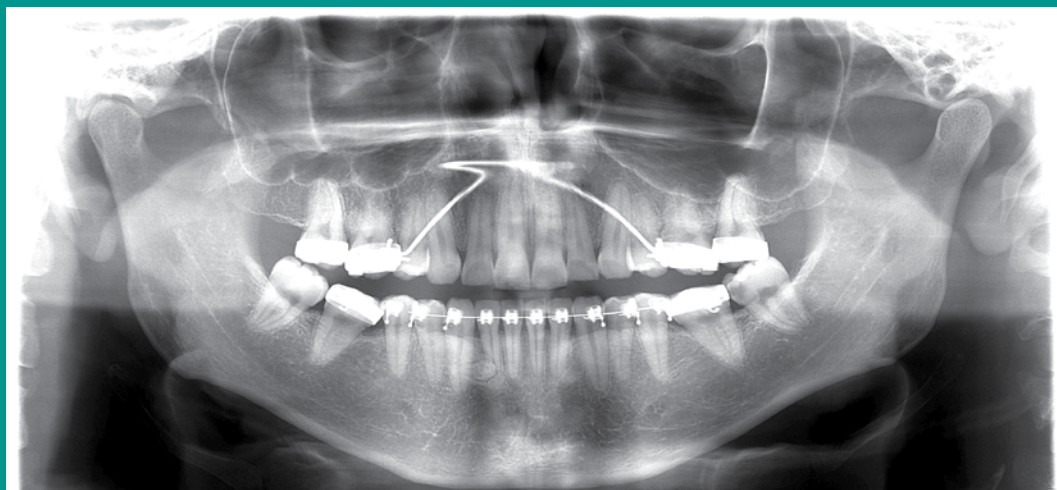




TORUS MANDIBULAR Y ODONTOMA COMPUESTO ESTUDIO RADIOGRÁFICO 2D Y 3D

Caso Clínico

Ver más página 13



Debido a la superposición de estructuras, el correcto diagnóstico de localización de estructuras anatómicas y/o patológicas es imposible sólo con técnicas radiológicas 2D.



Colegio de Dentistas
Dentistas piden incorporar a todas las carreras de salud bajo exclusividad universitaria



Ver más página 02



Marketing Odontológico

Errores Comunes en los Sitios Web de los Odontólogos

Ver más página 12

Pacientes Especiales en Odontología

Antecedentes Relevantes relacionados con Odontología para Pacientes de Cuidados Especiales

Ver más página 14



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 Ejecutivo

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) 7.66.44.617

Boletín Informativo:
Es una publicación de
WEB DENTAL LTDA
76.282.796-4

Tiraje: 3.000 ejemplares
Prohibida su Venta



Dentistas piden incorporar a todas las carreras de salud bajo exclusividad universitaria

Haciendo causa con el petitorio de "Exclusividad Universitaria" redactado y presentado por el presidente del Colegio Médico, Dr. Enrique Paris, en donde expresamente se solicita que las carreras de Fonoaudiología, Kinesiología, Nutrición y Dietética, Tecnología Médica y Terapia Ocupacional, deben "seguir siendo Exclusivamente Universitarias" (ver imagen), el presidente del **Colegio de Dentistas**, Dr. Roberto Irribarra, afirmó que el gremio "espera que el Senado de la República corrija la equivocación que, a nuestro juicio, cometió la Cámara de Diputados al no incorporar a todas las carreras de la salud bajo exclusividad universitaria".

El dirigente afirmó que "ya no es tolerable que en la formación académica se siga jugando con la salud de los chilenos y chilenas".

Irribarra valoró que "Enfermería y Obstetricia entre en la obligatoriedad universitaria, pero si no se incluye a todas las carreras aparecerá como un error, en vez de un avance. Por eso le pedimos al Senado lo mismo para Nutrición, Tecnología Médica, Fonoaudiología, Kinesiología y Terapia Ocupacional". "El tema de fondo -agregó-, lo que realmente debe mover a todos los actores, es que la formación en salud no puede tener el mismo trato desregulado que en general vemos en el sistema educativo chileno. La orientación de los colegios profesionales, de los colegas y nuestros estudiantes va precisamente en esa dirección, según la cual el país debe asumir la misma responsabilidad con los pacientes que asumimos nosotros".

Irribarra afirmó a Radio Bío Bío, que "junto con el apoyo irrestricto a esta justa demanda, esperamos que el impulso se aproveche para la demandas que ha planteado nuestra profesión: discusión sobre la oferta universitaria, acreditación obligatoria de ésta y todas las carreras de la salud y examen nacional para quienes quieran empezar a ejercer Odontología en nuestro país". **WD**

Fuente: Bio Bio Radio Chile



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>





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



CRM-Dentalink

El **Marketing** (o Mercadeo), es una de las áreas más importantes al momento de hablar de un negocio de cualquier tipo. Esto aplica para todo tipo de negocio o empresa, desde panaderías, tiendas de retail, negocios online o clínicas dentales.

El Marketing muchas veces se confunde con "publicidad", y la verdad es que la publicidad es simplemente una forma de comunicar el producto, que esta dentro de las herramientas disponibles.

El Marketing es un concepto más profundo, donde se define desde "Quién es el cliente", "Cuál es el precio que debo cobrar", "Cuál es la visión que tengo para mi clínica" o "Qué es lo que quiero comunicar al paciente con el servicio que entrego". Estas incógnitas no son sencillas de resolver, y puede tomar bastante tiempo el construir una "imagen y personalidad" de la clínica. Con imagen y personalidad, nos referimos a: ¿qué es lo que queremos que el paciente perciba, y cómo queremos que sea su experiencia con nosotros? ... Para conseguir responder lo anterior, es necesario diseñar, pensar y ejecutar un buen plan de Marketing.

Muchos negocios se pierden en el tiempo simplemente por no tener una "imagen y personalidad" propias, el éxito de Google, si bien se debe al éxito de sus algoritmos de búsqueda, se debe a su cultura organizacional, esa calidez entre sus empleados y sus clientes.

En un mundo cada vez más competitivo, es muy importante buscar herramientas y estrategias para diferenciar una clínica odontológica. Puede ser diferenciación por: precio, calidad de servicio, calidez del personal, locación de la clínica, status, etc. Lo importante, es tener claro cuál o cuáles de estos factores son los que hoy en día están diferenciando a tu clínica del resto de clínicas, y una vez teniéndolo claro, se debe ser consecuente con comunicar y demostrar que es así.

Dentro de las herramientas disponibles, se encuentra un grupo de gestiones a realizar llamada: CRM, o Customer Relationship Management, cuyo objetivo es realizar gestiones correctas en pro de mejorar la relación con los pacientes, fidelizarlos y acercarlos más a la clínica. El objetivo final se traduce en mayores ingresos para la clínica misma. Es posible contratar software de CRM para poder llevar negocios administrando la cartera de clientes, como www.salesforce.com, pero estas aplicaciones están diseñadas para negocios generales, y no cumplen con requisitos específicos del nicho dental. Por lo

mismo, una buena gestión de la cartera de clientes depende mucho más de las políticas de contacto y seguimiento que pueden hacer las clínicas para con sus pacientes.

Dentalink está a puertas de lanzar un módulo adicional de CRM, que estará incluido en las características del software mismo. El fin de esto, es lograr tener un CRM para el área dental, que esté integrado con las herramientas de gestión básicas y avanzadas que Dentalink ya posee, para que así la clínica pueda tener en una sola herramienta, todo lo que necesita para llevar su clínica a la sustentabilidad y el éxito.

Este CRM comenzará con una versión básica, y mejorará con el tiempo gracias al Feedback (retroalimentación) de nuestros mismos clientes.



Si estás interesado en conocer más sobre CRM-Dentalink, puedes escribirnos, para que un ejecutivo te explique las ventajas de poder llevar el manejo de pacientes a un nuevo nivel: contacto@dentalink.cl

USO DE CÉLULAS MADRE MESENQUIMALES EN DIABETES



La **Diabetes Tipo 1** es producto de una respuesta autoinmune hacia las células β del páncreas, denominadas islotes de Langerhans. La predisposición al desarrollo de la enfermedad tiene un fuerte componente genético, pero existen factores ambientales que también pueden gatillarla. Como consecuencia, para compensar la pérdida de la funcionalidad de las células β , se utiliza terapia hormonal de reemplazo (administración de insulina) para controlar los niveles de azúcar en la sangre. Aunque la finalidad de esta terapia sea salvar vidas, es insuficiente para prevenir las complicaciones a largo plazo que a menudo incluyen degeneración vascular, ceguera y falla renal. El trasplante de Islotes es una de las aproximaciones que han resultado exitosas y se está utilizando como terapia para revertir, muchas veces por años, los síntomas de la enfermedad. Sin embargo, se requiere inmunosupresión en los pacientes y una disponibilidad de órganos para el proceso de trasplante para utilizarlos en la terapia.

Las **Células Madre Mesenquimales (MSCs)** han dejado su huella en el campo de la Medicina Regenerativa. Las MSCs pueden ser obtenidas a partir de distintos tejidos adultos, y su valor terapéutico ha sido validado para una serie de condiciones. A diferencia de las células madres embrionarias, ni la obtención ni el uso de MSCs se considera controvertida.

El uso potencial de las MSC para el tratamiento de la Diabetes Mellitus Tipo 1, se basa en que existe la hipótesis de que células β derivadas de MSCs pueden utilizarse para reponer la masa de Islotes de Langerhans en pacientes diabéticos, por lo que el trasplante de éstos (terapia celular que ha demostrado ser eficaz en la restauración de la normoglucemia) podría estar disponible para millones de personas. El desarrollo de la Medicina Regenerativa utilizando MSCs se visualiza como la base para el uso de terapias personalizadas para Diabetes Tipo 1.

MEDICINA REGENERATIVA Y TRASPLANTE DE ISLOTES

En la actualidad, el reemplazo de las células β pancreáticas es una propuesta de tratamiento viable y se realiza en pacientes que tienen la condición de Diabetes Tipo 1 descompensada. Hasta ahora sólo está comprobado que el trasplante de páncreas y el trasplante de islotes son exitosos. Dos aspectos relevantes condicionan el trasplante

de páncreas: uno es la característica del donante, que debe ser menor de 50 años y tener un índice de masa corporal menor de 30, y el segundo aspecto es que es necesario una cirugía mayor, con todos sus riesgos asociados. Hasta el año 2009, se habían realizado 1.500 trasplantes de islotes en todo el mundo. La supervivencia del injerto es del 70% a los cinco años y del 45% a los diez años después del trasplante respectivamente, aunque a los diez años sólo el 10 % de los pacientes son independientes de la insulina.

Potenciales enfoques alternativos para el trasplante de islotes: estado actual

Actualmente, la disponibilidad de donantes de órganos es dramáticamente menor a la demanda por éstos, incluyendo además los riesgos potenciales de los protocolos de inmunosupresión. Los esfuerzos de los investigadores están enfocados, actualmente, a procedimientos alternativos para eludir tanto la escasez de donantes como la necesidad de inmunosupresión. Dichas alternativas incluirían el establecimiento de líneas de células β productoras de insulina, la diferenciación de células ductales y células madre hacia células beta, el inmunoaislamiento (encapsulación de los islotes), el xenotrasplante y la inducción de tolerancia específica en el receptor.

Células Madre Mesenquimales (MSCs) obtenidas desde diferentes fuentes podrían ser de gran ayuda, ya que los pacientes no necesitarían inmunosupresión debido a que este tipo celular posee propiedades inmunomoduladoras (pudiendo ser obtenidas del mismo paciente o de un pariente consanguíneo), lo que no sólo disminuiría el rechazo al momento del tratamiento, sino que además pueden ser diferenciadas en células productoras de insulina. Los protocolos para utilizarlas como tratamiento, para su diferenciación eficiente a células β , son uno de los aspectos más investigados.

Una de las principales ventajas de las MSCs, es su capacidad de multiplicarse en laboratorio, lo que permite al paciente, tener gran disponibilidad de células en el caso de requerir un tratamiento. La mayor ventaja de las MSCs obtenidas desde muestras dentales, es que cada paciente tiene más de una oportunidad de poder almacenarlas, lo que le entrega un amplio rango para tratar, ya sea enfermedades

propias, o incluso enfermedades en familiares.

Mediante el uso de MSCs para el desarrollo de islotes, y debido a sus propiedades inmunomoduladoras y proangiogénicas, este tipo celular es el candidato ideal para su combinación con otras terapias. MSCs son conocidas por producir y secretar en sus células vecinas, factores de crecimiento vascular, factores neurotróficos derivados del cerebro, factor de crecimiento-1 tipo insulina, y factor de crecimiento de hepatocitos. Sus acciones coordinadas podrían ser de gran valor para favorecer la interacción con el microambiente e inducir cambios morfogénicos, antiapoptóticos, mitogénicos, y efectos angiogénicos. Dentro de los resultados obtenidos, en los mejores casos, se revierte por completo la enfermedad, inclusive por años. Por otro lado, algunos pacientes logran revertir en parte su enfermedad, lo que implica una disminución de la dosis diaria de insulina requerida. Todo esto conlleva, en los casos 100% exitosos como en los que el porcentaje de éxito fue parcial, a que los pacientes vean reflejada esta mejora, primero en un gran ahorro al dejar de utilizar insulina, total o parcialmente, y otros medicamentos asociados a complicaciones de la enfermedad, sino que una mejora en general de su calidad de vida.

MSCs EN LOS DIENTES

Hace ya varios años está descrita la presencia de MSCs en tejido dentario de dientes temporales y permanentes. Estas MSCs de origen dentario son capaces, al igual que las MSCs de tejido adiposo o médula ósea, de transformarse en otros tipos celulares, incluyendo células del páncreas. Una de las ventajas importantes del uso de MSCs Dentales, es la cantidad de veces que pueden duplicarse y así facilitar su uso en diferentes terapias, además de lo fácil que resulta su extracción comparando con células de médula ósea o tejido adiposo.

Hoy ante el desconocimiento de la población respecto a estos adelantos, se hace fundamental la participación de odontólogos, enseñando a sus pacientes el potencial curativo de las MSCs y lo valioso que puede llegar a ser en el futuro el almacenar estas células. En este momento más que nunca, el odontólogo es parte esencial de la salud de sus pacientes, trascendiendo los límites de la salud bucal y jugando un rol clave como facilitador de una decisión que puede transformar la vida de sus pacientes.

ALMACENAMIENTO DE MSCs AHORA DISPONIBLE EN CHILE

Este año llegó a Chile la empresa inglesa BioEden, empresa pionera en el mundo en almacenamiento de MSCs de origen dental. BioEden, desde el año 2005, es la primera empresa del mundo dedicada al almacenamiento de MSCs Dentales y es la única que cuenta con certificación FDA y que tiene procesos que garantizan la calidad de las células almacenadas.

A través de su laboratorio localizado en USA, hoy los chilenos tenemos también la opción de almacenar nuestras MSCs, abriéndonos así una puerta a la Medicina Regenerativa. **WD**



Medicina Regenerativa al alcance de todos.



La **Medicina Regenerativa** ha sido considerada como la segunda revolución más importante en la salud, después de la introducción de los antibióticos.

BioEden, durante más de 8 años se ha dedicado a almacenar **Células Madre de origen dental** y este año llegó a Chile, para acercar la Medicina Regenerativa a todos.

Si eres **Odontólogo** y quieres formar parte del equipo de BioEden, envíanos tus datos a info@bioeden.cl o llámanos al (02) 2632 3600 www.bioeden.cl



BioEden Chile



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

EXPO DENT: Encuétranos en el stand B-58

4 AÑOS ACREDITADA
DESDE SEPT. 2012
HASTA SEPT. 2016
GESTIÓN INSTITUCIONAL - DOCENCIA DE PREGRADO



25
años

– Octubre
1989 - 2014 –

| www.uss.cl

Especialistas en Blindaje Radiológico

La normativa chilena exige una acreditación especial para la habilitación de las salas de radiología oral, por lo que nuestro país se sitúa a la vanguardia en la seguridad radiológica. El tiempo de exposición, la distancia y el blindaje son los tres mecanismos de protección para estos profesionales.

En los últimos años, Chile se ha posicionado como uno de los países con mayor nivel de formación radiológica en pre-grado y post-grado de América Latina. Lo anterior, sumado a la alta tasa de inversión y la diversificación de la oferta de equipamientos en el mercado local, está generando un gran crecimiento de las instalaciones de equipos de radiación ionizante para procedimientos intraorales y extraorales. Nuestro mercado odontológico ha sido testigo de la rápida adopción de nuevas tecnologías de imagenología dental, tales como la tomografía Cone Beam y los equipos de imagen intraoral y extraoral digital, los cuales ayudan en los diversos procedimientos dentales, pero junto con su gran beneficio clínico, van generando una huella imborrable en pacientes y especialistas: la Radiación Ionizante. La base del funcionamiento de estos equipos es la generación de imágenes mediante radiación ionizante. Está probado que en odontología se emiten niveles de dosis mucho más bajos que en el área médica, pero de igual manera podrían provocar serios problemas a los pacientes y los operadores si no se toman los debidos resguardos. Actualmente, es posible disminuir

en gran medida los efectos negativos de la radiación mediante accesorios de protección radiológica tales como guantes y chalecos plomados, pero principalmente, las salas de procedimientos deben estar especialmente blindadas para resguardar la salud de usuarios y pacientes.

En esta específica e importante área de especialización se encuentra la empresa **CONSTRUMED**, la cual se encarga de la construcción completa de salas de blindaje radiológico, especialmente diseñadas para cada tipo de equipo, con lo cual garantiza la ergonomía, el flujo de trabajo y los mejores estándares de protección radiológica de acuerdo a la marca y tipo (intraoral, extraoral ó 3D). La base del gran desarrollo y excelente acogida que **CONSTRUMED** ha tenido en la industria, se debe al uso de sistemas de última generación (Placa Knauf Safeboard) y un completo asesoramiento en materia de dosimetría, diseño e ingeniería. Todo lo anterior, se consolida con la completa certificación de todas las obras entregadas, para garantizar el 100% de los trabajos y respaldar la alta calidad.

En esta materia, Chile es uno de los países más avanzados en términos de protección frente a radiaciones ionizantes de pacientes y radiólogos. Y no es de extrañar ya que nuestro país fue pionero en la transposición de la directiva europea de exposiciones a radiaciones ionizantes de uso médico y la normativa actual exige una acreditación en protección radiológica ante el SEREMI

correspondiente para todos los usuarios de rayos X con uso odontológico, además de un nivel de formación y acreditación para quienes realizan estos procedimientos.

Tiempo, distancia y blindaje son los tres mecanismos físicos que permiten reducir la dosis de radiación recibida tanto por el paciente como por el especialista en el caso de las adquisiciones de imágenes intraorales y extraorales. El blindaje, es particularmente efectivo. Aunque la exposición se realice en zonas superiores del cuerpo (cabeza y cuello), parte de la radiación es desviada y puede irradiar los órganos reproductores. También es necesario tener precauciones especiales con las mujeres embarazadas, sobre todo durante el primer trimestre de gestación, debido a que el bebé en desarrollo también es sensible a la radiación. Cualquier exposición a radiaciones ionizantes debe hacerse con el fin de alcanzar un beneficio, pero intentando que el riesgo sea lo menor posible. Siempre que se realiza una imagen por rayos X es porque el beneficio que se aporta al paciente es mucho mayor que el riesgo que pueda correr y **CONSTRUMED** aporta todo su conocimiento en que esto se cumpla. **WD**

Para mayor información contacta a la empresa a info@medempresas.cl

SOMOS ESPECIALISTAS EN PROTECCIÓN RADIOLÓGICA...

TODOS NUESTROS TRABAJOS SE ENTREGAN 100% CERTIFICADOS, SIN COSTO ADICIONAL

- * Blindaje Radiológico
- * Ampliaciones y modificaciones de Clínicas Generales
- * Memorias de Ingeniería y Optimización de Presupuestos
- * Dosimetría Radiológica y Certificación de Obras
- * Proyectos "llave en mano"

Para consultas o cotizaciones escribanos a info@medempresas.cl / www.medempresas.cl



CONSTRUMED



TREMA DENTAL Presenta su línea exclusiva alemana VOCO

OFERTAS VOCO - MAYO 2014

CALCIMOL Pasta de Hidróxido de Calcio Autopolimerizable y radiopaca

Indicaciones: Protección pulpar indirecta, Recubrimiento debajo de cualquier material.
Ventajas: Protección efectiva para la pulpa, Sencilla Aplicación, Tiempo de trabajo adecuado, Corto tiempo de endurecimiento, contiene un 26% de Hidróxido de calcio, Radiopaco, Promueve la formación de dentina secundaria.

Pasta: tubo base 13 gr. / catalizador 11 gr. perfecta adaptación marginal, sellado de fisuras extensas.



\$ 11.800



CALCIMOL LC Pasta de Hidróxido de Calcio, Fotopolimerizable y radiopaca

Indicaciones: Protección pulpar indirecta, Recubrimiento debajo de cualquier material, Protección cuando se realice la técnica de grabado total.
Ventajas: Ahorro de tiempo por fotopolimerización y aplicación directa desde jeringa NDT sin derrame, Material de un solo componente listo para usar, fotopolimerizable, Efectiva protección pulpar, Ácido resistente, Promueve la formación de dentina secundaria. Sin pérdida de material.

2 Jeringas 2,5 gr. c/u, más puntas de aplicación.



\$ 28.750



CALCICUR Pasta de Hidróxido de Calcio con base acuosa

Indicaciones: Protección directa después de abrir la pulpa o pulpectomías, Protección indirecta en caso de caries profundas, Revestimiento de cavidades como protección ante exposición ácida en cementos, Obturación temporal del conducto radicular.

Ventajas: Adecuado debajo de cualquier material de recubrimiento o de restauración, Inmediatamente utilizable, Efecto antimicrobiano por el alto valor de pH (12,5), Contiene un 45% de Hidróxido de calcio, Radiopaco, Promueve la formación de dentina terciaria, Protección efectiva para la pulpa.

Jeringa de 2 ml. Más cánulas de aplicación. Listo para el uso.

También disponibles

Composites: Polofil NHT, Polofil NHT Flow, Polofil Supra. Composite de Alta estética: Amaris, Amaris Gingiva, Ionómero Autocurados: Ionobond (base), Ionofil (restaurar), Meron (cemento), Ionómero Fotocurados: Ionolux (restauración), Ionoseal (base), etc., Cementos: Provicol (pasta/pasta), Clip F (jeringa), Bifix SE (QuickMix), Barniz de Flúor: Desensibilizante: Profluorid (pomo 10 gr. y dosis individual), Bifluorid 10. Laca Protectora para restauración: Easy Glaze. Para Rebase de prótesis: Ufi Gel (duro y blando), Otros.

VOCO "Los Dentalistas" es una multinacional con presencia en más de 100 países, especializada en la investigación, desarrollo y fabricación de productos dentales 100% "Made in Germany". VOCO está en permanente contacto con más de 150 universidades y prestigiosos institutos de investigación. VOCO crea productos que están "listos para usar" consiguiendo proporciones exactas

Sus pedidos al e-mail: ventasvoco@trema.cl y obtenga un 15% de descuento



CON ESTE EQUIPAMIENTO DEJARÁS A TODOS TUS PACIENTES CON LA BOCA ABIERTA



Pronto en Chile la mejor implementación para clínicas dentales
traído por dentistas para dentistas



Representación en Chile a Maxpert, Taurus G2 y Wellstar.

- Esterilización • Radiología • Aire y Succión • Lámparas Led • Cámaras
- Blanqueamiento • Higiene • Endodoncia

MoBa Dental
Holding Odontológico

- Crédito Directo*
- Paga en hasta 18 cheques sin interés
- Garantía 1 año*
- Showroom totalmente interactivo
- Importación directa según requerimiento
- Servicio de Post Venta a nivel nacional

*Aplican condiciones.

Av. Nueva Providencia 2214, Of: 137, Providencia, Metro Los Leones
Cel: 9 57995104 / Contacto: info@mobadental.cl www.mobadental.cl

Conoce a su Segmento



Educación y Asesorías en Gestión para Profesionales de la Salud.



Andrés Cordero Gutiérrez.

Director Ejecutivo Ejercer

contacto@ejercer.cl

Probablemente cuando desee hacer un regalo a su pareja, a un familiar o a un amigo, usted privilegiará algo que sabe será de su completo gusto. Usted tendrá claro qué regalar con la certeza que, para quien lo reciba, será algo único y especial.

Ahora, si el destinatario no es alguien a quien conozca bien, lo más probable es que usted pregunte a quien lo conoce mejor sobre sus gustos e inquietudes, de manera de poder entregar un regalo que sea verdaderamente bienvenido y no algo que rápidamente va a necesitar el ticket de cambio.

Es que con toda lógica es imposible poder entregar algo único y especial a alguien que no conocemos.

Es más, al hacer un regalo apropiado no sólo estará entregando algo apreciado, sino que además estará comunicando cuán importante es esa persona para usted al haber dedicado tiempo y cuidado en una elección apropiada.

De la misma manera, en el mundo de los negocios, una de las definiciones estratégicas fundamentales de las empresas es comprender aquello que es valorado por sus clientes. Pero para lograrlo, al igual que en el ejemplo de los regalos, lo primero que se debe hacer es conocer bien al cliente.

El Segmento.

Es fundamental comprender que no todas las personas (Universo) son potenciales clientes. Ni siquiera todas las personas que necesitan atención odontológica (Mercado) son potenciales clientes. Sólo algunas personas constituirán nuestro foco

de atención. Ellos constituyen nuestro Segmento y corresponden a una porción definida del mercado.

Ellos tienen algunas propiedades, características, gustos o intereses en común que los hacen constituir un grupo diferente al resto del mercado. Esas características permiten conformar distintos grupos o segmentos y asociarlos en torno a criterios definidos. Estos criterios de segmentación pueden ser, entre otros, la edad, el género, el lugar geográfico donde habitan o trabajan, sus características culturales, el nivel socioeconómico o las diversas formas de pensar o actuar.

Así entendido, para cualquier organización es vital definir el segmento sobre el cual va construir su estrategia. Esto conlleva varias ventajas sustanciales, tales como:

- Favorece conocer y comprender los beneficios y atributos buscados por nuestros potenciales clientes, permitiéndonos desarrollar productos o servicios altamente valorados por ellos,
- Optimiza el uso de nuestro tiempo al focalizar los esfuerzos sólo sobre aquellas personas que constituyen en grupo objetivo de potenciales clientes,
- Facilita la comunicación con los potenciales

clientes al poder conocer los medios y lenguaje más apropiados para dar a conocer nuestra propuesta de valor,

- Simplifica los estudios de mercado y feedback para mejorar nuestros servicios,
- Genera mayor rentabilidad y optimiza el uso de recursos.

La falta de segmentación ha sido un problema crónico en los prestadores de salud en general y de odontología en particular. La experiencia demuestra que sólo en contadas ocasiones los profesionales u organizaciones han definido sus segmentos con claridad obteniendo los beneficios de esta medida. La gran mayoría sale a competir al mercado sin saber a quién atiende, sin comprender qué buscan sus pacientes, qué valoran, dónde están, cómo compran o cómo se comunican.

La invitación es a meditar sobre su realidad y ver si usted, o su organización, efectivamente ha definido un segmento o segmentos donde poder competir en forma rentable y ser percibidos como la mejor alternativa de servicio. **WD**

Hasta la próxima!



¿Hasta dónde le gustaría llevar su clínica?

Asesorías en Gestión para Odontólogos

Conversemos, y veamos juntos la manera de llevar su actual clínica al nivel que desea.



contacto@ejercer.cl
www.ejercer.cl

La nueva plataforma de agendamiento en la nube



En abril de este año se lanzó **Reservo**, la nueva plataforma de reservas online para múltiples servicios, la que se proyecta a nivel Latinoamericano como referente en el rubro.

Reservo es una aplicación web que permite realizar reservas para una gran variedad de servicios, entre los cuales se incluye el rubro de salud.

La aplicación tiene dos caras, la externa, que es donde los pacientes pueden tomar hora con su doctor, y la interna, que consiste en una agenda diseñada para hacer más fácil el proceso de reserva, una base de datos para ingresar pacientes, envío automatizado de emails de recordatorio y más. También se puede ingresar a **Reservo** desde un teléfono móvil, como dentista podrás ver tu

agenda de pacientes en cualquier momento y lugar. Tus pacientes podrán agendar su visita las 24 horas del día, los 7 días de la semana. **Reservo**, al aglomerar una gran variedad de servicios, le otorga visibilidad a los doctores que suscritos, por el solo hecho de inscribirte en **Reservo** podrás aumentar tu cartera de clientes, la aplicación actúa como una clínica virtual en donde los pacientes acuden en búsqueda de quien resuelva sus problemas.

Otro de los focos de **Reservo** es la fidelización de pacientes. En este momento, el equipo desarrollador se encuentra validando una funcionalidad capaz de reconocer comportamientos en los pacientes, su frecuencia de visita, categorizarlos, entre otros. Por dar un ejemplo, se espera que el sistema sea

capaz de que tras finalizado de un tratamiento, se envíe una notificación automática al paciente consultando diferentes aspectos, tales como; qué tal fue la atención, qué día debe volver para control, entre otros. También se podrá enviar recordatorios automatizados para que el paciente visite a su odontólogo con la frecuencia recomendada.

Reservo fue desarrollado por Ramón Cruzat, Sebastián Cruzat, Sebastián Concha y Pablo Saintard, cuatro ingenieros de la Universidad de Chile con 2 años de experiencia en emprendimientos de este tipo. Hace más de un año trabajan juntos y su gran empuje los ha llevado a involucrarse en numerosos proyectos, siendo **Reservo** su eje principal. **WD**



El software de agendamiento en la nube

- ✓ Agenda online
- ✓ Base de datos de pacientes
- ✓ Mail de recordatorio
- ✓ Marketing cruzado



PARA MÁS INFORMACIÓN INGRESA E INSCRÍBETE EN WWW.RESERVO.CL/DENT



X CONGRESO NACIONAL E INTERNACIONAL DE ODONTOPEDIATRIA



13, 14 Y 15 DE NOVIEMBRE DE 2014
CENTRO DE EVENTOS SURACTIVO - CONCEPCION

Organiza: **SOCIEDAD CHILENA DE ODONTOPEDIATRIA Y SU FILIAL BIO-BIO.**



CONFERENCISTAS INTERNACIONALES:

PROF. DR. NORMAN TINANOFF, UNIVERSIDAD DE MARYLAND, USA.
PROF. DRA. JOANNA DOUGLASS, UNIVERSIDAD DE CONNECTICUT, USA.
PROF. DR. JORGE CASTILLO, PERÚ.
PROF. DR. MARCELO BONECKER, BRASIL.

PROGRAMA

- CURSOS
- MINI CURSOS
- SIMPOSIUM
- PRESENTACION TRABAJOS MODALIDAD POSTER

Valores:

	INSCRIPCIÓN ANTES 30 SEPTIEMBRE	INSCRIPCIÓN POSTERIOR 30 SEPTIEMBRE
Socios SCHOP/ ALOP	\$ 80.000	\$ 90.000
No Socios	\$ 120.000	\$ 130.000
Colegiados	\$ 100.000	\$ 110.000
Socios Alumnos	\$ 60.000	\$ 70.000

NO HABRÁ INSCRIPCION EL DÍA DEL CONGRESO

Inscripciones: schop@odontopediatria.cl

Fono: 2 22 35 139

www.odontopediatria.cl



Comprometidos con la Calidad



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



Contamos con equipamiento de origen finlandés, tecnológico de vanguardia el cual permite obtener exámenes de altísima calidad en el diagnóstico de 2D y 3D, trabajamos con marcas como Instrumentarium.



Realizamos exámenes como Radiografías Bite-Wing, Panorámicas intraorales o digitales, Radiografía Oclusal, Análisis Cefalométrico, Teleradiografías, Tomografías Computadas de alta resolución y exámenes 3D.



Estamos ubicados en el corazón de Providencia, con buen acceso desde Santiago Centro y Ñuñoa. A pasos del metro Salvador.



GRAYMAX

Radiología Dental y Maxilofacial

Dr. Gabriel Andrés García González
Cirujano Dentista / Universidad de Chile
Especialista en Radiología Dento Maxilo Facial
Director Clínico Centro Radiológico Graymax
R.C.D.N° 11.107

www.graymax.cl



Errores Comunes en los Sitios Web de los Odontólogos

Sebastián Jiménez P.

Director Ejecutivo

webdental.cl

Periodista Digital, Universidad de Chile

Especialista en Gestión de Medios en Internet y Marketing Digital

Frecuentemente los dentistas nos preguntan **¿Qué debe tener mi sitio Web?**

Y la verdad es que hasta hoy, casi la gran mayoría de sitios de clínicas dentales tienen lo mismo:

Una **Página de Inicio** (o página principal), un **Quiénes Somos** (donde se destacan los profesionales), una página de **Especialidades** (donde se explican brevemente las prestaciones), un apartado especial para **Casos Clínicos; Infraestructura** (por lo general con fotos de los sillones clínicos... vacíos), **Ubicación y Contacto** (con el mapa, teléfonos y dirección).

Considerando que Internet se ha convertido en más que una vitrina para mostrar productos y servicios, nos hemos permitido hacer un listado con algunos errores y consideraciones para que tu Web, sea un elemento de "venta" (sí, "ventas"... no tengas miedo de decirlo) y de "fidelización" de tus pacientes antiguos:

1) **En la Página de Inicio, No destacar el teléfono de Contacto puede ser letal:** Por muy linda que sea tu Web, si el visitante no encuentra la información que está buscando, por lo general se va a otro lado... Y como tú necesitas que los pacientes pidan hora **¿Por qué no poner tu teléfono en un lugar destacado?**

2) **No declarar tus Principios, es tener una Empresa Sin Identidad** Es importante que tus pacientes sepan cuándo, cómo y dónde se formó tu Clínica (un poquito de historia no está mal), pero más fundamental aún, es que tus pacientes conozcan tus principios y valores. Declarar públicamente tu Misión (objetivos de tu clínica) y tu Visión (dónde te ves en el futuro), ayuda a que tus pacientes te conozcan más a ti, a tu personal y a los colegas que trabajan contigo.

3) **En el Quiénes Somos, tu Curriculum extendido sólo ocupa espacio:** Y siento desilusionarte, pero nadie llega hasta el final leyendo tu CV. El poder de síntesis es fundamental, destaca tus aptitudes, tu especialidad, agrega una foto actualizada, con eso basta. Para destacar tu curriculum íntegro (con todos los cursos y seminarios a los que has asistido), créate un perfil en LinkedIn y conecta con profesionales y pacientes.

4) **Especialidades, ¿Un anclaje con forma de tornillo introducido en el hueso maxilar?** Aquí te invitamos a reflexionar en cómo le puedes explicar de forma simple a tu paciente, (que no entiende, ni tiene por qué entender en qué consiste tu

especialidad), PERO... pensando como que le estás explicando a un niño. No es mirarlo en menos, **es ponerte en el lugar del otro**. ¿O me vas a decir que cuando llevas el auto al taller, entiendes lo que te explica el mecánico?, Busca videos con animaciones en youtube que te ayuden a graficar lo que les vas a hacer.

5) **Casos Clínicos, No queremos ver Sangre... por favor**

Tus casos Clínicos NO son la mejor vitrina para hacerte publicidad. Tus pacientes no queremos ver sangre. NO publiques videos en youtube con cirugías (que por muy notables que sean, ahuyentan a tu clientela), ni siquiera utilices el "Antes-Después". Tus pacientes queremos que nos alivies el dolor y que nos dejes los dientes blancos y perfectos.

Tu Web debe estar pensada para pacientes, no debes hacerla para lucirte frente a tus colegas (sabemos que eres el mejor, por eso nos atendemos contigo).

6) **Infraestructura, ¿Sillones vacíos?**

Tus visitantes quieren ver gente feliz (y quieren pensar que van a verse tan lindos como las imágenes que has publicado en tu Web). Poner fotos de sillones vacíos (aunque entendemos que son el orgullo de tu clínica), no hacen más que entregar una imagen fría a tus pacientes (a quienes no le interesa la marca de tus equipos, sino que tú puedas "aliviarles el dolor y devolverles la sonrisa").

7) **Publica el Horario de Atención de tu Clínica y de los Profesionales** Es fundamental que tu paciente sepa los horarios en que puede solicitar hora con su Especialista. Si dices tener atención 24/7, no reclames si sale una urgencia a las 3 am.

Ah... y por favor contesta el teléfono cuando suene (sobre todo si se te ocurrió hacer una promoción con "Cupones").

8) **Si no estás en Google, No existes**

Y aunque te duela, tus pacientes no van más allá de la tercera página de Google.

Entonces, si no usas las palabras claves correctas "keywords" (pensando en cómo quieres que te encuentren), después no alegues. NO basta sólo pensar que te van a encontrar buscando la palabra "Dentista" (además tienes 20.000 colegas en Chile, que posiblemente piensen lo mismo). Las personas en Internet, también busca haciéndole preguntas a Google, por ejemplo **¿Qué hago si se me cae un diente?, ¿Qué hacer para evitar el mal aliento?,** entonces si ninguna clínica ha contestado esas interrogantes, **¿por qué no lo haces tú?**

9) **Mi Clínica NO tiene facebook, ¿Para tenerlo si no genera plata?**

Y es muy probable que nunca genere plata, pero si tú le das contenidos (tips y consejos) a tu clientela y ellos te ayudan a viralizar con su simple "Me Gusta" (en el caso de facebook) o con su RT (en Twitter), estás llegando a todos sus contactos. Ni te imaginas el "alcance" al que puede llegar tu mensaje. Además, si es gratis ¿por qué no usarlo?... No le tengas miedo a las Redes Sociales, utiliza en tu clínica: facebook, twitter, youtube, linkedIN, pinterest y otros, para conectar con tus pacientes y colegas.

10) **Escribe en tu Web... escribir no le hace mal a nadie!**

No tengas miedo, escribe y publica en tu Web: Tips, consejos y promociones. Publica todas las "preguntas frecuentes", que se te puedan ocurrir. Mientras más páginas de Contenidos (con las "keywords" correctas), más posibilidades tienes de escalar en el gran Google.

Y podríamos continuar por un largo rato más... seguimos en la próxima!. WD

sebastian@webdental.cl

SEMINARIO #DENTALMKT

Administración, Gestión, Marketing, Internet y Redes Sociales en ODONTOLOGÍA

EXPOSITORES

SEBASTIÁN JIMÉNEZ P.
• Director de webdental.cl
• Periodista Digital, Universidad de Chile
• Especialista en Gestión de Medios en Internet y Marketing Digital
• Community Manager EXPODENT 2014



DR. EDMUNDO GONZÁLEZ T.
• Magíster en Administración, USACH
• Magíster en Pedagogía Universitaria
• Magíster en Ciencias Odontológicas
• Especialista en Endodoncia
• Director Diploma Administración y Gestión en Odontología



07 JUNIO
La Serena



TEMAS

Sebastián Jiménez P.
Odontología en el Siglo XXI: Internet y Redes Sociales al Servicio de los Dentistas!!!
Personal Branding: El "YO" como una marca en Internet
Dr. Edmundo González T.
Planificación Estratégica y su relación con el Marketing
Herramientas para el Control de Gestión de su clínica
Indicadores para saber cómo va su clínica

Organiza:



Patrocina:



Colaboran:



Auspician:



CERTIFICA: Facultad de Odontología Universidad Pedro de Valdivia **VALOR:** Profesionales \$35.000 / Estudiantes \$15.000

FECHA: Sábado 07 de junio de 2014 (de 09:00 a 18:00 horas) **LUGAR:** Av. Cuatro Esquinas 060 La Serena

Más Información e Inscripciones: +(569) 76644617 | +(569) 87370659

Mail: cursos@webdental.cl

Web: www.webdental.cl

TORUS MANDIBULAR Y ODONTOMA COMPUESTO: ESTUDIO RADIOGRÁFICO 2D Y 3D, REPORTE DE UN CASO



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



Dra. Carima A. Chamy L.
Cirujano Dentista
Universidad de Valparaíso



Dr. Gabriel A. García G.
Cirujano Dentista
Especialista en Radiología DMF
Universidad de Chile

El odontoma corresponde a una neoplasia benigna de células odontogénicas (1), completamente diferenciadas que forman esmalte, dentina y cemento (2,3). Son los tumores odontogénicos con mayor frecuencia de aparición en Chile (12). Se les ha dividido en: odontoma compuesto que se manifiesta como un patrón claro de muchas estructuras de aspecto dentario ("denticulos"), y en odontoma complejo, en el cual las figuras forman un patrón desordenado de los mismos (1,2,3,5).

El odontoma se presenta radiográficamente como una imagen mixta, que adopta una configuración similar a dientes, rodeados por un halo radiolúcido (2). Su hallazgo suele ser casual mediante una radiografía de rutina; algunos signos clínicos que pueden hacer sospechar de la presencia de un odontoma, entre otros, está la tumoración local en la zona de la lesión (3).

Mediante pruebas radiológicas podemos alcanzar un diagnóstico de presunción, pero es imprescindible realizar un estudio anatomopatológico que nos proporcione un diagnóstico de certeza, ya que en muchas ocasiones resulta imposible diferenciarlos radiográficamente de otro tipo de lesiones como el fibroma ameloblástico, odontameloblastoma, fibroma osificante, entre otros.

El torus mandibular es una lesión no neoplásica, definida como una hiperostosis que se ubica en la superficie lingual de la mandíbula, frecuentemente en la zona de caninos a premolares; siempre por encima de la línea milohioidea (6,7,10,11). Al igual que el torus palatino, está compuesto por hueso compacto y esponjoso, presentado una cantidad limitada de medula ósea, cubierta por una delgada mucosa pobremente vascularizada (8). Los torus mandibulares pueden presentarse unilaterales o bilaterales, pero a menudo se encuentran en ambos lados de la mandíbula (9,11).

Reporte de un caso

Paciente sexo masculino, chileno, 23 años de edad, ASA I. Su motivo de consulta con odontóloga corresponde a evaluación general y posibilidad de retomar tratamiento de ortodoncia discontinuado.

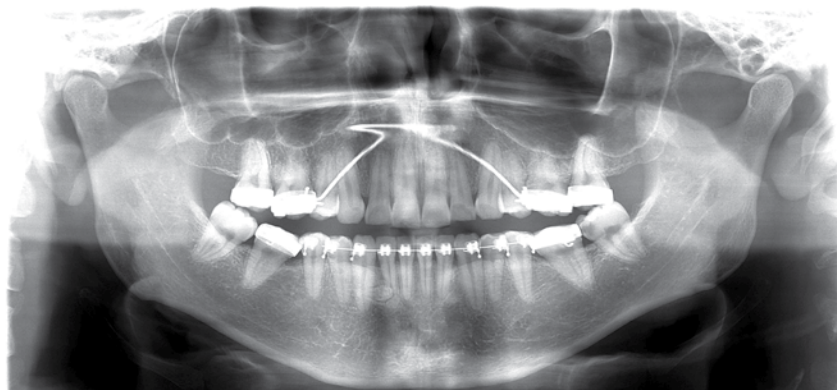
Al examen clínico intraoral se observa la presencia de aparatología ortodóncica fija, ausencias dentarias, caries y llama la atención la presencia de torus lingual bilateral asimétrico. Como exámenes complementarios al diagnóstico, se solicitó radiografía panorámica y algunas retroalveolares periapicales de piezas 17, 31 y 32, sin reparar en zona específica de torus lingual descrito.



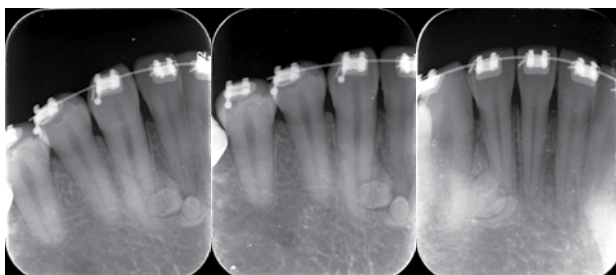
En la radiografía panorámica se observan zonas de mayor densidad ósea en relación a tercios cervicales radiculares de piezas 21-22, 27-28 (compatible con torus lingual); y además se manifiesta un hallazgo: sobreproyectado en tercios apicales de piezas 21 a 23 se observan áreas de límites definidos, forma irregular con densidad de tejido duro en la misma zona donde se ubica el torus lingual y en donde presenta una mayor dimensión clínica. Para

complementar, se obtiene radiografía retroalveolar periapical de la zona, observando al menos dos estructuras de aspecto dentario compatibles con denticulos.

RADIOGRAFÍA PANORÁMICA

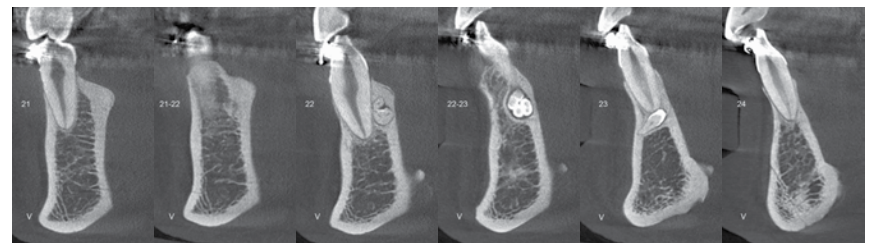


Rx PERIAPICALES

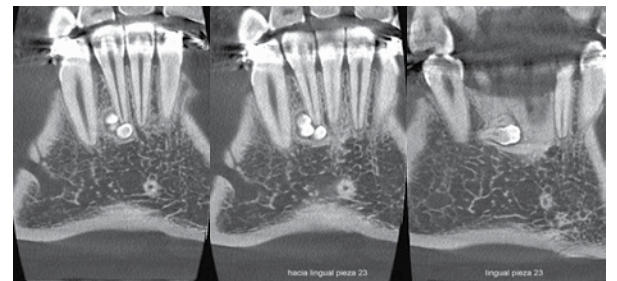


Luego de consultar con clínico tratante, se decide indicar una imagen 3D para localización exacta de la lesión y relación con estructuras vecinas a fin de realizar la exéresis de la misma para poder continuar con tratamiento ortodóncico adecuado. Se obtiene, entonces, una Tomografía Computada Cone Beam (OP 300 Instrumentarium) en un FOV de 40 x 60 mm. con un voxel de 0.085 mm; en ella se observa zona de piezas 21 y 22 con una cortical lingual muy gruesa, que hace eminencia hacia lingual y luego, inmediatamente adyacente hacia mesial se visualizan tres denticulos: dos de ellos horizontales con sus coronas dirigidas a mesial en relación lingual al tercio apical de pieza 22 y a distal de pieza 23; el tercer denticulo se encuentra perpendicular a los dos primeros, con su corona dirigida a lingual en relación al ápice de pieza 23.

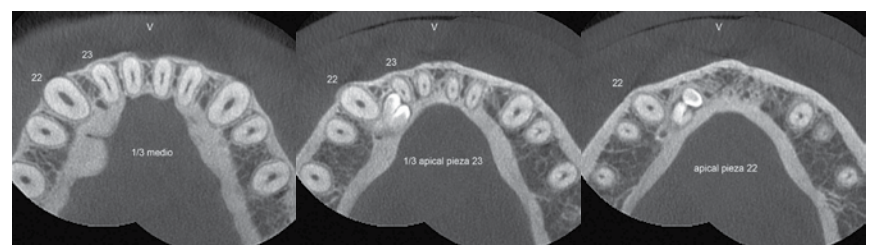
CORTES TRANSVERSALES



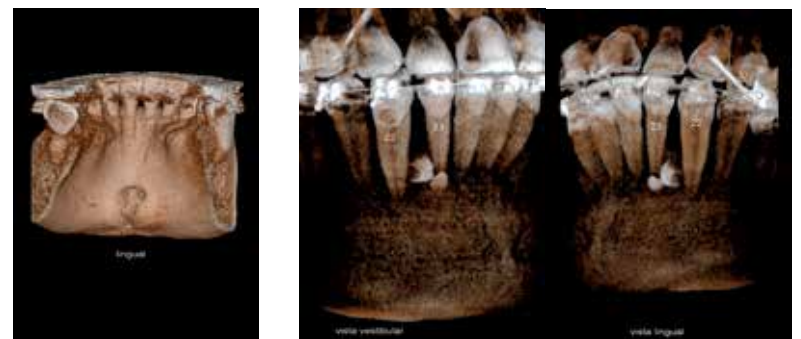
CORTES CORONALES



CORTES AXIALES



3D



Conclusión

Debido a la superposición de estructuras, el correcto diagnóstico de localización de estructuras anatómicas y/o patológicas es imposible sólo con técnicas radiológicas 2D. Afortunadamente en la actualidad es posible obtener imágenes en 3D mediante la Tomografía Computada Cone Beam, que nos proporciona una real localización de dichas estructuras y/o lesiones, lo cual provee de valiosa ayuda para planificar y llevar a cabo un tratamiento exitoso.

Bibliografía

1. Perea M, Aliaga R, Aliaga A. Exodoncia de diente supernumerario, canino en transposición y enucleación de odontoma complejo: Reporte de Caso. Rev Estomatol Herediana 2010; 20(2): 90-93
2. Vásquez D, Gandini P, Carbajal E. Odontoma Compuesto: Diagnóstico radiográfico y tratamiento quirúrgico de un caso clínico. Av. Odontostomatol 2008; 24(5): 307-312
3. Pérez I, Arias-Irimia O, Fernández Cáliz F, Barona C, Martínez-González J. Odontoma complejo mandibular: Presentación de un caso clínico y revisión de la literatura. Dental Practice Report 2009; Julio-Agosto: 36 - 39
4. Hossein N, Hamed A, Zahra M, Mostafa S. The use of cone beam computed tomography (CBCT) to determine supernumerary and impacted teeth position in pediatric patients: A case report. J Dent Res Dent Clin Prospect 2013; 7(1): 47-50
5. Bhatavadekar N, Bouquot J. The use of digital volume tomography in imaging an unusually large composite odontoma in the mandible. Pediatric Dentistry 2009; 31(5): 438-441
6. Rodríguez-Vázquez J, Sakiyama K, Verdugo-López S, Amano O, Murakami G, Abe S. Origin of the torus mandibularis: An embryological hypothesis. Clin Anat 2003; 26: 944-952
7. Ruprecht A, Hellstein J, Bobinet K, Mattison C. The prevalence of radiographically evident mandibular tori in the University of Iowa dental patients. Dentomaxillofac Radiol 2000; 29:291-296
8. García-García A, Martínez-González J, Gómez-Font R, Soto-Rivandeira A, Oviedo-Rold L. Current status of the torus palatinus and torus mandibularis. Med Oral Patol Oral Cir Bucal 2000;15:353-360
9. Larheim T, Westesson P. Facial Growth Disturbances. Maxillofacial Imaging 2008; 9: 231
10. Morrison M, Tamimi F. Oral Tori are associated with local mechanical and systemic factors: a case control study. J Oral Maxillofac Surg 2013; 71: 14-22
11. Sangwan A, Sharma K. Mandibular Tori - A case report & review. Int Journal of Contemporary Dentistry 2011; 2(5): 125-127
12. Ochsenius G, Ortega A, Godoy L, Peñafiel C, Escobar E. Odontogenic tumors in Chile: a study of 362 cases. J Oral Pathol Med 2002; 31(7): 415-420

Antecedentes Relevantes relacionados con Odontología para Pacientes de Cuidados Especiales

Dr. Daniel Carreño

Clínica de Cuidados Especiales en Odontología

Asociación Latinoamericana de Odontología para Pacientes Especiales, ALOPE Chile

Odontología para Pacientes que requieren Cuidados Especiales o con Necesidades Especiales es la especialidad odontológica que se preocupa de mejorar y cuidar la salud oral de individuos y grupos en la sociedad con diferentes enfermedades o condiciones, considerando aspectos físicos, sensoriales, intelectuales, mentales, médicos, emocionales, sociales o una combinación de estos factores (British Society for Disability and Oral Health, 2003).

Se describe en la literatura que las personas con necesidades especiales en salud presentan mayor prevalencia de enfermedades orales y menor acceso a atención dental. Por esta razón, esta especialidad se enfoca en a) Proveer tratamiento dental a pacientes que requieren de cuidados especiales al momento de recibir atención odontológica, b) Satisfacer las necesidades de salud oral de personas con un amplio rango de condiciones primarias que pueden presentar su salud oral comprometida ya sea directamente por su condición o indirectamente por los medicamentos prescritos o un difícil acceso a atención y c) Prevenir la necesidad de tratamiento dental complejo en el futuro.

Múltiples factores hacen de esta disciplina una especialidad con una demanda en aumento, los cuales se relacionan principalmente con a) Cambios demográficos de la población, b) Valores y expectativas de la población y c) Desarrollo de servicios odontológicos que consideran al individuo de manera integral. Dentro de estos factores se incluye menor tasa de mortalidad de niños con discapacidad compleja o múltiple y un aumento en el número de sobrevivientes que llegan a la adultez; mejor sobrevivencia de niños nacidos prematuramente; pacientes que han sido atendidos en servicios de Odontopediatría desean recibir una atención dental especializada al momento de llegar a la adolescencia y adultez; aumento de la expectativa de vida de gente en situación de discapacidad y mejor cuidado

médico que lleva a un aumento en la tasa de sobrevivencia; mayor número de pacientes sometidos a tratamiento médico complejo y a largo plazo y que requieren de un cuidado especial al proveer tratamiento dental; aumento de la expectativa de vida de personas en situación de discapacidad cognitiva, aumento de la población de tercera edad, llegando incluso a lo que se considera la cuarta edad, quienes son más propensos a desarrollar una discapacidad, coincidente o por consecuencia de su edad; cambio cultural en el que ya no se asocia la pérdida de dientes como parte del envejecimiento; mayor retención de la dentición natural lo cual puede aumentar el riesgo de caries y enfermedad periodontal en población de adultos mayores; creciente número de pacientes que enfrentan o han sobrevivido al tratamiento de cáncer de cabeza y cuello o condiciones que requieren de irradiación total del cuerpo; cambio en las expectativas de la población en relación a la importancia de la apariencia y de la imagen; y, por último, necesidad de hospitalización para realizar un tratamiento dental adecuado (incluyendo tratamiento bajo anestesia general) a pacientes con historia médica o situación de discapacidad complejas.

Existen diferentes razones por las cuales los pacientes con necesidades especiales no pueden acceder de manera expedita a atención odontológica.

Barreras asociadas al individuo son falta de percepción de la necesidad, ansiedad o temor (puede ser influenciado por experiencias previas), problemas económicos, necesidad de transporte especial y de un acceso físico adecuado para acceder a centros odontológicos, necesidad de ser acompañado y dependencia en otros, y falta de búsqueda de información en términos de la relación entre salud oral y su correspondiente situación médica.

Dentro de las barreras generadas por la profesión

odontológica se puede mencionar escaso recurso humano formalmente capacitado, entrenamiento inapropiado para adecuar lo establecido a nuevas situaciones y falta de sensibilidad o de empatía frente a las actitudes y necesidades del paciente.

Debido a Odontología para pacientes de cuidados especiales o con necesidades especiales no es una especialidad formal en nuestro país, existen algunas ideas erradas con respecto a esta disciplina. Si se busca que los pacientes jóvenes y adultos que requieran de especialistas en esta área puedan acceder a ellos de manera expedita es fundamental reconocer que esta especialidad no es una rama de la Odontología Pediátrica ni una subespecialidad odontológica, no es una especialidad enfocada solamente en atender pacientes en situación de discapacidad, por ejemplo con Síndrome de Down, con Trastornos del Espectro Autista, con Parálisis Cerebral o en situación de discapacidad intelectual, no es una especialidad que solamente realice procedimientos bajo anestesia general como tampoco es una especialidad de la Odontología en que no haya programas de estudios de postgrado (Certificado, Diplomado, Magister, Doctorado) disponibles en diferentes partes del mundo. En nuestro país algunas universidades ya consideran esta área a nivel de pregrado y hay un incipiente desarrollo de programas de postítulo.

A medida que transcurran los años, la población de nuestro país experimentará tales cambios que influirán en su condición de salud, los cuales, muy probablemente, harán necesaria la preparación formal de cirujano-dentistas en el manejo odontológico de pacientes con compromiso médico o en situación de discapacidad y que consideren los aspectos biopsicosociales de cada individuo al momento de proveer atención odontológica. **WD**

Adaptado de "Commissioning Tool for Special Care Dentistry", BSDH, 2006



¿QUIERES REGALAR SONRISAS?

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

Contáctanos en: www.fundacionsonrisas.cl • facebook.com/sonrisaschile • [twitter: sonrisas_chile](https://twitter.com/sonrisas_chile)





No se pierda estas ofertas exclusivas

Todos nuestros Implantes son de Titanio Grado IV, con superficie tratada y cuentan con garantía de por vida.

PROMO 1

20 implantes* a elección
10 pilares rectos de titanio + tornillo
10 pilares Calcinables + tornillo
\$ 1.105.000 IVA incluido

* Implantes sin montura
* Implantes de conexión interna o externa a elección

PROMO 2

30 implantes* a elección
\$ 1.197.000 IVA incluido

* Implantes sin montura
* Implantes de conexión interna o externa a elección

PROMO 3

30 implantes* a elección
30 Pilares rectos de titanio + tornillo
\$ 1.816.000 IVA incluido

* Implantes sin montura
* Implantes de conexión interna o externa a elección

Contamos con Certificaciones Internacionales, como la ISO 9001, la CE (Comunidad Europea) y la FDA.

B&W Chile

Lota 2257 Of. 202, Providencia, Santiago | Fono: +(562) 2795 2260 - +(562) 2795 2264
mail: fioravantianalia@bywgroup.com | gonzalopoblete@bywgroup.com

**B&W PRESENTA UNA
SOLUCIÓN
TECNOLÓGICA**

LÁMPARA SBS DENTAL TECHNOLOGIES

- Batería de ION-LITIO
- Amplio diámetro de foco
- Lentilla descargable que evita contaminación
- Señal acústica de ciclos, carga y descarga
- Gran diseño de alta resistencia
- Ergonómica de bajo peso



www.bywgroup.com

SBS DENTAL TECHNOLOGIES



POR UN VALOR IRREPETIBLE \$297.500 c/iva

2.500 mw/cm2



LED CURING LIGHT
HIGH POWERED LED CORDLESS CURING LIGHT
PARTS AND COMPONENTS MADE IN USA

CONTÁCTESE CON SU EJECUTIVO:

gonzalopoblete@bywgroup.com / Celular: 8259 4692
fioravantianalia@bywgroup.com / Celular: 9218 1685

ddm

SOLUCIONES
ODONTOLÓGICAS

KIT ESTUDIANTES

ORIGINAL
NSK JAPONEXIGE CERTIFICADO DE ORIGEN NSK JAPON
evita comprar kits NSK falsificados sin garantía.

ddm

NSK

\$ 362.300 Contraángulo de
Aldaba con Bujes\$ 390.200 Contraángulo de
Aldaba con Rodamientos
iva incluido

> 4 Cheques Precio Contado

> 5% dcto Pago Contado

Valor Incluye Costo de Envío A CUALQUIER LUGAR DE CHILE
Garantía del fabricante: 18 meses

Nueva Dirección:

BALMACEDA 1115, ACCESO
EDIFICIO PORTAL AMUNATEGUI
OF. 318, LA SERENAFonos: 051 - 2444958
+569-66799046Mail: contacto@ddmchile.com
www.ddmchile.com

El estudio de la flora microbiana de la boca permitirá saber más de la evolución de los seres humanos

La micropaleontología ha dado otro paso. Si ya es posible estudiar el ADN de antepasados de los humanos de hace 10.000, 15.000 años o incluso 30.000 años, encontrar una placa dental (sarro) es otra forma de hallar información. En un trabajo

dirigido por Christina Warinner, que ha publicado Nature genetics, se describe el microbioma de un individuo de hace unos 1.000 años, un alemán medieval.

Como en otros casos, el problema no es tanto analizar la muestra, sino conseguirla. En este caso, se ha podido estudiar la placa mineralizada en los cálculos dentales, la cual conserva las bacterias y las partículas microscópicas de comida y crea una especie de receptáculo para los microbiomas. "Son una ventana muy importante al pasado porque tienen la capacidad de aportar información muy valiosa sobre la salud y la alimentación de nuestros ancestros, a la vez que su estilo de vida. Nunca hasta ahora habíamos sido capaces de obtener tantos datos de una muestra tan pequeña", señala uno de los investigadores parte del equipo, Dr. Domingo Carlos Salazar García de la Universidad de Valencia.

Entre los hallazgos, está que el sarro estaba causado por las mismas bacterias que actualmente, y que en su ADN ya hay genes de resistencia a antibióticos, aunque sean de 900 años antes del descubrimiento de este tipo de fármacos. También se ha podido identificar genoma de sus alimentos: col, cerdo, oveja y trigo.

Los investigadores, aparte de resaltar estos hallazgos, apuntan a otro aspecto que se pone de manifiesto: en las excavaciones arqueológicas habrá que tener especial cuidado para no contaminar o destruir las placas dentales. **WD**

Estudio Completo en:

www.nature.com/ng/journal/v46/n4/full/ng.2906.html

Nos gusta verte sonreír Mamá

innovation ✦ you

Hoy puedes disfrutar de dientes más sanos y blancos con la exclusiva tecnología sónica de Philips Sonicare.

HealthyWhite elimina más placa, cuida la forma de tus encías y devuelve hasta dos tonos de blancura con más de 30.000 movimientos oscilatorios por minuto. Anímate y prueba el cepillo de dientes sónico más recomendado por profesionales dentales en el mundo*.



HealthyWhite HX6711

- 30.000 movimientos por minuto
- 2 modos de cepillado
- Timer de 2 minutos
- Previene caries y cuida las encías
- Elimina manchas producidas por el café, tabaco y té
- Recargable, duración carga de 3 semanas

PHILIPS
sonicare

www.philips.cl/sonicare

Encuétralos en tiendas Paris, Ripley, Falabella y supermercados Jumbo.
Para compras de profesionales dentales, contáctanos al email sonicare.chile@philips.com



EMPRESAS PARTICIPANTES:

f /Expodent

t @Feria Expodent

3M ESPE - ALFA DENTAL - AMARO - AB IMPLANTS - ANGELUS - ANDES ORAL CARE - BARADENT - BERGHEM - BEYS - BEYES - BIOTECH - BIOFOTONICA - BIOHORIZONS - BOMM - BUHOS - CARESTREAM - CARGUASDENT - CILA - CLAN DENT - COA - COZ INDUSTRIES - DENTAL AMÉRICA - DENTAL LAVAL - DENTAL LINK - DENTAL WINGS - DENTAID - DENTSPLY - DEENTY - DIPROMED - EKSA DENTAL - EXPRESS DENT - EXPRODENTAL - FOTONA - GEMCO - GEXA - IMPORTADORA GAC CHILE LTDA. - INMED - LABORATORIO BERAUDENT - LIBRERÍA CIENCIAS MEDICAS - LUGAMED S.A. - M Y M DESCARTABLES - MAYORDENT - M-DENT - MEDICALTEK - MEDITERRÁNEO - MED EMPRESAS - MICROGEO - NEOBIOTECH IMPLANTES - NEUMA - ODONTIT - ORAL-B - PAREJA LECAROS CHILE - REZEPKA - SINTEC - SIROMAX - SURDENT - SHULTZ DENTAL - STRAUMAN - TREMA - UNIVERSIDAD SAN SEBASTIAN - VISUAL DENT

Acreditarse online es la forma más sencilla de visitar la feria www.expodent.cl

ORGANIZAN



COLABORAN



23/24 MAYO
ESPACIO RIESCO SANTIAGO CHILE

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

EXPERTOS INTERNACIONALES



Dra. Sibel Antonson
D.S., Ph.D., M.B.A. - Buffalo - EE.UU.
Directora de Educación y Servicios profesionales de Ivoclar Vivadent.

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

Dr. Armando Hernández
Odontólogo Mexicano

Vice Chairman del Comité de Práctica Dental de FDI 2013 - 2015

"ODONTOLOGÍA MÍNIMAMENTE INVASIVA"



EXPERTOS 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.

"CIRUGÍA PLÁSTICA PERIODONTAL EN EL ÁMBITO DE LA ODONTOLOGÍA INTEGRAL"

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

"TRATAMIENTO REHABILITADOR DEL PACIENTE PERIODONTALMENTE DISMINUIDO"



INSCRIPCION EN www.interexpo.cl/ccd

Valor General: \$110.000

Valor Colegiados: \$90.000

Valor Estudiantes: \$50.000

*** EL VALOR DE LA INSCRIPCION INCLUYE:**
La participación en el "AFTER DENT"
Viernes 23 de Mayo 20:00 hrs. Espacio Riesco.

Más Información en:

congresos@interexpo.cl • (56-2) 2337 4700

Sistema de Pago:

WEBPAY *Cancele hasta en 3 cuotas

Lo mejor del diseño y tecnología europea

Presentes:



23-24 de Mayo



www.bomm.cl

onihos

myray

AMANN GIRRBACH

Bomm

Tecnología para profesionales de avanzada

SANTIAGO: LUIS THAYER OJEDA Nº 0115 OF.28 / (TEL) 02 22340477 / 02 24211536 / (FAX) 0224211538
VIÑA DEL MAR: AVENIDA LOS LIMONARES Nº95 / (TEL) 032 2853028 / (FAX) 032 2852274
CONCEPCIÓN: PEDRO AGUIRRE CERDA Nº 1234 Depto B / (TEL) 041 2211160 / (FAX) 041 2211160

Transfusiones de sangre pueden Rejuvenecer

Pruebas mostraron que traspaso de sangre de ratones jóvenes a viejos retrasa envejecimiento.

Estudios de diferentes universidades estadounidenses -publicadas en Nature y Science- demuestran cómo las proteínas de la sangre de un individuo más joven que es transferida a otro más anciano, es capaz de provocar cambios positivos a nivel estructural en el cerebro, músculos y corazón del animal más viejo... "Una verdadera fuente de la juventud", según los autores.

Uno de estos estudios, hecho en ratones, fue dirigido por **Saúl Villeda**, de la U. de California en San Francisco y **Tony Wyss-Coray** de la U. de Stanford.

Considerando que los ratones viven en promedio dos años y medio, en la investigación se usaron ratones de tres meses (jóvenes) y de 18 meses (adultos), algo así como 70 años en escala humana. En la primera parte de las pruebas se utilizó una técnica llamada parabiosis, que consiste en la unión subcutánea de ambos ratones por más de tres semanas, tiempo en que la piel de los dos cicatriza en forma conjunta, generando nuevos vasos sanguíneos y permitiendo que la sangre de ambos se mezcle al recircular como un solo fluido. Tras cinco semanas de la cirugía, apreciaron en el cerebro del individuo mayor una mayor cantidad de dendritas en las neuronas -estructura encargada de conectarse con sus pares- y un mejoramiento en la plasticidad del hipocampo, lo que se traduce en más memoria y capacidad para aprender.

En una segunda prueba, utilizaron plasma sanguíneo (líquido con proteínas, pero sin glóbulos rojos, blancos ni plaquetas) del individuo joven y lo inyectaron en ocho oportunidades en el torrente sanguíneo del más viejo. ¿El resultado? Los ratones mayores mejoraron también el aprendizaje que se genera en el hipocampo (memoria espacio-temporal que les impide, por ejemplo, caer) y la memoria de laberinto.

"Cuando hablamos de rejuvenecimiento, lo que estamos viendo es cómo las deficiencias que se producen en el

ratón viejo se pueden revertir, pero todavía nadie ha investigado si esto significa que los ratones puedan vivir más tiempo", señala Saúl Villeda (según el experto, lo más probable es que sean múltiples factores los que hayan rejuvenecido a los ratones más viejos).

Por su parte, declara Tony Wyss-Coray "Fue como si estos viejos cerebros se recargarán mediante la sangre joven".

Más investigaciones

Otra investigación realizada por la U. de Harvard, dirigida por Amy Wagers y Lee Rubin, se centró en una proteína llamada GDF-11. Ella sería una de las tantas proteínas capaces de conseguir el rejuvenecimiento.

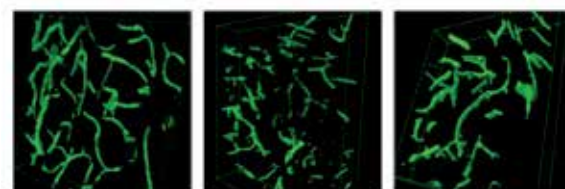
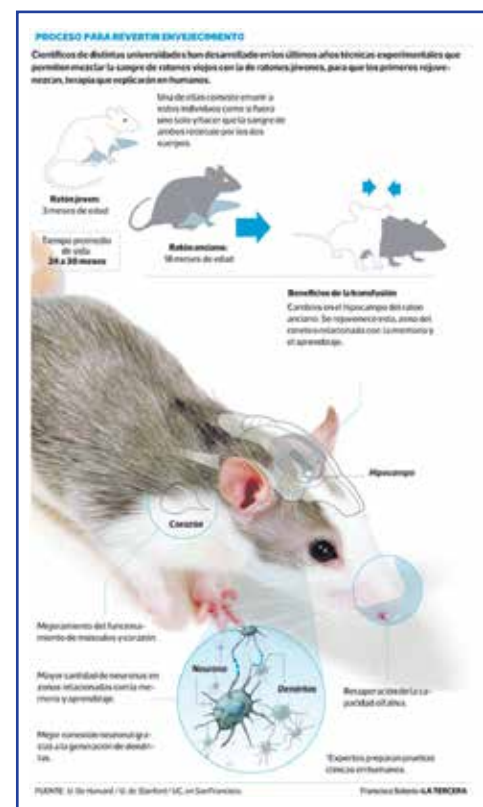
Con la misma técnica usada por Villeda, pero a diferentes edades (tres y 18 meses) consiguieron aumentar el nacimiento de neuronas en el hipocampo y también en el bulbo olfatorio, una capacidad que también se pierde con los años. Además de mejorar el sistema vascular del cerebro, como ya había sido demostrado en otros estudios también mejoraron músculos y del corazón. Incluso, los ratones mayores tenían más fuerza y capacidad de ejercicio.

Esta proteína, también está presente en el humano, pero no se ha comprobado que tenga los mismos efectos. Villeda adelanta que estos últimos descubrimientos garantizan que en el futuro, los tejidos viejos en humanos también se puedan rejuvenecer. El propio autor principal de su estudio, Tony Wyss-Coray "es cofundador de una empresa llamada Alkahest que ya planea traducir esta obra a humanos". **WD**

Estudio Completo en:

<http://www.nature.com/nm/journal/vaop/ncurrent/full/nm.3569.html>

<http://www.newscientist.com/article/dn25516-blood-protein-rejuvenates-brain-and-muscle-in-old-mice.html#.U2vpnfciSq>

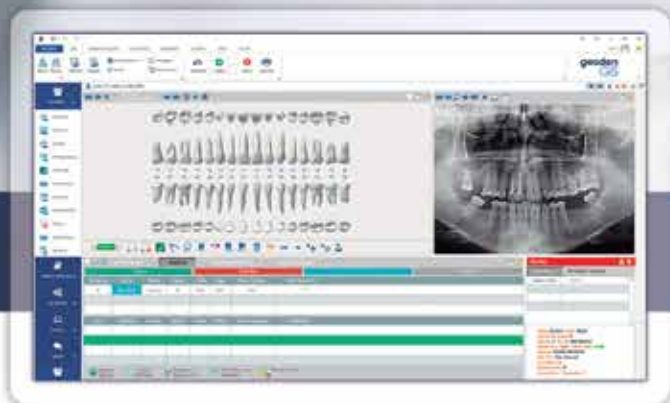


Reconstrucciones 3-D de vasos sanguíneos cerebrales de un ratón joven, uno viejo y uno viejo inyectado con sangre de uno joven (de izquierda a derecha). Foto AP

Texto e Imagen central, extraído de La Tercera

HENRY SCHEIN®
infomed
Software Sanitario

gesden
G5



SOFTWARE DENTAL

Más información en:

<http://gestionclinicaintegral.cl/site/software-dental>

Distribuidor Oficial Infomed

Telf: +56 977 57 35 20

info@gestionclinicaintegral.cl

La Consultora Gestión Clínica Integral es Distribuidora Oficial de los Softwares de la empresa española líder en el mercado; INFOMED/HENRY SCHEIN

El software dental Gesden, líder en España con sus más de 8.000 clínicas dentales informatizadas, es la solución más completa y avanzada para la gestión integral de la clínica dental.

- Software de gestión dental en español más vendido en Europa.
- Empresa fabricante con 24 años de experiencia.
- Certificación Internacional de Calidad ISO 9001 y la Certificación Internacional ISO 13485:2003 para softwares médicos y dentales.
- Empresa del grupo distribuidor dental más grande de EE.UU. (Henry Schein).
- Experiencia en la implementación del software en multicentros odontológicos (megaprestadores).
- Experiencia probada en los Centros Universitarios de mayor renombre en España.
- Integración con los sistemas SAP (IBM), People Soft (Oracle) y Navisión (Microsoft).

DIPLOMADO

REJUVENECIMIENTO FACIAL Y ESTÉTICA ODONTOLÓGICA

SEGUNDO SEMESTRE

2014

JULIO 2014 A ENERO 2015

MODALIDAD: PRESENCIAL

La competencia en odontología hace que la diversificación y complementación de servicios clínicos ofrecidos al paciente, lleve cada vez más al ámbito facial a los odontólogos, sacándolos de lo estrictamente dentario.

OBJETIVOS:

CAPACITAR Y PREPARAR AL ODONTÓLOGO Y PROFESIONALES DE LA SALUD EN TERAPIAS ANTIENVEJECIMIENTO FACIAL, COMPLEMENTARIAS AL TRATAMIENTO ODONTOLÓGICO.

CURSO DIRIGIDO A:

CIRUJANO DENTISTA, MÉDICO CIRUJANO Y PROFESIONALES DEL ÁREA DE LA SALUD

DIRECTOR DEL PROGRAMA:

DR. ANDRÉS GAETE NAVARRO

INVITADOS INTERNACIONALES:

PROF. DR. LUCIANO ARTIOLI MOREIRA Y
PROF. DR. HERMES PRETEL (BRASIL)

Las Unidades Académicas de cada módulo se desarrollarán mediante clases expositivas, demostraciones clínicas y Clínica en Pacientes (contamos con 10 BOX CLÍNICOS para que nuestros Alumnos Apliquen los Procedimientos en PACIENTES).

Además se habilitará una plataforma virtual, para que los alumnos puedan descargar material exclusivo, además de revisiones bibliográficas y distintos test teóricos.

PARTE DEL CONTENIDO TEMÁTICO:

- Envejecimiento facial.
- Historia e introducción al antienvjecimiento facial.
- Teorías del envejecimiento.
- Fisiopatología del envejecimiento facial.
- Bioquímica del envejecimiento facial.
- Sistema cardiovascular y sus alteraciones metabólicas.
- Inflamación y disfunción endotelial.
- Enfermedades cardiovasculares relacionadas con el envejecimiento.
- Nutrición ortomolecular y suplementación antienvjecimiento.
- Odontología y Envejecimiento.
- Factores odontológicos que aceleran envejecimiento facial.
- Medios de diagnóstico clínico y exámenes complementarios.
- Mediciones radiográficas y normas de medidas.
- Tratamiento Odontológico antienvjecimiento y Rehabilitación.
- Dimensión Vertical.
- Estética Odontológica y su relación con Tejidos Blandos.
- Anatomía, Histología y Fisiología de Tejidos Blandos Faciales.
- Terapias antienvjecimiento facial. Teoría y Práctica.
- Ácido Hialurónico en tejidos Faciales y Labios.
- Toxina Botulinica.
- Plasma Rico en Factores de Crecimiento.
- Terapias complementarias en el tratamiento del antienvjecimiento.
- Terapias mínimamente invasivas: ozonoterapia, Láser y otras.
- Casos Clínicos: Planificación, Tratamiento y Control.
- Fotografía Clínica.



ESI Barcelona
Escuela Superior de Implantología y Rehabilitación Oral



Academia
Chilena de
Estética Orofacial

ACADEMIA CHILENA DE ESTÉTICA OROFACIAL
WWW.ACHEOF.CL

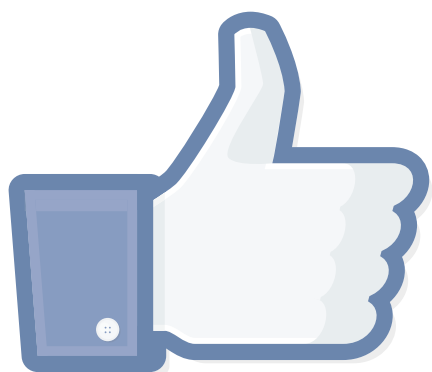
Arancel: \$3.500.000 | Matrícula: \$300.000 | Formas de Pago:
Documentado e 10 cheques / Tarjetas de Crédito
(acogidas al Sistema Transbank)

Más Información e Inscripciones: Bárbara Reyes
email: contacto@rejuvenecimientofacialchile.cl
celular: +(569) 5 4099919

Lugar: Andrés de Fuenzalida 55, Providencia - Santiago



CONVENIOS INTERNACIONALES
ESPAÑA, BRASIL, CHILE



Comparte tus Conocimientos con webdental.cl

Con la convicción de que cada persona que integra nuestra Comunidad de Odontología, y con la idea firme de que **"webdental.cl la hacemos entre todos"**, hemos decidido abrir las puertas de nuestro sitio web (webdental.cl), así como de nuestro Blog para todos los estudiantes y jóvenes profesionales de la Odontología de Chile y Latinoamérica. En este sentido, junto a la colaboración de nuestros lectores queremos desarrollar una nueva sección en donde todo quien quiera presentar un "real aporte a la Odontología", podrá enviarnos sus **Opiniones, Artículos, Fotografías, Casos Clínicos, Papers y Posters**, para ser compartidos con nuestra Comunidad de Odontólogos Latinoamericanos a través de nuestro Blog (webdental.cl/blog), Periódico de Odontología (<http://webdental.cl/sitio/periodico-de-odontologia/>) y Redes Sociales: facebook ([facebook.com/webdentalchile](https://www.facebook.com/webdentalchile)), twitter (twitter.com/webdental_cl).

Nuestra Intención es que juntos podamos contribuir en el "Crecimiento de Investigación en Odontología" y por supuesto a que -resguardando los derechos de autor (con las leyes de derecho internacional)- **"TODOS"** tengan derecho a mostrar parte de su trabajo".

Requisitos:

- Cirujano Dentista, Doctor en Odontología o Profesional del Área de la Salud.
- Ser estudiante de Odontología, miembro de alguna Sociedad Científica.
- Saber Hablar y Escribir en español.
- Tener Conciencia de que tu Artículo debe ser un "Real Aporte a la Investigación en Odontología" (y que pasará por la Revisión de un Comité Científico Editorial).

Procedimiento:

Redacta un Artículo sobre cualquiera de estos temas:

- **Opinión:** Cualquier situación Positiva o Negativa que esté

ocurriendo con la odontología a nivel nacional, internacional, en tu área de trabajo o universidad, etc.

- **Académico:** cualquier trabajo de investigación o lectura que hayas realizado últimamente.
- **Caso Clínico:** Reporte Clínico sobre algún tema de Interés.
- **Pedagogía:** Tips o nuevas estrategias que estés utilizando y que consideres que den éxito en cualquier rama de la odontología.

Luego de la revisión de nuestro Comité Científico Editorial y posible edición del artículo, éste será publicado y compartido en <http://webdental.cl> y todos sus medios asociados (especificados arriba).

Beneficios:

- Tener la Posibilidad de "Compartir parte de tu Trabajo" con Odontólogos de Hispanoamérica.
- Formar parte de Nuestra Comunidad de Odontología en Calidad de Colaborador.
- Aparecer como Artículo Destacado en Nuestro Periódico de Odontología (<http://webdental.cl/boletin>)

Si aceptas nuestra Invitación y deseas Compartir tus Conocimientos con Nuestra Comunidad de Odontología, ingresa en:

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



SERVICIOS PUBLICITARIOS

Para el Área Odontológica



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

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

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



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

DESTINO CORRECTO Y EFECTIVO

ÚNICO LABORATORIO EN EL PAÍS PREPARADO PARA RECIBIR TODOS SUS ARCHIVOS STL Y DE SCANNER INTRA ORAL



Carillas e
Incrustaciones
ceramicas en
3 dias



EL CENTRO CAD/CAM MAS GRANDE Y COMPLETO DEL PAIS



**METAL CO-CR SINTERIZADO POR LASER - CIRCONIO
DISILICATO DE LITIO CERAMICA FELDESPATICA
IMPRESION DE MODELOS LITOGRAFICOS**

Además Realizamos:

Todo tipo de restauraciones sobre implantes, Planos Duro Blando Alemanes, Cubeta de Blanqueamiento por Ozono, Protectores bucales, Prótesis Flexibles Valplast, Cerámica sobre metal, Cerómeros, Prótesis Removibles.



LA GARANTIA SE EXTIENDE SOLO POR FALLAS EN LA MANUFACTURACION O MATERIAL DE LOS TRABAJOS

Monjitas 527 Of. 901, Santiago - Mesa Central 29636320

www.beraudent.cl - info@beraudent.cl

Despachos a todo Chile vía Chilexpress

Búsquenos en Facebook

CURSO

REJUVENECIMIENTO FACIAL Y ESTÉTICA ODONTOLÓGICA

MÁS DE 150 PROFESIONALES
CAPACITADOS EL 2013



CONVENIOS INTERNACIONALES
ESPAÑA, BRASIL, CHILE

**30, 31 DE MAYO
01 DE JUNIO**

PRÓXIMA FECHA: 27, 28 Y 29 DE JUNIO

CONTAMOS CON **10 BOX CLÍNICOS** PARA QUE NUESTROS ALUMNOS APLIQUEN LOS PROCEDIMIENTOS EN PACIENTES

ACADEMIA CHILENA DE ESTÉTICA OROFACIAL

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 odontostomatológico.
- **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