



Dentistas en Alerta

## Dentistas organizan Jornada de Reflexión, Movilización y Paro de Advertencia en todo el país por discrepancias con el Ministerio de Salud

PÁGINA 08

DentalMKT

IV Seminario de Marketing Odontológico, Gestión & Liderazgo

PÁGINA 02

Dr. Claudio Melej

Planificación Quirúrgica Digital con Protocolo In2Guide

PÁGINA 04

Dr. Efrain Rojas

Herramientas para el Manejo de Pacientes

PÁGINA 18

[www.webdental.cl](http://www.webdental.cl)



[facebook.com/webdentalchile](https://facebook.com/webdentalchile)



[twitter.com/webdental\\_cl](https://twitter.com/webdental_cl)



Sociedad de Prótesis y Rehabilitación Oral de Chile



International Team for Implantology



**imadent**  
Radiología e Imagenología 3D  
El más avanzado centro radiológico

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



Sebastián Jiménez P.  
Director Ejecutivo

Sofía Pollmann F.  
Gerente de Negocios

Jorge Medrano V.  
Periodista

Héctor Maestre D.  
Diagramación

Web:  
[www.webdental.cl](http://www.webdental.cl)

E-mail:  
[info@webdental.cl](mailto:info@webdental.cl)

WEBDENTAL.CL  
Diagramación y Diseño Gráfico

Venta de Publicidad  
[ventas@webdental.cl](mailto:ventas@webdental.cl)

## Suscripciones

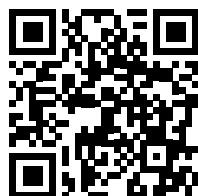
[suscripciones@webdental.cl](mailto:suscripciones@webdental.cl)

Redes sociales:  
[facebook.com/webdentalchile](https://facebook.com/webdentalchile)  
[twitter.com/webdental\\_cl](https://twitter.com/webdental_cl)  
[youtube.com/WebDentalChile](https://youtube.com/WebDentalChile)

Dirección:  
Bellavista 0373, of. F, Providencia  
Santiago de Chile  
Fono: (+56-2) 2725 7883  
(+56-2) 2886 3154  
Cel.: (+56-9) 7664 4617

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

Tiraje: 3.000 ejemplares  
Prohibida su venta



## Herramientas de Comunicación & Gestión de Alto Impacto IV Seminario de Marketing Odontológico, Gestión & Liderazgo



Tenemos el agrado de informar que el próximo sábado 7 de noviembre, realizaremos la cuarta versión de nuestro Seminario de Marketing Odontológico, Gestión & Liderazgo, en donde por cuarto año consecutivo, pretendemos entregar "tips" de marketing y gestión enfocados en el ejercicio de la Odontología.

Nuestro **IV DentalMKT**, se realizará en el auditorio de la Universidad San Sebastián de Santiago, Campus Bellavista.

El evento contará con la participación de destacados expositores de marketing, coaching & gestión enfocada en la odontología, entre los cuales ya están confirmados:

**Dr. Cristián Kulzer** (Buenos Aires, Argentina), quien expondrá sobre el **Marketing Relacional, de Comunicaciones y Neuroventa**. Por otra parte, **Erika Vanss** (Santiago, Chile), experta en Neuromarke-



ting, abordará **"Personal Branding y Neuromarketing aplicado a la Odontología"**, enfocando su presentación en el "Concepto de Diferenciación".

También, desde Buenos Aires, el publicista y Director Comercial Coltène Latinoamérica, **Nicolás Zottola** hablará acerca de **Liderazgo y las ventajas de la Capacitación "en línea"**.

Con el fin de mostrar la importancia de la **"Fotografía Clínica como Herramienta de Comunicación con Pacientes, Odontólogos y Laboratoristas Dentales"**, nos acompañará desde Temuco, **Dr. Rodrigo Gayán**.

Finalmente, el Director Ejecutivo de WebDental.cl **Sebastián Jiménez**, expondrá acerca de **"La importancia de la PLANIFICACIÓN en una Campaña de Marketing Digital (en Internet)"**.

¡Te esperamos!

<http://webdental.cl/dentalmkt>

## SUSCRÍBETE

Recibe mensualmente la edición impresa de nuestro periódico de Odontología



Estamos en...  
Santiago, Viña del Mar, Antofagasta,  
La Serena, Talca, Concepción,  
Valdivia, Temuco y Puerto Aysén

HERRAMIENTAS DE COMUNICACIÓN Y GESTIÓN DE ALTO IMPACTO

# IV SEMINARI

# MARKETING

## ODONTOLÓGICO

### GESTIÓN & LIDERAZGO



Dr. Cristián Kulzer  
(Buenos Aires, Argentina)



Dr. Rodrigo Gayán  
(Temuco, Chile)



Erika Vanss  
(Santiago, Chile)



Nicolás Zottola  
(Buenos Aires, Argentina)



Sebastián Jiménez  
(Santiago, Chile)

## Temáticas

### MARKETING RELACIONAL, DE COMUNICACIONES Y DE NEUROVENTA

"Cómo ganar más pacientes aprendiendo a vender -TE".

### "DIFERENCIACIÓN"

Personal Branding y Neuromarketing aplicado a la Odontología

### LIDERAZGO & CAPACITACIÓN

"¿Cómo mantenerse actualizado sin moverse de la consulta?

Una introducción al e-Learning"

### FOTOGRAFÍA CLÍNICA

"Fotografía Clínica como Herramienta de Comunicación con Pacientes, Odontólogos y Laboratoristas Dentales"

### MARKETING DIGITAL

"La importancia la PLANIFICACIÓN en una Campaña de Marketing en Internet"

## Reserva la fecha

07 Noviembre del 2015

Universidad San Sebastián, Campus Bellavista  
Bellavista 7, Providencia (entrada por Pío Nono)

MÁS INFORMACIÓN EN  
**webdental.cl/dentalmkt**



[f](#) [t](#) #dentalmkt

# Planificación Quirúrgica Digital con Protocolo In2Guide

## Dr. Claudio Melej G.

Periodoncia e Implantes Clínica Abadía  
[claudiomelej@clinicaabadia.cl](mailto:claudiomelej@clinicaabadia.cl)  
[www.clinicaabadia.cl](http://www.clinicaabadia.cl)

Co-Autores: Dr. Daslav Ilic H., Rehabilitador Oral Clínica Abadía; Dr. Cristian Blamey V., Cirujano Máximo Facial Clínica Abadía; Dr. Jorge Bianchi, RADIX Radiología

Colaboradores: Dr. Juan José Cortés S., Cirujano Máximo Facial; Dr. Gonzalo Varela A. Centro Radiológico VALCOR.

## Introducción

Cuando en la década de los 60 el Profesor Bränemark y col., propusieron el protocolo clásico de colocación de implantes dentales en dos fases, éste pareció el procedimiento más seguro y predecible para alcanzar la oseointegración del titanio, con períodos de espera y reparación para la carga de entre tres y seis meses en mandíbula y maxila respecti-

vamente. Sin embargo, desde hace ya varios años numerosas publicaciones han indicado que protocolos en una fase (con carga inmediata, progresiva o tardía), también proveen resultados satisfactorios.

Cambios en los diseños de los implantes y las características de su superficie, han incluso permitido reducir los tiempos de carga temprana a menos de cuatro y dos semanas, siendo la selección del paciente y una adecuada planificación quirúrgico-protésica elementos críticos y determinantes del éxito de este tipo de procedimientos. No obstante y pese a la aplicación de rigurosos protocolos de diagnóstico, planificación y ejecución, se pueden presentar complicaciones, ya sean éstas inmediatas, mediatas o tardías a la colocación de implantes. Lo anterior, cobra particular re-

levancia en situaciones anatómicamente complejas, como es la poca disponibilidad en altura y espesor del remanente óseo, convergencia apical de bases alveolares, cercanía de estructuras neurológico/vasculares, cavidades sinusales y/o nasal, proximidad o convergencia radicular en apical, espacio protésico reducido, entre otros.

La planificación del tratamiento con implantes dentales, en sus inicios, era común y habitualmente realizada con el uso de radiografía periapical y ortopantomografía. En la actualidad, la necesidad de contar con mejores interpretaciones imagenológicas y el aumento de casos con situaciones anatómicamente complejas o limítrofes, junto con las limitaciones proyectacionales de la radiografía convencional, hacen rutinario e

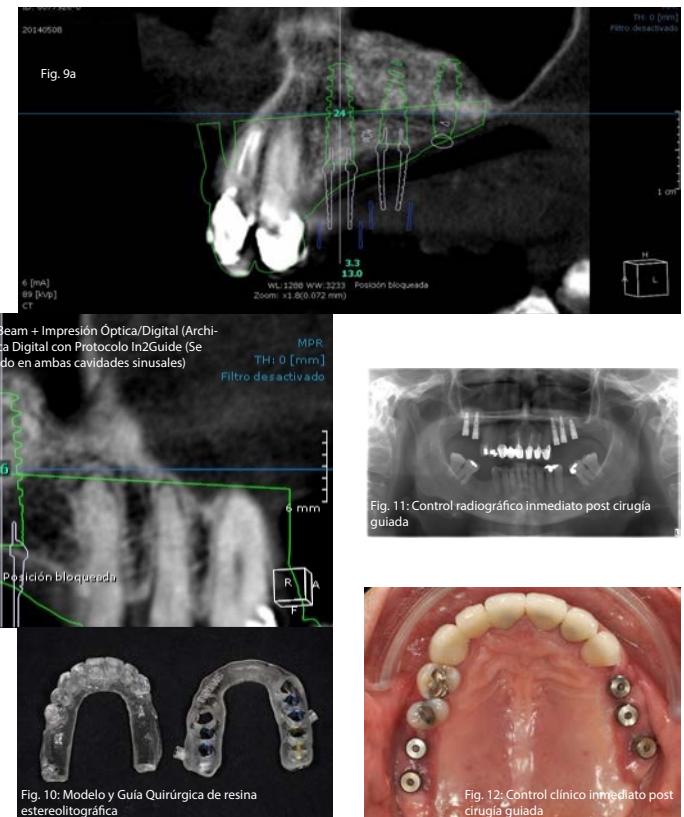
incluso obligatorio el uso de reconstrucciones volumétricas tridimensionales.

Con el propósito de aumentar los márgenes de seguridad y de predictibilidad, se han venido desarrollando diferentes sistemas de planificación digital basados en la interpretación y reconstrucción de tomografías computarizadas. La experiencia descrita en el presente artículo se relaciona con la utilización de uno de estos sistemas (In2Guide On Demand), que además de combinar el uso de una guía radiográfica, impresión óptica/digital, fusión de archivo con extensión STL y Cone Beam de alta resolución, planificación quirúrgica digital, Internet y manufactura de guía quirúrgica, permite la precisa colocación de implantes unitario y/o múltiples tanto en maxila como en

mandíbula sin la necesidad de elevación de colgajo, reduciendo los tiempos de espera quirúrgico-protésico, a la vez que mejora substancialmente los postoperatorios, la reincorporación social, laboral y recuperación psicoemocional de la mayoría de los pacientes sometidos a este protocolo de tratamiento.

Es importante precisar que no es objetivo del presente artículo hacer una pormenorizada descripción del protocolo quirúrgico-protésico o de sus correspondientes etapas o flujo de trabajo ("Workflow"), sino que a través de la presentación de un caso clínico proponer una descripción general e introductoria de esta opción de tratamiento.

Bibliografía de este caso, disponible en:  
[www.webdental.cl](http://www.webdental.cl)



### TEMÁTICAS:

- Odontología Geriátrica.
- Odontología en Pacientes con Riesgo Médico.
- Manejo Transdisciplinario e Interdisciplinario.
- Odontología en pacientes con Parálisis Cerebral / Trastornos Motores.
- Políticas Públicas, Prevención, formación de
- Recursos Humanos en Odontología para Pacientes con Necesidades Especiales.
- Manejo de Ansiedad: Psicología, Sedación, Anestesia General.
- Trastorno de Espectro Autista TEA.
- Síndrome de Down.
- Otros temas.



Diseño | Arquitectura | Construcción | Certificación



En Grupo Lecaros contamos con un grupo de Arquitectos Especializados y profesionales a cargo de las diferentes áreas de construcción.

Nos encargamos de Diseño, Planimetría de Especialidades, Construcción y Certificación Municipal y Seremi



DISEÑO



ARQUITECTURA



CONSTRUCCIÓN



CERTIFICACIÓN

El diseño es una pasión y así entendemos cada proyecto, nuestros clientes son profesionales exigentes que buscan fineza en cada detalle, calidad y un respaldo de largo plazo.

Diseñar y construir espacios clínicos, no sólo requiere de conocer a fondo la normativa vigente, sino también

manejar los requerimientos técnicos del equipamiento a instalar, distinguir cada área de trabajo, y sus implicancias en la funcionalidad total del proyecto.

La creatividad no tiene límites, y la consulta clínica actual cada día nos enfrenta a un desafío constante de diseño vanguardista. Aquí podrán ver algunos de nuestros proyectos.

[www.grupolecaros.com](http://www.grupolecaros.com)

[www.espaciosclinicos.cl](http://www.espaciosclinicos.cl)



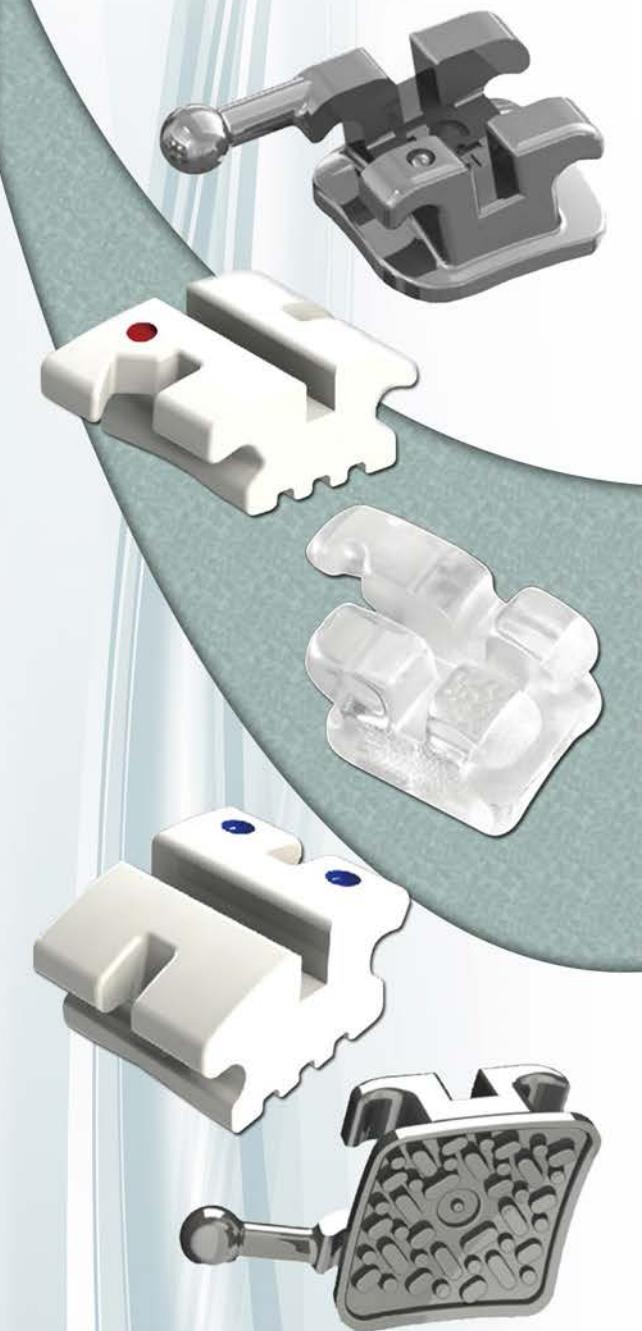
TOBALABA 1469, PROVIDENCIA



+(562) 22250990 || +(569) 7 774 93 30

Todos los insumos de **ORTODONCIA** para su consulta a un **¡precio increíble!**

Despachos **Gratis** a todo Chile con pedidos superiores a \$50.000 pesos



**10%** descuento adicional

Al mencionar esta publicidad en su próximo pedido en todos los kits de brackets por el mes de **Septiembre**

[www.dentamax.cl](http://www.dentamax.cl) | [ventas@dentamax.cl](mailto:ventas@dentamax.cl)  
Telf.: +56 2 2555 7721/+56 2 2544 1510  
Dresden 4657, San Miguel – Santiago

## Fotografía clínica digital

### Capítulo 3: Registro de color

**Eduardo Mahn A., Matías Gaete M., Juan Pablo Sanchez H., Gilbert Jorquera R.** Rehabilitación Oral, facultad Odontología, Universidad de los Andes.

El registro fotográfico y el almacenamiento online en la clínica odontológica facilita el acceso instantáneo a la información por alguien ubicado en cualquier parte del mundo. Esto se ha transformado en un recurso disponible que nos puede ayudar en registro de color y caracterizaciones de nuestras restauraciones, no solo indirectas, sino que también restauraciones directas como carillas y resinas compuestas clases IV.

El odontólogo debe transmitir al laboratorio todas las características que deben reproducir las restauraciones indirectas, color, translucidez y opalescencia son propiedades de los tejidos dentarios importantes al momento de mimetizar un elemento protésico. En estos casos una fotografía puede ayudar al clínico a identificar y traspasar la información. (Fig.1) El registro de color muchas veces puede ser muy frustrante, en reiteradas ocasiones el trabajo debe ser realizado nuevamente por mal manejo de las propiedades ópticas de los tejidos dentarios y las propiedades físico-químicas de los materiales.

El clínico debe utilizar guías de color para comunicar claramente al técnico conceptos básicos como el color, croma y brillo, sin embargo, existen muchas variables que afectan en la decisión de usar un sistema u otro, lo primero que debemos tener claro es si efectivamente utilizamos la misma guía de colores que utiliza nuestro técnico. Existen muchos sistemas con variaciones en el color desde fabrica, muestrarios de distintos materiales con diferentes propiedades ópticas aunque utilicen la misma filosofía. En el mercado encontramos Chromoscope® (Vivadent, Liechtestein), Vitapan classical® (Fig.2) y Vitapan 3D Master® (Vita), entre otros.

Las guías de color no son una representación perfecta de lo que vemos pero nos ayudan bastante para acercarnos a un rango de color, estas deben ser utilizadas en conjunto con la fotografía digital para transmitir con exactitud lo observado en la clínica.

#### CARACTERISTICAS BÁSICAS DEL COLOR



Fig.1: Podemos observar áreas translúcidas, opalescentes y el efecto halo producido a nivel del tercio incisal.



Fig.2: Guía de color Vita Classical

El color tiene tres propiedades básicas: Matiz, Croma y Valor. El diente natural muestra las mismas características. El tono o matiz corresponde a la longitud de onda física que percibe el ojo, como por ejemplo rojo o amarillo. El croma corresponde

a la intensidad de color y muchas veces es llamado saturación, mientras más intenso es el color más saturado será. Estas dos características son representadas en las guías de color. Por otro lado el valor es el brillo del color, es caracterizado como una propiedad acromática. Es el factor más importante en la determinación del color, debido a la fisiología del sistema visual humano. El sistema Vitapan 3D Master® (Fig.3) se inicia el registro eligiendo el valor.

La translucidez corresponde al grado en el cual la luz es transmitida más que absorbida o reflejada, es una propiedad otorgada principalmente por el esmalte y varía de una persona a otra y cambia en forma importante con el avance de la edad.

Previo al registro de color convencional o fotografía para este mismo propósito debemos controlar factores que pueden ser determinantes en la elección, tales como:

1. Si el paciente viste ropa brillante estas deben ser cubiertas por tonos neutros.
2. Remover lápiz labial y pintura de ojos
3. Realizar profilaxis dentaria
4. El registro de color debe ser realizado al inicio de la sesión
5. Para obtener el valor dentario debemos observar los dientes entrecerrando los ojos
6. Es ideal apoyarnos en la asistente en el registro para minimizar la posibilidad de error
7. La luz de la sala de procedimientos debe estar a una T<sub>a</sub> de 5.500-6.500<sup>o</sup> K, si tomamos fotografías esto no es relevante porque la luz que prevalece es el flash.

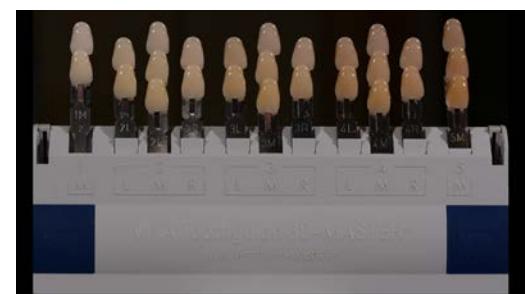


Fig.3: Guía de color Vitapan 3D Master



Fig.4: Foto con correcta exposición y posición de las guías de color. Nótese el posicionamiento borde con borde incisal sin contacto y la correcta iluminación de la foto.

Dr. David Muñoz Rozas

## Reflexiones en la búsqueda de la naturalidad del color en las Resinas Compuestas

La definición más simple de color nos indica que es energía radiante visible, sin embargo, la capacidad del ojo humano es bastante limitada en relación al espectro de banda, permitiéndole sólo apreciar los colores que van entre los 380 a 720 nanómetros. Además, nuestras células receptoras al color, principalmente los conos, son estimuladas únicamente a los colores rojo, azul y verde; así la interpretación del color la brinda el cerebro, dependiendo de la cantidad y calidad de estimulación de energía radiante sobre la retina, para ver determinado color.

Dentro de las dimensiones del color, la más relevante es el valor, que de manera muy simple, es la presencia o ausencia de luz, lo que nos da una escala de grises en relación al blanco, total presencia de luz, y al negro, total ausencia de luz. En nuestro caso está dado por el estímulo de células denominadas bastones presentes en nuestra retina. Lo relevante es que los bastones superan en gran número a los conos, es por ello que para el ser humano es más fácil determinar el nivel de gris dentro del color de un objeto, lo cual queda explicado en las figuras 1 y 2 en relación a la mimetización del color de la pieza dentaria 2.1.



Fig. 1: resina compuesta de pieza 2.1.

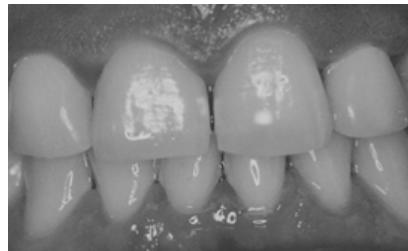


Fig. 2: fotografía en blanco y negro del caso de la fig. 1, para verificar la gran similitud en el valor del color.

Propiedades ópticas de las resinas compuestas:

El color en las resinas está dado por la dispersión de la luz, la cual guarda cierta relación con el tamaño de las partículas de relleno presentes en un composite. Las partículas más pequeñas dispersan más la luz, lo que trae aparejado una mayor combinación y mimetismo del material restaurador con la estructura dentaria, efecto camaleón.

Sus tres dimensiones son:

**Matiz:** atributo que permite distinguir entre diferentes familias de color, por ejemplo, rojo, amarillo o azul y depende de la longitud de onda de la luz. En odontología, describe pigmentos de un diente o restauración, donde es posible percibir tonos que se encuentran básicamente entre el amarillo y el rojo. Se representan por las letras en los tubos de resina (A, B, C y D). La mayoría de los pacientes posee matiz marrón, principalmente pacientes más morenos, y una proporción un poco menor, matiz amarillo, en una proporción de 8 es a 2.

**Valor:** representa la cantidad de negro y blanco de un cuerpo, es decir la cantidad de gris que determina la vitalidad de un cuerpo, provocando sensaciones de profundidad o acercamiento. En términos prácticos, en restauraciones, el valor se refiere a la cantidad de opacidad (más blanco) y translucidez (más gris), en las resinas compuestas. El mayor problema se encuentra en que el valor no está en los tubos de composite.

**Croma:** es el grado de saturación o de intensidad del matiz, tal como azul claro, azul oscuro y es representado en odontología por números, cual orden es creciente en saturación.

**Translucidez u opacidad:** Cuando las radiaciones de luz que no son absorbidas, pueden atravesar el material sin más alteración que la refracción (modificación del rayo incidente) que se produce al pasar la radiación de un medio a otro de diferente densidad; dicho material se presentará transparente. En tal condición, si el recorrido de la luz se modifica a causa de variaciones en la estructura del material (que promueven refracciones adicionales), determinará que éste se muestre translúcido u opaco.

**Fluorescencia:** Por su constitución, absorben las radiaciones y luego las transmiten o reflejan con una longitud de onda mayor que las incidentes. Esto hace posible que un cuerpo con esa posibilidad pueda ser visto por el ojo humano cuando incide sobre él una radiación no visible.

**Opalescencia:** Forma en que un material logra dispersar la luz incidente. Se basa en el diferente efecto dispersor de la luz de onda larga (roja) y de onda corta (azul). Esta propiedad aparece principalmente en la zona incisal. La incorporación de partículas muy pequeñas en los materiales restauradores translúcidos de las porcelanas y las resinas ha producido artificialmente el efecto de opalescencia en los trabajos restauradores, otorgando una mayor naturalidad de restauración, especialmente cuando es observada desde distintos ángulos.

**Brillo:** El tamaño de las partícula de refuerzo está relacionado con la mayor o menor dificultad que el operador tenga para pulir y terminar una restauración con un determinado material. Los composites con partículas de menor tamaño serán capaces de cumplir satisfactoriamente con la exigencia respecto al logro y mantenimiento del brillo de la restauración.



Fig. 3: paciente con traumatismo dental en piezas 1.1, 3.2 a 4.2.

Sin embargo, existe una gran variedad de materiales y falta de consenso entre los fabricantes, respecto al grado de translucidez/opacidad y el tono. A ello se agrega que se carece de una nomenclatura estandarizada de estos materiales. Cada fabricante no sólo ofrece una corta variedad de opacidades, sino que les asigna su propia nomenclatura. A menudo se utilizan denominaciones tales como: dentina u opaco, como sinónimos de resinas dotadas de alta opacidad, que semejan la opacidad/translucidez y el tono de la

dentina. De otro lado, nombres tales como esmalte o cuerpo, han sido concebidos para corresponder a la opacidad/translucidez y tonalidad del esmalte. Además, algunos fabricantes ofrecen un conjunto de tonos denominados translúcidos o incisales; que son más translúcidos que los matices del esmalte, con el propósito de ayudar a simular zonas de alta translucidez, como el borde incisal. Existe otro grupo de fabricantes que brindan materiales de opacidad intermedia entre esmalte y dentina llamados cuerpo (body), a fin de que el esmalte y la dentina se sustituyan con una sola opacidad.



Fig. 4: restauración tallada a mano alta de pieza 1.1



Fig. 5: restauraciones recién realizadas de piezas 3.2 a 4.2.

Se debe tener presente, que si bien los materiales de restauración estéticos en base a resinas han mejorado su estándar estético, no son la solución definitiva al momento de realizar una restauración, ya que todo profesional debe reconocer que para: "Restablecer una sonrisa a través de materiales estéticos de última generación, ello está íntimamente relacionado con la capacidad del odontólogo para poder reproducir las características de los dientes naturales, lo que implica un constante aprendizaje y el dominar nuevas técnicas de restauración; figuras 3 a 5.

### 22º Congreso Asociación Latinoamericana de Operatoria Dental y Biomateriales 43º Encuentro Sociedad Científica Grupo Chileno de Materiales Dentales



#### Inscripciones

- 01 de Agosto al 31 de Octubre  
\$ 95.000 pesos chilenos / 160 dólares americanos
- Mes de Noviembre 2015  
\$ 110.000 pesos chilenos / 190 dólares americanos

12, 13 y 14 de Noviembre 2015  
Hotel Sonesta

Curso Pre Congreso 11 de Noviembre 2015  
Hotel Sonesta de 14:30 a 19:00 horas  
Acreditación: 14:00 horas



Teléfono: 56 412204481 \* Mail: alodyb2015@gmail.com \* www.materialesdentaleschile.cl \* [www.alodyb.com](http://www.alodyb.com)

<https://www.facebook.com/Alodyb2015>

## #DentistasenAlerta

## Dentistas organizan Jornada de Reflexión, Movilización y Paro de Advertencia en todo el país por discrepancias con el Ministerio de Salud

Una serie de demandas "no escuchadas" o "no tomadas en cuenta" por el Minsal, con respecto a la Salud Oral, son las que han incentivado a Dentistas del Sector Público, representados por el Colegio de Cirujano Dentistas de Chile, al Capítulo EDF del Colegio de Dentistas y a Residentes de la Especialidad de Cirugía Bucal y Máximo Facial a crear una instancia de reflexión y acción.

A la espera de una respuesta del Minsal a una serie de demandas, los dentistas de todo el país realizaron el martes 25 de agosto una Jornada de Reflexión, en la que intercambiaron información y opiniones sobre los escenarios a seguir.

Los temas principales de este debate son:

1. ley 19.664 en donde el MINSAL solo incluyó a los médicos y excluyó a los dentistas, químico farmacéuticos y bioquímicos de la asignación de recursos ("aumentos de sueldo").

2. La creación de la especialidad de cirugía bucal, según el MINSAL: para terminar la lista de espera de terceros molares, en vez de invertir en infraestructura (es decir, construir pabellones); y contratar a cirujanos buco maxilofaciales en los recintos hospitalarios.

3. Dentistas en Etapa de Destinación y Formación (Capítulo EDF), quienes realizaron un histórico paro pues "no existe claridad de las horas destinadas, ni claridad de campos clínicos, ni mucho menos en la Universidad donde deberían realizar su Especialidad".

A juicio de Dr. Jaime Acuña, presidente nacional del Colegio de Cirujano Dentistas de Chile "estamos frente a un problema innecesario que se puede resolver con la sola voluntad del MINSAL. Las brechas odontológicas y las listas de espera en el sector público son enormes, quienes pagan las consecuencias son nuestros compatriotas, por lo que llamamos al Ministerio a actuar con sensibilidad".

En esa línea, llamó a las autoridades a "escuchar las propias palabras de la presidenta Bachelet, quien junto con proponer un país más inclusivo manifestó su voluntad, en el último cónclave, de cubrir el déficit que el sistema público tiene respecto a médicos y odontólogos".



### COMUNICADO DENTISTAS EDF

Los Cirujanos Dentistas en Etapa de Destinación y Formación (EDF), ante la situación actual que vive la odontología, expone las principales razones que nos instan a mantenernos en alerta y preocupados por la salud bucal de todos los chilenos.

Pérdida sostenida a través de los años de los cargos de dentistas en Etapa de Destinación y Formación (EDF), lo que impacta directamente en la salud de la



población más vulnerable del país.

Falta de un estudio objetivo y responsable de brechas odontológicas a nivel nacional, que permita ser un insumo serio para mejorar la salud bucal de la población.

A pesar de que los dentistas EDF han manifestado en reiteradas ocasiones a través de los años, su intención de retornar al servicio público luego de formarse como especialistas, se les han cerrado las puertas, perpetuando concursos paralelos sin estudios que los avalen lo que se ha traducido en un desplígar de los recursos de todos los chilenos.

Constante improvisación, falta de proactividad y compromiso del Departamento de Formación y Calidad del MINSAL, en específico de su Unidad de Destinación y Bebas (UDB), hacia los dentistas EDF a lo largo y ancho del país, lo que se ha manifestado en deficiencias constantes en los procesos

a su cargo, perjudicando en más de una ocasión al gremio odontológico, creando además desconfianza, en las principales casas de estudios a nivel nacional.

Proceso de selección para optar a becas de especialización 2016, con una parrilla insuficiente, en calidad y cantidad de becas.

Negligencia en la entrega oportuna de información para realizar procesos de habilitación en casas de estudios para optar a los programas de formación. Nos declaramos en contra de que el mismo día de toma de becas se comunique que existirá habilitación posterior para ingresar a las especialidades, desconociendo los años que hemos estado al servicio de nuestros compatriotas en los rincones más alejados del país.

### Directiva Nacional Capítulo Cirujanos Dentistas EDF



## SAVE THE DATE!! 3, 4 y 5 de diciembre

3 Días de HANDS-ON

- + MANEJO ALVÉOLO POST EXTRACCIÓN
- + CIRUGÍA PLÁSTICA PERIODONTAL
- + INJERTOS ÓSEOS EN IMPLANTOLOGÍA

## SANTIAGO DE CHILE

Stony Brook  
School of Dental Medicine

DENTALXP

ONLINE  
IMPLANT EXTERNSHIP  
PROGRAM

# dentalxp



**Becados CMBF**
**CARTA ABIERTA A LA COMUNIDAD**

El motivo de esta carta es informar de forma sintetizada como se ha pasado a llevar el gremio odontológico y el derecho a la salud de todos los chilenos. La deuda histórica del país con la salud bucal sigue creciendo, a través del escaso número de puestos de trabajo dentro del servicio público, las malas condiciones laborales, becados sin carrera funcionaria, entre otras problemáticas. Es por esto que se forma dentro del Colegio de Dentistas, La Agrupación Nacional de Odontólogos Residentes en proceso de especialización y especialistas del servicio público, con el fin de contribuir al desarrollo y fortalecimiento del Sistema de Salud Pública.

En esta ocasión queremos publicar nuestra oposición a la reciente publicación del Ministerio de Salud, en la cual se da a conocer la formación de una nueva especialidad odontológica: "Cirugía Bucal", lo que resulta en una superposición con la actual especialidad de Cirugía Bucal y Maxilofacial. Tras una serie de reuniones con los distintos organismos de nuestro gremio (Federación de Especialidades Odontológicas de Chile FESODECH, Colegio de Dentistas, Asociación Chilena de Enseñanza de Odontología ACHEO, Sociedad de Cirugía Bucal y Maxilofacial adjunto a sus 78 residentes) definieron de forma unánime que la solución a las extensas listas de espera de cirugía, no era crear una nueva especialidad de "cirugía bucal", sino fortalecer el sistema público, a través de la apertura de nuevos cargos para odontólogos especialistas, pabellones de cirugía ambulatoria y salas de procedimiento (en hospitales o atención primaria).

El Ministerio está en conocimiento del gran número de especialistas y sobre todo el gran número de beca-

dos de Cirugía Buco-Maxilofacial (78 al 2017 y más de 150 al 2022) todos dispuestos a trabajar en el sistema público. Pese a esto y sin razones justificadas, evitando las reuniones solicitadas para generar una mesa de trabajo, no respondiendo los mails ni cartas llevadas por mano, el Ministerio ha resuelto crear esta especialidad, improcedente dado que existen los especialistas formados y en formación para el mismo fin y principalmente, porque esto no contribuye a la solución de este problema en la salud bucal. Estimamos que esta nueva especialidad menoscaba el quehacer profesional del odontólogo especialista dado que se sobrepone también con otras especialidades odontológicas: Periodoncia, Implantología Buco-Maxilofacial y Patología Buco-Maxilofacial.

Lo anterior abre la puerta a que el Ministerio divida especialidades caprichosa e irresponsablemente, sin estudios epidemiológicos y desatendiendo a las voces expertas en esta área, sin escuchar a estamentos fundamentales como el Colegio de Dentistas y las Sociedades correspondientes. ¿Quién entonces asesora e impulsa esta decisión? ¿Cuál es el motivo real e insistente de esta idea de crear una especialidad de "Cirugía Bucal"? Sabemos que los únicos beneficiados son las Universidades, Escuelas de postgrado y los MEGA prestadores en salud, en tanto el sistema de atención pública seguirá deficiente de cargos, infraestructura, generando inequidad y disminución de la calidad de sus prestaciones y sin duda sin disminuir las listas de espera.

**Atte.**  
**Residentes de Odontología de Chile**

**FastOrtoDent**

## Ortodoncia Osteogénica Acelerada

Durante los días 28 y 29 de agosto, en el edificio ESE de la Universidad de los Andes, se llevó a cabo el Curso de Ortodoncia Osteogénica Acelerada, revolucionaria técnica que involucra el trabajo en conjunto de cirujanos, periodoncistas, ortodoncistas, entre otros.

El evento, que superó en número los 200 asistentes, contó con la participación del profesor Dr. Thomas Wilcko, uno de los investigadores y creadores de la técnica.

chos, esperando estar a la altura de lo que es este auditorio tan selecto".

Complementando la idea, la Dra. Silvana Palacios, ortodoncista de esta revolucionaria técnica, asegura que "la audiencia que vino es de primer nivel. Las preguntas han sido inteligentes. El Dr. Wilcko está asombrado de lo que somos capaces los latinos de dar y buscar la "cosa científica". La gente ha estado inquieta, motivada, y eso nos tiene felices como equipo". Para el Dr. Muñoz FastOrtodent es una he-



Para el Dr. Cristián Bravo, Vicedecano Académico Facultad de Odontología Universidad de los Andes: "Es un privilegio tener por primera vez en Latinoamérica a un profesor de la talla del Dr. Wilcko, en un ambiente lleno de especialistas en donde nuestra intención como facultad es abrir las puertas de la universidad a este conocimiento nuevo, que va en beneficio de los pacientes, para que la salud oral de nuestra población mejore".

Durante el curso el profesor Dr. Wilcko no escondió su asombro por el nivel de los dentistas latinoamericanos: "He brindado conferencias en cinco continentes y este es probablemente el evento más ordenado e inteligente al que he asistido. Es un placer estar acá, la audiencia ha sido maravillosa. Los especialistas están muy interiorizados con el tema y haciendo excelentes preguntas. Lo que he disfrutado altamente es que la organización ha dejado muy alta la vara y espero que este sea solo el inicio. Creo que este es el punto de partida, he visto entusiasmo, inteligencia y profesionalismo".

En este mismo sentido, Dr. Francisco Muñoz, cirujano de FastOrtodent y pionero con esta técnica en nuestro país: "Hemos superado nuestras expectativas, tener un marco de público con la calidad del asistentes ha sido super estimulante. Estamos muy contentos y satisfechos".

rramiento que viene a ponerse al servicio de nuestros pacientes, "incluso me atrevería a asegurar que más allá de una ortodoncia acelerada. Por ejemplo el mundo de los pacientes fisurados, pacientes que sufren apnea del sueño. Creo que estamos recién escarbando la superficie", complementando que "por eso queremos invitar a todos quienes se han certificado hoy y a quienes quieran hacerlo a que nos acompañen, a que compartamos casos y a que entre todos podamos hacer crecer esta filosofía y ponerla al servicio de nuestros pacientes".

Pensando en la importancia del trabajo en equipo, la Dra. Palacios explicó a los especialistas certificados en FastOrtodent que "es importante que los colegas documenten sus casos, pidan las tomografías en los sectores donde puedan requerirse de injertos (junto con los moldes y fotografías), para ser presentados libremente, con el fin de que juntos veamos las directrices hacia donde apuntamos para el tratamiento que va en beneficio del paciente. De esta forma, posteriormente aumentaremos la casuística de este grupo y podremos ver juntos la evolución de cada caso clínico".

Más información en:  
[www.fastortodent.com](http://www.fastortodent.com)

### poladay o polanight

Sistema blanqueamiento dental para el hogar.

- Pola Day: Peróxido Hidrogeno 7,5%.
- Pola Night: Peróxido Carbamida 16%.

### pola office+

El Blanqueamiento más rápido del mundo

- Peróxido hidrogeno 37,5% - pH 7 (Neutro)
- Rápido y fácil de usar: 4 aplicaciones de 8 minutos

Kit para 1 y 3 pacientes

SDI



### pola office bulk kit

Blanqueamiento clínico peróxido hidrogeno 35%  
 • Kit a granel para 5 pacientes.



## Sociedad de Prótesis y Rehabilitación Oral de Chile

# CONGRESO NACIONAL DE REHABILITACIÓN ORAL SPROCH 2015



Durante los días 13, 14 y 15 de agosto, en el centro de eventos SurActivo de Concepción, se realizó por primera vez fuera de Santiago el Congreso Nacional de Rehabilitación Oral SPROCH (Sociedad de Prótesis y Rehabilitación Oral de Chile).

El evento, que congregó a más de 500 profesionales de la salud oral, contó con la destacada participación de los reconocidos relatores brasileros **Dr. Ronaldo Hirata**, **Dr. Paulo Fernando Mesquita de Carvalho** y **Dr. Marcelo Calamita**; del argentino **Dr. Juan Carlos Ibañez** y de los nacionales **Dr. Francisco Marchesani** y **Dr. Eduardo Mahn**.

Para el presidente de la Sociedad de Prótesis y Rehabilitación Oral de Chile (SPROCH), Dr. Héctor González "Estamos muy satisfechos y contentos porque el congreso superó las expectativas que todos esperábamos. Sobre todo por ser el primer congreso SPROCH realizado fuera de Santiago, en esta filial que fue la primera en formarse, hace casi 18 años, y estamos muy contentos con el resultado. Tanto por el nivel de los dictantes, la cantidad de asistentes que hubo y la organización". Haciendo referencia al gran nivel académico que presentó el evento, Dr. González explica que "estamos hablando de profesionales que están muy vigentes y que tienen una carrera ascendente. Tener a esas personas en este congreso, además de la calidad humana que ellos tienen, simpatía y preparación. Es característico de las personas que más saben, son más humildes y transmiten lo que saben basándose en las complicaciones que han tenido y que es lo mejor hoy en día en la odontología".

Por su parte, Dr. Carlos Cáceres presidente de la filial de Concepción de SPROCH, todo el trabajo previo tuvo su recompensa "Estamos felices porque resultó mejor

de lo que nosotros esperábamos. Estábamos seguros de que teníamos algo bueno, de buen nivel para llevar a cabo. Gracias a Dios todo resultó muy bien y la audiencia estuvo magnífica y llegamos a más de 500 personas".

Haciendo referencia a la INTEGRACIÓN, palabra repetida durante las conferencias de los relatores, Dr. Cáceres argumenta que "es una palabra clave dentro del contexto del congreso. Debido a que la integración se puede aplicar en forma transversal tanto al hecho de que estén varios colegas aquí reunidos integrando varios países, el congreso por primera vez no solo convocó a conferencistas extranjeros, si no que muchos asistentes de otros países se hicieron presentes. Eso habla de la integración latinoamericana dentro de esto. Cada vez estamos más globalizados, la información llega rápido a través de las redes sociales, permite hacer mejor difusión de este tipo de eventos y la gente está más dispuesta a hacer el esfuerzo de viajar.

Por otra parte la integración de las distintas disciplinas. Porque las temáticas abordadas hace que este sea un congreso muy completo porque acá se incorporaron todas las disciplinas de la odontología. Aquí no hay color político, no existen diferenciación por Universidades, todos estamos bajo el amparo de esta pasión que nos mueve por tener una odontología y mostrara a nuestros colegas".

### Palabras de Expertos

#### DR. RONALDO HIRATA

Los colegas tienen que buscar más ciencia. Lo que quiere decir estudiar y confirmar la información. No basta con solo escuchar. Hay necesidad de averiguar por más información escrita, artículos, es una carencia que yo considero se da en todos los países y en especial Latinoamérica.

Acá se toma mucho en consideración lo que se habla, las exposiciones, congresos, pero no hay mucha información escrita y según mi punto de vista los artículos son muy importantes.

#### DR. PAULO CARVALHO

Creo que lo más importante es que las sociedades se fortalezcan haciendo eventos como este y que ojalá se pueden hacer muchos más, para que la odontología del país crezca. También pienso que es de suma importancia tener una integración. Los protesistas necesitan de implantes, necesitan de reconstrucciones. Tener un equipo multidisciplinario, integrado, es un paso fundamental para tener resultados exitosos.

#### DR. MARCELO CALAMITA

He estudiado mucho sobre la planificación y se los factores que dificultan. Trato de trazar muchas razones para que el profesional pueda abrir su cabeza y entender realmente lo importante que es invertir el tiempo en el estudio de DSD. El tiempo invertido (en un tiempo planeado) será economizado durante el transcurso de un año, dos años dependiendo de la complejidad del caso. Será abreviado por causa de la planificación de un tratamiento bien hecho al empezar.

Por otra parte el DSD es una herramienta indispensable porque es un protocolo de diseño, no solamente un diseño. Para que todo lo importante esté dentro de una creación. Por eso es que lo ocupamos hace muchos años y yo intento influenciar a los demás colegas respecto a la importancia de utilizar un sistema de diseño que sea simple y efectivo y que todos puedan entender cómo se usa.

#### DR. JUAN CARLOS IBAÑEZ

Creo que todo el trabajo tiene que estar basado en firme evidencia científica.

No se puede dejar de estudiar. También saber que no todos los materiales son iguales, ni todos los resultados lo son, por lo mismo hay que seguir los protocolos para cada material. Por algo hay gente que hace estudios, trabajos, seguimientos. No hay que dejar de experimentar porque es la base del crecimiento de la ciencia, desafiar y estudiar nuevas oportunidades.

#### DR. FRANCISCO MARCHESANI

Los trabajos aislados o los esfuerzos aislados a veces quedan solo en eso, solo en intentos. Creo que con la interacción e integración de las diferentes especialidades los principales beneficiados son los pacientes. Creo que las políticas de formación en nuestras facultades deben cambiar en el sentido que debemos acostumbrar a nuestros alumnos a interactuar a nivel docente, con sus pares en las diferentes facultades de odontología para saber que está pasando.

Si tenemos una tribuna integrada, probablemente nos vamos a fortalecer, vamos a evitar y cometer menos errores y vamos a favorecer a los estudiantes y pacientes.

#### DR. EDUARDO MAHN

La Evidencia Científica es importante pues ayuda a tomar las decisiones correctas. En el fondo, trato personalmente, de mostrar que siempre existe una evidencia que te guía, que el profesional no hace las cosas improvisadas o basándonos en parámetros arbitrarios que la gente plantea. La idea es que se hagan tratamientos predecibles, que sean correctos, que ayuden al paciente al largo plazo y no hay mejor forma que mostrar evidencia para fundamentarlo.

Ver mega galería de fotos en:  
<http://bit.ly/congreso-sproch2015>



27/28  
MAYO  
ESPACIO RIESCO

ORGANIZAN



[www.expodent.cl](http://www.expodent.cl) - [mtoral@interexpo.cl](mailto:mtoral@interexpo.cl) - fono: (56-2) 2337 4700





# Cirugía Plástica Periodontal e Implantológica

Curso Intensivo 2 días + e-Learning



Fecha presencial **13-14 de Noviembre de 2015**

Cuerpo Académico: Dr. Enrique Javer  
Dr. Carlos Godoy  
Dr. Elizabeth Lozano  
Dr. Javier Basualdo  
Dr. Rodrigo Jorquera

**Full soporte plataforma on-line**



**+info: [www.cppichile.cl](http://www.cppichile.cl)**

enrique@plasticaperiodontal.cl  
cgodoy@periodoncia.cl



**ESPECIALISTAS EN ESPACIOS  
ODONTOLÓGICOS  
ARQUITECTURA Y CONSTRUCCIÓN**



**OFRECEMOS PROYECTOS  
COMPLETOS PARA SU  
CONSULTA.**

**· HABILITACIONES DE  
OFICINAS EN PLANTA LIBRE.**

**· REMODELACIONES DE OFICINAS  
A CONSULTAS ODONTOLÓGICAS.**

**· REMODELACIONES DE  
CONSULTAS EXISTENTES.**

**TODAS NUESTRAS OBRAS  
SON 100% CERTIFICADAS.**

**ENTRÉGUENOS SU  
PRESUPUESTO, Y LO  
OPTIMIZAMOS SEGÚN  
SU NECESIDAD.**

**CONTACTO**

[www.construmed.cl](http://www.construmed.cl)  
[info@medempresas.cl](mailto:info@medempresas.cl)

**+56 9 94990748  
+56 9 92761191**

## Fidelización de Clientes

# 10 Claves para alcanzar la Satisfacción de tus Pacientes



**Dr. Cristian Gabriel Kulzer**

Odontólogo / UBA

Magíster en Administración de Servicios de Salud / UCES

Posgrado de Gestión de Servicios en Salud / Universidad Favaloro

**S**abes muy bien que todas las clínicas y consultorios odontológicos sobreviven gracias a la permanente entrada de pacientes, de lo contrario, ninguna existiría. Pero son pocos los emprendimientos que dedican parte de su tiempo a diseñar un mejor servicio en función de ellos y de su satisfacción.

También escuchaste frases como "nuestros pacientes son la base de nuestro crecimiento", "para ellos trabajamos", "son la fuerza que nos impulsa a seguir adelante" ... Pero también sabemos que muy pocas veces esto se cumple en un 100%. A continuación, presento lo que considero el decálogo de la atención al cliente, una recopilación de información con la que puedes lograr altos estándares de calidad en tu clínica dental:

### 1. El paciente está por encima de todo

Es el paciente a quien debemos tener presente antes que nada, recuerda que sin él no alcanzarías el éxito profesional. Cómo decía Sam Walton —fundador de Wal-Mart— "solo existe un jefe en todas las empresas: el cliente. Él puede despedir a todos, desde el presidente, hasta el de intendencia, si tan solo decide gastar su dinero en otro lugar".

### 2. Siquieres, puedes (y el paciente te lo va a agradecer)

A pesar de que muchas veces los pacientes solicitan cosas casi imposibles, con un poco de esfuerzo y ganas de atenderlo muy bien, se puede conseguir lo que él desea. El paciente, como nosotros, está acostumbrado a un "No" como primera respuesta, porque cultural y socialmente vivimos así. Recuerda que cuando crees que puedes hacer algo más, tienes todo lo que necesitas para conseguirlo, porque quien cree, crea.

### 3. Si prometes algo, después cúmplelo

Aquellos pacientes que han sido engañados alguna vez en el consultorio dental, siempre van a tener miedo de que vuelva a ocurrir, y es lógico que así sea. A todos nos pasaría de igual manera, si no recibimos lo que verdaderamente fuimos a buscar, y pagamos por ello. De los casos clínicos que presencie como auditor, en el 80% de los casos como el anteriormente mencionado, solo se trató de alguna confusión o mala interpretación, o tal vez de una falsa expectativa, pero en el 20% de los casos esa "sensación" era totalmente cierta. Pero ¿qué pasa cuando el paciente se da cuenta?

### 4. Solo hay una forma de satisfacer a tus pacientes: dale más de lo que espera

Es natural que como cliente me sienta muy satisfecho cuando recibo más de lo que esperaba. Parece fácil, pero debe ser parte de la estrategia del servicio. ¿Cómo conseguirlo? Acerándose y conociendo muy bien a tus pacientes, hazles saber que son muy importantes para ti, enfócate en sus necesidades, evaluando sus expectativas y siendo muy eficiente en el desarrollo de tu trabajo. Si superas las expectativas de tus pacientes lograrás que estos vuelvan una y otra vez.

### 5. Eres único y debes marcar la diferencia

Debes tener siempre presente que el paciente "compra" primero a la persona y después al profesional y no al revés. Sabemos también que todos somos seres especiales y únicos, pero sólo marcan la diferencia quienes logran estar profundamente conectados con sus deseos y pasiones, dirigiendo las decisiones de su vida en esa dirección y logrando hacerlos realidad. Las personas más admiradas, atractivas e inspiradoras son aquellas que no sólo promulgan sus valores, sino que viven de acuerdo con ellos. Hay personas que desarrollan más o menos esta capacidad de forma natural, pero cualquier persona y de cualquier edad puede aprender a hacerlo, y el paciente valora eso, Tú eres único para él.

### 6. Fallar en un punto significa fallar en todo

Todas las personas que tienen contacto directo con tus pacientes tienen una gran responsabilidad, pueden ha-

cer que un paciente regrese o que jamás quiera volver, ellos hacen la diferencia. Puede que todo funcione a las mil maravillas pero si alguien o algo falla, probablemente la imagen que el paciente se lleve del consultorio se verá manchada. Las experiencias de los pacientes deben ser totalmente satisfactorias pero cuando te equivocas, no pierdas tu tiempo ofreciendo excusas, lo mejor que puedes hacer es pedir disculpas y aprender del error cometido.

### 7. Un empleado insatisfecho genera pacientes insatisfechos

Un empleado insatisfecho es un trabajador que experimenta una frustración, es decir, la sensación de que una barrera se interpone entre él y sus esperanzas o expectativas, y esa difícil situación inevitablemente se traslada al paciente, muchas veces a través de los gestos, tono de voz, voluntad en resolver los problemas. Desde el momento en que cuentas con empleados propios, es importante que sepas que deben ser considerados como "tu primer cliente" de tu clínica (el cliente interno, el principal activo de tu negocio), porque si ellos no están satisfechos en su lugar de trabajo ¿cómo vas a pretender que tus pacientes sí lo estén?

### 8. El juicio sobre la calidad del servicio lo hace el paciente

Aunque pienses que en tu consultorio se ofrece un servicio de calidad, en cuanto a sus procedimientos y tecnología, atención al cliente y otras variables del servicio, y tus indicadores de gestión y rentabilidad así lo demostrarán, la única verdad es que tus pacientes son quienes, en su mente y su sentir, lo califican, si es bueno vuelven y no regresan si no lo es.

Conocer la opinión de tus pacientes es de una importancia fundamental para todo consultorio que pretenda ser exitoso. Medir la satisfacción de sus clientes te permite conocer tus propias fortalezas y debilidades, sobre las cuales podrás trazar las estrategias de mejora que te resulten más convenientes.

### 9. Siempre puedes mejorar tu servicio

Aunque hayas alcanzado las metas propuestas, en las empresas de servicio y más aún, pensando siempre en la satisfacción del cliente, es necesario plantear constantemente nuevos objetivos, no solo para seguir fidelizando a tus pacientes o conseguir nuevos, sino que además debes seguir diferenciándote de la competencia que nunca da tregua. Piensa en todo lo que quieras hacer y conseguir profesionalmente y no te pongas límites; sueña en grande y vas a ver cómo tu entusiasmo y tu motivación van creciendo día a día y se traslada a tu equipo de trabajo. Pero para eso suceda, no te olvides que el éxito es la realización progresiva de un gran sueño.

### 10. Cuando se trata de satisfacer a un paciente, todos somos un equipo

Los buenos equipos de trabajo no sólo funcionan para detectar problemas, corregir fallas o diseñar nuevas estrategias, sino que todo lo deben hacer en pro de la satisfacción del paciente. Todas las personas que trabajan en el consultorio —sin excepción— deben estar dispuestas a trabajar en las resoluciones de un problema, en el tratamiento de una queja, en el pedido especial de un paciente o de cualquier otro asunto relacionado a la prestación del servicio.

Ya lo decía el talentoso basquetbolista Michael Jordan: "Los grandes triunfos no los consigue un solo jugador, sino un equipo. El talento gana partidos, pero la inteligencia y el trabajo en equipo, ganan campeonatos".



# Estrategias de aprendizaje y motivación en estudiantes universitarios de cuarto año de Odontología de la UACH



**RESUMEN:** Diversos estudios enfatizan la importancia de la relación existente entre los componentes cognitivos y motivacionales implicados en el aprendizaje (Pintrich y García, 1993; Reeve, 1994; Huertas, 1997; Nuñez, 1998; Wolters y Pintrich, 1998; Limón y Baquero, 1999; Rinaudo, Chiecher y Donolo, 2003; Fernández, 2009; Furlán, 2009; Rossi Casé, 2010; Pineda-Báez, 2011; Vera y Vera, 2011, entre otros). Desde esta perspectiva, el presente estudio trata sobre las relaciones existentes entre la motivación y el uso de las estrategias de aprendizaje en un grupo de estudiantes de Odontología de la Universidad Austral de Chile, a los cuales se les administró el Cuestionario de Motivación y Estrategias de Aprendizaje Forma Corta, CMEA-FC (Motivated Strategies for Learning Questionnaire Small Form, MSLQ-SF, por sus siglas en inglés, García, McKeachie & Wilbert, 1988), validado y traducido al español por Sabogal, Barraza, Hernández y Zapata (2011).

**INTRODUCCIÓN:** La práctica docente por parte de profesionales sin formación pedagógica es frecuente olvidando el carácter insoslayable de la educación, el cual es comprender el proceso educativo como un proceso formativo que del modo más sistemático se dirige a la formación social de las nuevas generaciones. En este escenario, es de vital importancia brindar al cuerpo docente universitario una formación pedagógica que permita comprender la complejidad de los procesos de aprendizaje, de la multiplicidad de factores relacionados y de la necesidad de promover prácticas pedagógicas que no sólo contemplen la enseñanza de la disciplina en sí, sino que atiendan también a aquellos aspectos que pueden beneficiar el aprendizaje de tales saberes. Ciertamente, entre estos aspectos a considerar se encuentran la motivación y el uso de estrategias de aprendizaje (Astudillo y Pelizza, 1999). El plan curricular de la carrera de Odon-

tología incluye cinco años más uno de internado asistencial, en el cual los estudiantes ponen en práctica todas las competencias cognitivas, procedimentales y valóricas adquiridas en los años previos. En cuarto año de la carrera se produce un hito importante para los estudiantes, el cual dice relación con la atención de pacientes en forma directa. Se cree que para muchos de ellos, este punto de inflexión genera elevados niveles de ansiedad y stress, ya que además de las exigencias académicas, requiere de una acuciosa organización para superar con éxito esta etapa. No es sorpresa que los mayores niveles de reprobación por parte de los estudiantes se produzcan a este nivel.

Como docentes del Instituto de Odontología creemos que indagar sobre las implicancias de los aspectos motivacionales y sobre las estrategias de aprendizaje (procesos cognitivos) utilizadas por los estudiantes es de vital importancia para proporcionar un modelo de trabajo universal y estandarizado para el aprendizaje autorregulado, entender los beneficios de la adopción de múltiples estrategias de aprendizaje, comprender los elevados niveles de ansiedad reportados por los propios estudiantes en períodos de pruebas y exámenes, analizar el papel que juega el docente en el proceso enseñanza-aprendizaje y determinar cuál es la naturaleza de la motivación de los estudiantes cuando deben enfrentarse a una tarea o prueba.

**METODOLOGÍA:** Se aplicó un cuestionario de carácter cerrado, basado en una escala de Likert de cinco puntos, autocompletado y uniforme para todos los sujetos de la muestra. Se informó también de la dimensión ética, del consentimiento informado y de la confidencialidad de los datos. El cuestionario consta de 40 ítems, a saber: una sección orientada al aspecto motivacional, la cual se divide en dos

sub-escalas: valoración de la tarea y ansiedad; y otra sección orientada al uso de estrategias de aprendizaje, la cual está constituida por siete sub-escalas: estrategias de elaboración, estrategias de organización, pensamiento crítico, autorregulación a la metacognición, tiempo y hábitos de estudio, autorregulación del esfuerzo y metas de orientación intrínseca. Para realizar el análisis de datos se utilizó el software IBM SPSS® versión 20.

**CONCLUSIONES:** Se concluye que no existe una relación estadísticamente significativa entre motivación y uso de estrategias de aprendizaje, a diferencia de estudios previos realizados en este ámbito (Pintrich et al., 1993; Rinaudo et al., 2003). Dichos estudios concluyeron que las creencias motivacionales positivas se asocian con un mayor compromiso cognitivo y autorregulación por parte de los estudiantes.

En relación al aspecto motivacional, este grupo de estudiantes reporta un grado medio de valoración de la tarea, situación que pudiera no ser tan positiva ya que la valoración alta de las actividades se asocia con un mayor compromiso cognitivo. En relación a la ansiedad, se reportan niveles similares. Sin embargo, a diferencia de la valoración de la tarea, esta situación puede considerarse positiva, puesto que si los procesos ansíogenos y la preocupación por el desempeño son excesivos, podría producirse un deterioro en el rendimiento (Pintrich et al., 1991).

En relación al uso de estrategias de aprendizaje, los valores más altos se observan en el uso de estrategias de elaboración, que se consideran actividades relacionadas con procesamientos más profundos del material de estudio; de autorregulación a la metacognición, actividades que se relacionan con un mejor planeamiento, control y regulación de las actividades de aprendizaje; y de auto-

regulación del esfuerzo, lo que implica que son capaces de perdurar en la realización de las tareas aún cuando éstas no les resultan atractivas o se tornan difíciles (Pintrich et al., 1993). El resto de las estrategias de aprendizaje utilizadas se ubican en un nivel intermedio.

El pensamiento crítico es el valor más bajo reportado, lo que podría indicar que no se preocupan demasiado por desarrollar sus propias ideas acerca de lo que aprenden o de usar sus conocimientos para hacer evaluaciones críticas. Quizás, la falta de experiencia frente a una asignatura de carácter clínico puede incidir en la escasa toma de decisiones que realizan. O posiblemente, y en concordancia con lo planteado por Martínez y Galán (2000), se deba a una práctica docente divorciada de los criterios teóricos constructivistas y centrada en la acción expositiva del profesor lo cual no permite que las estrategias del alumno sean mediadoras de su rendimiento. Se cree además que utilizar metodologías de evaluación que favorezcan el aprendizaje memorístico limita el desarrollo integral del estudiante y su capacidad de análisis a la hora de enfrentarse al estudio. Convendría que quienes están a cargo de la educación universitaria se plantearan como un reto tomar medidas para favorecer el pensamiento crítico de los estudiantes y beneficiar el desarrollo de su autonomía. Se recomienda finalmente utilizar otros instrumentos que evalúen los aspectos motivacionales implicados en el aprendizaje y comparar los resultados con el utilizado en este estudio, de manera de tener una mejor certeza acerca de su calidad y fiabilidad.

**Dr. Fernando Seguel Galdames**

Cirujano Dentista

Magíster en Pedagogía y Ed. Superior

Implantología Bucamaxilofacial (c)

Docente Facultad de Medicina

Universidad Austral de Chile

VALDIVIA  
20 DE NOVIEMBRE  
2015

1<sup>AS</sup> JORNADAS INTERDISCIPLINARIAS

ACTUALIZACIONES EN ENDODONCIA  
Y REHABILITACIÓN ORAL

Certificación válida para CONACEO (8 hrs)  
Presentación de pósters  
Sala Paraninfo, Universidad Austral de Chile

[www.congresovaldivia.cl](http://www.congresovaldivia.cl)



INFORMACION E INSCRIPCIONES  
ALEJANDRA PEREZ  
TELEFONO: (063) 2221205

## VALORES

Odontólogos No Socios	35.000
Socios	25.000
Docentes Uach	25.000
Alumnos Postgrado	25.000
Alumnos Pregrado	15.000



**Dra. Jennifer K. Zúñiga Blanco y Dr. Andrés K. Noborikawa Kohatsu (Perú)**

# PLANIFICACIÓN ESTÉTICA DEL SECTOR ANTERIOR

## INTRODUCCIÓN

La planificación estética del sector anterior o "Diseño de la sonrisa", involucra además la rehabilitación de la guía anterior. El presente caso clínico describe un enfoque multidisciplinario y conservador para el restablecimiento estético del sector anterior, involucrando las áreas de Odontología Restauradora y Periodoncia. El objetivo del trabajo es demostrar la importancia del abordaje multidisciplinario y conservador en la rehabilitación estética del sector anterior.

## RESUMEN

Paciente de 44 años de edad, sexo femenino que fue atendida en la clínica dental docente de la Universidad Peruana Cayetano Heredia, cuyo motivo de consulta fue: "quiero mejorar mis dientes de adelante y tengo unas manchas blancas en mis dientes".

Al examen clínico se observan restauraciones en mal estado en piezas 11 y 21, gingivitis localizada en 11 y 21 asociada a restauraciones desbordantes, fluorosis generalizada grados 1 al 4 según la clasificación de Thylstrup y Fejerskov.

El plan de tratamiento multidisciplinario entre las áreas de Periodoncia y Odontología Restauradora Estética permitió un abordaje conservador, económico y rápido.

## PLAN DE TRATAMIENTO:

1. Set de fotografías intraorales.
2. Protocolo Digital Smile Design (DSD) como herramienta de planificación que permitió establecer una adecuada comunicación con el paciente, el técnico dental y periodoncia.
3. Gingivectomía-Gingivoplastía para el restablecimiento estético de la ar-

quitectura gingival piezas dentales 12, 11 y 21, de acuerdo a la planificación digital.

4. Microabrasión y Macroabrasión.
5. Restauraciones con resinas compuesta en piezas dentales 11 y 21.
6. Restauración y aumento del borde incisal de 0.5mm con resinas compuestas.

Se logró el resultado final, armonizando estética, funcional y periodontal, logrando la satisfacción del paciente. Es de suma importancia una buena comunicación para el éxito del abordaje multidisciplinario, esto permite un correcto análisis integral e individualizado de cada caso clínico, ampliando la visión diagnóstica y plan de tratamiento del odontólogo.

## Referencias bibliográficas:

- Silva K. et al. Acceptability, efficacy and safety of two treatment protocols for dental fluorosis: A randomized clinical trial Journal of dentistry. 2014, 42:938-944.
- Ritter A. Talking with Patients Microabrasion, JERD. 2005, 17(6):384-386.
- Coachman C, Calamita M. Digital Smile Design: A Tool for treatment Planning and Communication in Esthetic Dentistry. Quintessence of Dent Technol 2012;35:103-111.
- Lin W S et al Predictable Restorative Workflow for computer-Aided Design/ Computer-Aided Manufacture- Fabricated Ceramic Veneers Utilizing a Virtual smile Deesign Principle. Oper Dent Feb 23. [Epub ahead of print].

## Fotografías:

1. Foto incial vista intraoral frontal
2. Diseño de Sonrisa Digital DSD
3. Cirugía periodontal, gingivectomía y gingivoplastía
4. Tratamiento de macro y microabrasión
5. Tratamiento restaurador de piezas dentales 11 y 21 con resina compuesta

6. Acabado y pulido de las restauraciones con resina compuesta
7. Foto final vista intraoral frontal
8. Lateralidad izquierda lado de no trabajo
9. Lateralidad izquierda lado de trabajo
10. Foto final de sonrisa
11. Foto de análisis dentolabial



**EXAM VISION™**  
Magnification Ergonomics

Lupas Quirúrgicas Exam Vision,  
hechas a medida

Solicita una visita de nuestros  
especialistas.



andeshs.com



correo@andeshsg.com



/examvisionchile



facebook.com/webdentalchile



twitter.com/webdental\_cl

# XI SUPER SEMINARIO PANAMERICANO DE ODONTOLOGIA COA INTERNACIONAL



## DR. IVO KREJCI

Universidad de Ginebra, Suiza

*“Concepto de Ginebra : Odontología restauradora sin invasión o de mínima invasión basado en resinas compuestas”*



## DR. JOSE VALDIVIA

Universidad Autónoma de Chile

*“Rehabilitación oral: De la mínima intervención a la intervención total”*



## DR. IVAN SUAZO

Universidad Autónoma de Chile

*“Dolor referido miofascial: Aspectos básicos y clínicos”*

UNIVERSIDAD AUTONOMA DE CHILE  
AUDITORIO PRINCIPAL  
Martes 20 de Octubre de 2015  
Santiago, Chile

INSCRIPCIONES ABIERTAS

ENTRADA LIBERADA

INFORMACION Y REGISTRO

FONO (2) 227905200

eventos-chile@coadental.com

[www.coadental.cl](http://www.coadental.cl)

AUDITORIO UNIVERSIDAD AUTONOMA DE CHILE

Av. Pedro de Valdivia 425 / Nivel -2 / Providencia

 Pedro de Valdivia

Se requiere registro previo y confirmación

Cupos limitados

## Open House

# COA Chile abrió las puertas de su casa realizando Cursos y Talleres Gratuitos

Durante los días 05, 06 y 07 de agosto, se realizó el 4º Open House COA Chile.

El evento, congregó a cerca de 200 dentistas quienes participaron en distintas actividades gratuitas y talleres, encabezadas por Dra. Cynthia Olivas (Méjico), Dr. Marcelo Bader (Universidad Finis Terrae) y Dr. Cristian Chandía (Universidad San Sebastián).

Para Ricardo Herrera, Gerente Comercial de Coa Chile "Realizar la IV edición del Open House es un verdadero orgullo pero es un compromiso. Es la parte donde COA corresponde con la confianza que los odontólogos nos han tenido por 7 años en Chile".

Por otra parte, señaló la importancia de representar a diversas marcas en nuestro país: "Todas las fábricas, empresas y marcas importantes a nivel mundial que representamos tienen a su bien contribuir con el conocimiento del odontólogo. Sabemos que la odontología va evolucionando, lo de ayer ya es antiguo y las tecnologías de hoy y mañana conllevan un compromiso de tener a los profesionales al día".

También la Dra. Cynthia Olivas, quien estuvo a cargo de los cursos "Carillas de Resina Prefabricadas", apuntó la importancia del evento y el respaldo de la marca Componeer: "La parte práctica consistió en que cada dentista, tuvo la oportunidad de cementar una carilla Componeer en un modelo de estudio que es de acrílico para que puedan experimentar lo simple que es el paso a paso de este sistema". También señaló que: "Afortunadamente tenemos el respaldo de las marcas con investigación previa, incluso también unos líderes de opinión que hacen investigaciones conjuntas entre COA y Coltene".

Por su parte el Dr. Marcelo Bader, quien estuvo a cargo del curso Mitos y realidades del blanqueamiento dental, apuntó la importancia de tener cursos como este y que beneficio tienen para el odontólogo: "En este procedi-

miento logramos saber qué es lo que debo hacer, cómo debo ejecutarlo, cuando y con qué lo puedo hacer. Con este conocimiento más acabado el odontólogo puede tener soluciones más adecuadas para la problemática de cada uno de sus pacientes".

A su vez, señaló la importancia de la estética en la odontología: "La estética es un tema que está dominando la gestión del odontólogo en general. Cada día más los pacientes están más preocupados de lo que es su persona y por lo tanto exigen procedimientos que logren resultados que mejoren su forma de ser, su estructura, la característica de sus dientes". Además agregó que: "El odontólogo debe estar preparado para poder enfrentar la rehabilitación y hacerlo con conocimiento de causa, metodológicamente de forma correcta y con resultados predecibles. El odontólogo que no tenga una adecuada actualización siempre va a estar un paso atrás de lo que se está haciendo y de lo que le puede entregar al paciente".

Por otro lado el Dr. Cristian Chandía quien estuvo a cargo de la charla: Revolucionando la instrumentación mecanizada, se mostró muy contento y orgulloso de participar en el Open House COA 2015. "Es maravilloso poder estar participando en este evento y que COA tenga sus puertas abiertas. NO es un solo taller individual, como ha pasado muchas veces. En este caso es distinto, COA expone a disposición todos sus productos para que los odontólogos los puedan probar, eso es notable".

También explicó parte de la tecnología que revoluciona la odontología y que se vieron en el Open House: "Vimos la parte teórica de instrumentación mecanizada con níquel titanio super flexible. Además mezclar técnicas como el motor inteligente capaz de decidir el movimiento que desea hacer, así el riesgo de fractura se disminuye al mínimo", concluyó.



## Implantología Oral

# II SIMPOSIO INTERNACIONAL NEOBIOTECH – CHILE 2015

Durante el viernes 28 y sábado 29 de agosto, en la Universidad San Sebastián, Campus Bellavista, se llevó a cabo el 2do Simposio Internacional Neobiotech Chile2015. El evento contó con la presencia del creador de Neobiotech el Dr. Young Ku, Heo, así como los conferencistas nacionales el Dr. Juan Carlos Carvajal, Dr. Francisco Marchesani y Dr. Gustavo Mazzei, quienes deleitaron con su amplio conocimiento a los más de 250 asistentes.

El Dr. Young Ku, Heo, señaló cuales son -según su opinión- los aportes más importantes que Neobiotech ha desarrollado en la implantología: "Tratamos de resolver la mayoría de los problemas al poner un implante y al desarrollar implantología. Por ejemplo, cuando no existe hueso para poner un implante, tenemos un gran problema, en ese caso tenemos que crear un nuevo implante. Hemos desarrollado muchas técnicas con las que tratamos de resolver dificultades".

Además señaló que el alto nivel tecnológico ha potenciado Implantología Digital (CADCAM): "A cambiado la odontología radicalmente. En el futuro vamos a contar con scanner internos, máquinas CADCAM mejores y podremos tener la prótesis antes de poner los implantes, entonces, el paciente podrá tener todos los dientes de manera inmediata".

Por su parte, el implantólogo Dr. Francisco Marchesani, mencionó los principales avances que han presentado los implantes: "Todas las marcas de implantes están buscando la respuesta del hueso más rápida. No porque queramos huesos más rápidos, sino porque en algunas situaciones extremas, el hueso tiene la posibilidad de crecer más rápido alrededor del implante. Así los pacientes van a tener dientes antes. Pero lo que el profesional busca es un paciente a largo plazo. En aquellos casos extremos, en los que se lleva un sistema de implantes al máximo, simplemente queremos que este implante funcione".

También apuntó: "Los sistemas de implantes, no deben solo dar solución a los caos ideales sino también a los casos extremos, porque nos estamos llenando de esto".

Otro de los destacados conferencistas que se

hizo presente en el evento fue el Dr. Juan Carlos Carvajal quien comentó la importancia de la constante actualización en la odontología: "Mientras que los países desarrollados todos apuntan a la prevención y se cierran facultades de odontología, en Chile aún seguimos reaccionando frente al daño y por eso hay tanto dentista. Creo que hoy en día las necesidades no dan abasto para satisfacer las demandas de perfeccionamiento del profesional egresado. Por otro lado, lo difícil es que es la vida profesional en general, hace que no todos los profesionales puedan acceder a programas de formación y estar 3 años más estudiando en un institución de educación superior. Desde ese punto de vista, academias como la Global Academy of Osseointegration (GAO) o como la reciente Academia Chilena de Implantología Oral y Prótesis (ACHIP) nacen fundamentalmente para tratar de cubrir ese nicho que existe de los profesionales que necesitan perfeccionarse buscando aprender haciendo".

Para finalizar, el Dr. Gustavo Mazzei, mencionó cuál es la importancia para la Universidad San Sebastián albergar un evento como este: "Estamos muy contentos de poder desarrollar este evento tan importante para Chile. De alguna forma abraza a diferentes universidades que tienen la especialidad de implantología y también algunos diplomados de la misma área".

"Desde el punto de vista científico para nosotros es importante desarrollar proyectos. Entonces entendemos que el concepto de Universidad no solo es desarrollar, no solo es entregar conocimientos a los alumnos, sino también es crear conocimiento. De ahí que este congreso, es un espacio de especialidad en el cual se infunden conocimientos y hay presentación de posters".

Por otra parte fue claro al señalar la importancia de la actualización en odontología: "Es importante participar de diferentes tipos de congresos y cursos de especialidad, principalmente para formar criterios de tratamiento, porque en lo que todos estamos de acuerdo es en que un congreso te aporta tips para una mejor planificación, para un mejor juicio y nos enseña a tratar aún mejor a nuestros pacientes".

## ¿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](http://www.fundacionsonrisas.cl) · [facebook.com/sonrisaschile](http://facebook.com/sonrisaschile) · [twitter: sonrisas\\_chile](http://twitter.com/sonrisas_chile)





Líder Sueco llegando a todo Chile a través de:

We care for healthy smiles



/tepechile



tepeshop.cl



andeshsg.com



contacto@andeshsg.com

● SITIOS WEB ● COMMUNITY MANAGER ● DISEÑO GRÁFICO PUBLICITARIO ● VIDEOS CORPORATIVOS ● IMAGEN CORPORATIVA

## DESARROLLO, DISEÑO Y PROGRAMACIÓN WEB

“

Desarrollamos y Diseñamos tu Sitio Web Autoadministrable, Multiplataforma (compatible con computadores, tablets y smartphones).

”



## POSICIONAMOS TU SITIO WEB EN LOS PRIMEROS LUGARES DE GOOGLE

Creamos estrategias de Marketing Digital para generar una Comunicación efectiva entre tus pacientes y TU Clínica.

Dr. Efraín Rojas Oxa

# Herramientas para el Manejo de Pacientes



Desde nuestra formación cuando tratamos acerca de cómo manejar pacientes comportamentalmente complejos ha quedado incorporada en nosotros la frase decir mostrar y hacer, casi como la única instancia salvadora para esos casos difíciles.

Hoy el avance de la psicología y del un conjunto de técnicas y disciplinas psicológicas que se han desarrollado desde antiguo y más en los últimos tempos, nos permiten tener mejores herramientas para lograr que nuestros pacientes nos colaboren en la atención dental.

Un breve resumen podría incluir las siguientes:

- Dialéctica
- Manejo de la voz
- Persuasión, sugestión
- Reprogramación, TCC
- Conductismo, condicionamiento
- Cognitivismo
- Constructivismo
- TRECTerapia Racional Emotivo Conductual
- Desensibilización, exposición sistemática
- Psicología positiva
- Distracción
- Modelado PNL
- Inteligencia Emocional
- Técnicas de relajación

- EMDR - Desensibilización y Reprocesamiento por Movimientos Oculares
- Terapia gestáltica
- Terapia Breve Centrada en Soluciones
- Imaginación guiada, exposición imaginaria
- Retroalimentación.
- Comunicación no verbal

Por otro lado está todo lo que podemos transmitir a nuestros pacientes en cuanto a **Desarrollo Humano**:

- Autoayuda y autosanación
- Enseñanza y Motivación de pacientes
- Promover la autoestima, y la alegría por la vida
- Tolerancia, optimismo, fortaleza, valentía, coraje, disciplina, etc.
- Resiliencia
- Emociones positivas
- Realismo, Perseverancia
- Control emocional. Regular estados de ánimo
- Capacidad de empatizar
- Manejo de emociones básicas MATEA Miedo, Alegría, Tristeza, Enojo, Afecto.
- Autorealización, Satisfacción
- Humor. Risoterapia.
- Experiencias de aprendizaje positivo.
- Percibir, sentir y actuar
- Adaptación equilibrio, Aquí y Ahora

- Fortalecimiento de la fuerza de voluntad
- Empoderamiento de sí mismo
- Desarrollo de capacidades para enfrentar problemas y vencer obstáculos
- Libre determinación y autonomía, etc.

Además otras **terapias** que combinadas pueden ser de alta incidencia en los tratamientos y sobre todos en el abordaje de pacientes complicados:

- Placebo
  - Terapias Grupales, Coaching
  - Odontología de baja agresividad
  - Odontología mínimamente invasiva
  - ODT basada en la evidencia
  - Hipnosis
- Terapias Farmacológicas** por vía oral o EV
- Sedación con óxido nitroso.
  - Sedación consciente, Profunda
  - Anestesia general

Tenemos además **terapias complementarias** que si bien muchas de ellas no son validadas científicamente o se describen como pseudociencias, pueden ser un gran apoyo en los tratamientos dentales dependiendo del entrenamiento que el profesional alcance en el área que se desarrolle:

- Flores de Bach

- Constelaciones familiares
- Biomagnetismo
- Reiki
- Homeopatía
- Antroposofía
- Acupuntura, Moxibustión
- Ayurveda
- Yoga
- Naturopatía
- Apiterapia
- Zooterapia
- Digitopuntura
- Terapia de liberación emocional
- Aromaterapia
- Meditación
- Terapias que emplean soluciones creativas como el arte, la música o la danza. Musicoterapia, Biodanza
- Parapsicología

Un hecho importante es que hemos evolucionado en técnicas odontológicas como también paralelamente la psicología ha evolucionado en el conocimiento del manejo comportamental. Quizás estas últimas no han sido incorporadas al quehacer diario de la atención dental. **Ese es un desafío para el dentista que atiende personas de comportamiento complicado y con mayor razón las que presentan necesidades especiales.**

# OSSIX® PLUS

THE RESORBABLE COLLAGEN MEMBRANE

## + PREDICTIBILIDAD

Única membrana resistente al medio oral al dejar Expuesta

## + CONFIANZA

Se ha utilizado más 350.000 casos documentados en todo el mundo.

## + SEGURIDAD

Posee más de 60 estudios científicos publicados.



## BENEFICIOS DE OSSIX PLUS



Biocompatible



Bioseguridad



Barrera Protector 4-6 meses



Fácil de usar



Reabsorbible desde el 4-6 mes



Promotor Óseo



Mantiene el espacio



Fácil de fijar



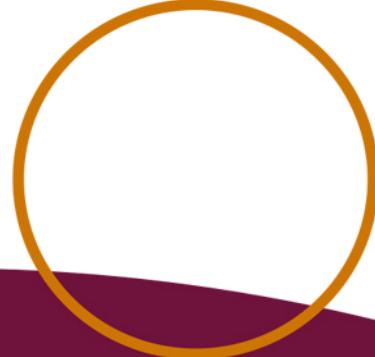
Mayor resistencia a la degradación del medio oral



Efectos a largo plazo en formación ósea



Osificación de Membrana



ITI  
Congress  
Chile  
Santiago de Chile  
Octubre 23  
2015

# Bases Científicas para el Éxito Clínico

Ver el detalle del programa en:  
[www.iti.org/congresschile](http://www.iti.org/congresschile)



## SPEAKERS



**Dr. German  
Gallucci**

Harvard University,  
Boston, USA.



**Dr. Waldemar  
Polido**

Hospital Moinhos  
de Vento,  
Porto Alegre, Brasil.



**Dr. Osvaldo  
Moraguez**

Universidad de  
Ginebra, Suiza.



**Dr. Alejandro  
Lanis F.**

University of Michigan  
School of Dentistry,  
USA



**Dr. Edgar  
Berg**

Universidad Mayor,  
Temuco.



**Dra. Martha  
Theodorou**

Facultad  
Odontología UBA.



## SEDE

Aula Magna edificio Biblioteca, Universidad de los Andes.  
Monseñor Álvaro del Portillo 12.455,  
las Condes, Santiago – Chile.

## INSCRIPCION

[www.iti.org/congresschile](http://www.iti.org/congresschile)  
Sioch: [www.sioch.cl](http://www.sioch.cl)  
Syncrotech SpA: [congresoiti2015@syncrotech.cl](mailto:congresoiti2015@syncrotech.cl)

# 25, 26 Y 27 DE SEPTIEMBRE

PRÓXIMA FECHA: 23, 24 Y 25 DE OCTUBRE



CONVENIOS INTERNACIONALES

# CURSO DE REJUVENECIMIENTO FACIAL Y ESTÉTICA ODONTOLÓGICA

MÁS DE 180 PROFESIONALES CAPACITADOS EL 2014

## ACADEMIA CHILENA DE ESTÉTICA OROFACIAL

### 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

#### CLÍNICA CON PACIENTES

- 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 re aplicación.
- Casos clínicos.

### 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.
- Preparación de la piel para aplicación (limpieza, anestesia).
- **Fotografía clínica**.

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

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

#### CLÍNICA CON PACIENTES:

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

## “APRENDA EL USO DE LA PISTOLA PARA MESOTERAPIA U225, LA MÁS MODERNA DEL MUNDO”



### CONTAMOS CON 10 BOX CLÍNICOS PARA QUE NUESTROS ALUMNOS APLiquEN LOS PROCEDIMIENTOS EN PACIENTES

#### CLÍNICA CON PACIENTES

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

#### URGENCIAS EN CLÍNICA

Manejo de Urgencias y Situaciones Críticas en la Práctica Clínica y Estética

### CURSO TEÓRICO, PRÁCTICO Y DEMOSTRATIVO DIRIGIDO A: ODONTOLOGOS, MÉDICOS Y PROFESIONALES DEL ÁREA DE LA SALUD

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



**ESI Barcelona**  
Escuela Superior de Implantología y Rehabilitación Oral



ACADEMIA CHILENA DE ESTÉTICA OROFACIAL

**WWW.ACHEOF.CL**