



Colegio de Dentistas continúa movilizaciones en octubre y acusa intransigencia del Minsal

PÁGINA 02

Dr. Jorge Troncoso P. y Dr. José Mauricio Prada L.

Rehabilitación Oral integral de los maxilares

PÁGINA 08



#DentalMKT

Algunos consejos para la estrategia de Marketing en Plataformas Sociales

PÁGINA 15

Aniversario BioHorizons

15 años devolviendo Sonrisas en Chile

PÁGINA 14

www.webdental.cl



facebook.com/webdentalchile



twitter.com/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



Sebastián Jiménez P.
Director Ejecutivo

Sofía Pollmann F.
Gerente de Negocios

Jorge Medrano V.
Periodista

Héctor Maestre D.
Diagramación

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

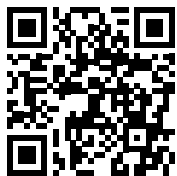
Redes sociales:
facebook.com/webdentalchile
twitter.com/webdental_cl
youtube.com/WebDentalChile

Dirección:
Pérez Valenzuela 1686, of. 48, Providencia
Santiago de Chile
Fono: (+56-2) 2725 7883
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

Las opiniones y avisos publicados en este
boletín informativo son responsabilidad única y
exclusiva de sus propios autores.



Santiago de Chile

Colegio de Dentistas continúa movilizaciones en octubre y acusa intransigencia del Minsal



En conjunto con el Colegio de Químico Farmacéuticos y Bioquímicos, exigen al Ministerio de Salud que termine con discriminación hacia sus profesiones y, además, piden al Parlamento que, mientras no sean incluidos, no se tramite acuerdo con el Colegio Médico.

El Colegio de Cirujano Dentistas y el Colegio de Químico Farmacéuticos y Bioquímicos realizaron convenciones nacionales simultáneas, donde acordaron enfrentar unidos lo que consideran una "discriminación del Ministerio de Salud" hacia sus profesiones, lo que se expresa en una serie de postergaciones acumuladas en el tiempo en las políticas del área de desempeño de estas profesiones y que tuvo como último hito la exclusión del acuerdo Minsal-Colmed, a pesar de que estas profesiones se rigen por la misma ley.

A partir de lo decidido en Convención Nacional Extraordinaria, el Colegio de Dentistas acordó un paro nacional de 48 horas para los días 7 y 8 de octubre. Al respecto, su presidente, doctor Jaime Acuña, afirmó que "es muy grave para la población que se vea un ministerio que no comprenda la

necesidad de salud bucal que tienen los chilenos y el rol de autoridad en remediar esta deuda".

Asimismo, agrega Acuña "este último conflicto en una expresión de un problema mayor. No hay razón sanitaria, técnica ni económica que justifique este empecinamiento del Minsal, esperamos que la autoridad recapacite y que podamos acercar posiciones respecto a lo que hay que hacer en estos temas".

Desde la perspectiva del Colegio de Químico Farmacéuticos y Bioquímicos, su presidente, Mauricio Huberman, afirmó que "ambos colegios acordamos exigir que el

acuerdo Gobierno - Colegio Médico sea extensivo en su totalidad a todos los profesionales que pertenecen a la misma ley, que es la 19.664. Además, le pedimos a los parlamentarios que no den curso al protocolo mientras no se incluya a nuestras profesiones en la totalidad del acuerdo, ya que estamos afectos a esta normativa".

En la misma lógica, para el doctor Acuña "médicos, dentistas, químico farmacéuticos y bioquímicos somos un equipo que, en la práctica, trabaja unido para dar salud a nuestra población. Debemos enfrentar unidos también una serie de transformaciones que vienen en salud, porque la población así lo demanda, por lo que creemos que no debe haber políticas que pretendan separarnos".

Durante las últimas semanas, una serie de parlamentarios han apoyado las demandas de ambos colegios. Entre ellos los senadores Rabin Dranath Quinteros (PS), Carolina Goic (DC), Francisco Chahuán (RN), Jacqueline Van Rysselberghe (UDI), Lily Pérez (Amplitud) y Guido Girardi (PPD), además de los diputados Aldo Cornejo (DC), Víctor Torres (DC) y Gabriel Silber (DC). **WD**



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 SEMINARIO 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)

M Á S I N F O R M A C I Ó N E N
webdental.cl/dentalmkt



f t #dentalmkt

Dr. Eduardo Mourguez

Corona atornillada con Cerec utilizando un pilar estándar

Dr. Eduardo Mourguez B.

Cirujano Dentista Universidad de Antofagasta
Alumno 3er año Implantología Bucomaxilofacial
U de Chile-U de Antofagasta
Practica privada clínica Escuti & Mourguez
eduardomourguez@gmail.com

La Rehabilitación Implantológica con Cerec hoy es una realidad. Mediante el sistema Tibase podemos realizar coronas atornilladas y pilares personalizados con coronas cementadas en distintos materiales. Este procedimiento es el habitual y más indicado en la rehabilitación de implantes. Sin embargo no es la única alternativa que podríamos utilizar para rehabilitar nuestros implantes; también podemos realizar coronas cementadas sobre pilares maquinados de las casas comerciales y lo que es mejor, cementar estas estructuras fuera de boca y realizar coronas atornilladas y pilares personalizados en algunas situaciones clínicas.

En este caso muestro una corona atornillada que fue realizada cementando fuera de boca una corona en emax a un pilar estándar, sin la necesidad de ocupar un tibase.

Caso clínico

Acude a la consulta paciente para rehabilitar un implante Bio-met 3i, el cual sufrió fractura de la corona cementada sobre un pilar estándar, el cual dejaba muy poco espesor palatino para la cerámica, lo que termino por fracturarla. Para la resolución del caso, se decidió utilizar el mismo pilar, previa impresión a plataforma del implante con transfer y silicona. Una vez obtenido el modelo de trabajo en yeso con su análogo se procedió a desgastar el pilar para dar más espesor al DSL. Se escaneo como si fuera un muñón natural y se realizó una corona cementada en DSL. Se cristalizó la corona fresada y se procedió a realizar el orificio de entrada para el tornillo. Una vez hecho esto se procedió a la cementación fuera de boca de la corona perforada al pilar estándar. Con esto obtuvimos una corona atornillada al implante, sin la necesidad de utilizar un tibase.

Ventajas y consideraciones de la técnica:

- Posibilidad de rehabilitar cualquier marca de implantes, sin estar necesariamente en el software cerec o inlab.
- Posibilidad de mantener algunas características propias de pilares de la marca, como por ejemplo el friction fit de zimmer, el cual el ti base no lo posee.
- Alternativa económica al Tibase.
- Idealmente utilizar pilar de zirconio para que no se trasluzca el metal.



Fig. 1. Pilar desgastado y listo para ser escaneado con Bluecam.

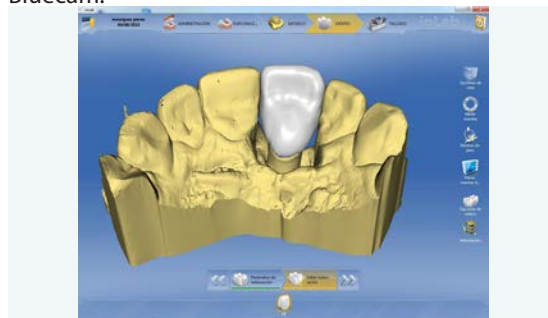


Fig. 3. Diseño de corona cementada en Inlab.



Fig. 5. Corona emax cristalizada y perforada.



Fig. 7. Resultado Final.

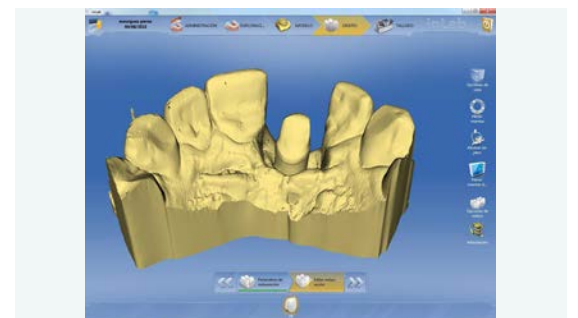


Fig. 2. Pilar escaneado en software Inlab.



Fig. 4. Corona en disilicato de litio recién fresada, sin cristalizar.



Fig. 6. Pilar cementado a la corona fuera de boca.



Fig. 8. Foto Intraoral.

EXAM VISION™
Magnification
Ergonomics

Lupas Quirúrgicas Exam Vision,
hechas a medidas

Solicita una visita de nuestros
especialistas.

andeshsg.com contacto@andeshsg.com [/examvisionchile](https://www.facebook.com/examvisionchile)



Diseño | Arquitectura | Construcción | Certificación



Proyecto Chamisero, Dr. Guillermo Schnake



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 area de trabajo, y sus implicancias en la funcionalidad total del proyecto.

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

www.grupolecaros.com

www.espaciosclinicos.cl



TOBALABA 1469, PROVIDENCIA



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

Dr. Edgar Berg

Rehabilitación oral sobre pilares Vario Base (Straumann)

Dr. Edgar Berg

Cirujano Dentista (Universidad de Concepción)
Especialista en Periodoncia e Implantología Oral (CONACEO)
Fellow ITI

En relación a los tratamientos con implantes dentales, en los últimos 30 años, se ha generado una tendencia, caracterizada por privilegiar las restauraciones cementadas, por sobre las restauraciones atornilladas. Es así, como la mayoría de las marcas de implantes dentales desarrollaron, dentro de sus sistemas protésicos, pilares para cementar coronas. Los Pilares Macizos de Straumann se utilizan desde 1986 y posteriormente se encontraron en el mercado otros pilares similares como el pilar Snappy (Nobel Biocare), Provide (Biomet 3i) o Hex Lock Short Abutment (Zimmer), etc... Su amplia utilización se explica por la facilidad y rapidez de los procedimientos clínicos, el ser utilizados a nivel de pilar protésico, incluir un sistema de transferencia protésica de tipo "snap" muy simple e incluir análogos y tapas provisionales de protección. Otras ventajas de las restauraciones cementadas se explican por la integridad de la cara oclusal, optimizando la oclusión y evitando la contaminación bacteriana a través de la "chimenea", propias de las coronas atornilladas.

En múltiples estudios clínicos se evaluaron este tipo de restauraciones, demostrando que si bien las restauraciones cementadas presentaron mayor acumulación de placa bacteriana y mayor grado de inflamación de los tejidos blandos peri implantarios (1), en un meta análisis publicado recientemente (2), el grado de reabsorción ósea no presentó diferencias estadísticamente significativas, y la supervivencia, evaluada en otro meta análisis (3), tampoco presentó diferencias significativas. Sin embargo, a pesar de eva-

luar sobre 1200 publicaciones, existen pocos trabajos que comparen directamente la reabsorción ósea de restauraciones atornilladas vs. restauraciones cementadas, recomendándose la realización de nuevos trabajos con altos estándares metodológicos para llegar a conclusiones más definitivas.

Por otra parte, en estudios recientes se ha demostrado in vitro (4) e in vivo (5) que es difícil eliminar el cemento subgingival existiendo una relación directa entre la profundidad subgingival del margen de la restauración y la cantidad de cemento residual. En otro estudio (6) se comprobó adicionalmente, la relación directa entre mayor acumulación de cemento subgingival y mayor reabsorción ósea.

Fundamentado en estos nuevos conocimientos, actualmente se ha producido una nueva tendencia hacia la opción de atornillamiento de las restauraciones y de limitar la cementación solo en aquellos casos en que los márgenes de las restauraciones sean supragingivales o solo levemente subgingivales.

Adicionalmente, el desarrollo de un nuevo tipo de pilar protésico (Vario Base, Straumann) permite realizar restauraciones atornilladas utilizando una cementación extraoral o la confección de un pilar para cementación con características individuales que evitan la retención de restos de cemento subgingival.

Se presenta un caso clínico en que se utilizan múltiples pilares Vario Base sobre implantes Bone Level (Straumann) para confeccionar una rehabilitación oral con una combinación de restauraciones atornilladas y cementadas.



Fig. 1. Situación inicial post tratamiento periodontal



Fig. 2. Impresión



Fig. 3. Modelo de trabajo



Fig. 4. Pilares Vario Base con las piezas respectivas para las restauraciones atornilladas y cementadas



Fig. 5. Cementación extraoral de corona sobre pilar Vario Base (Panavia, Kuraray)



Fig. 6. Prueba de coronas y pilares protésicos



Fig. 7. Situación final

Bibliografía

- 1.) Weber, H. P., Kim, D. M., Ng, M. W., Hwang, J. W. & Fiorellini, J. P. (2006) Peri-implant soft-tissue health surrounding cement- and screw- retained implant restorations: a multi- center, 3-year prospective study. *Clinical Oral Implants Research* 17, 375-379.
- 2.) de Brandão ML, Vettore MV, Vidigal Junior GM. (2013) Peri-implant bone loss in cement- and screw-retained prostheses: systematic review and meta-analysis. *J Clin Periodontol* 40, 287-295.
- 3.) Wittneben J-G., Millen C., Brägger U. (2014) Clinical Performance of Screw- Versus Cement-Retained Fixed Implant-Supported Reconstructions—A Systematic Review *Int J Oral Maxillofac Implants* 29(suppl):84-98.
- 4.) Linkevicius T, Vindasiute E, Puisys A, Peciuliene V (2011) The influence of margin location on the amount of undetected cement excess after delivery of cement-retained implant restorations. *Clin. Oral Impl. Res.* 22, 1379-1384.
- 5.) Linkevicius T, Vindasiute E, Puisys A, Linkeviciene L, Maslova N, Puriene A. (2013) The influence of the cementation margin position on the amount of undetected cement. A prospective clinical study. *Clin. Oral Implants. Res.* 24, 71-76.
- 6.) Korsch, M., Robra B-P., Walther W. (2015) Predictors of Excess Cement and Tissue Response to Fixed Implant-Supported Dentures after Cementation. *Implant Dentistry and Related Research*. 17, e45 - e53

¿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)



SONRISAS
FUNDACIÓN

Yo



We care for healthy smiles

TePe, lider sueco en higiene dental



@tepechile



/tepechile



tepeshop.cl



andeshsg.com



CONSTRU MED

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
info@medempresas.cl

+56 9 94990748
+56 9 92761191

* FOTO REFERENCIAL

Caso Clínico



Dr. Jorge Troncoso P. y Dr. José Mauricio Prada L.

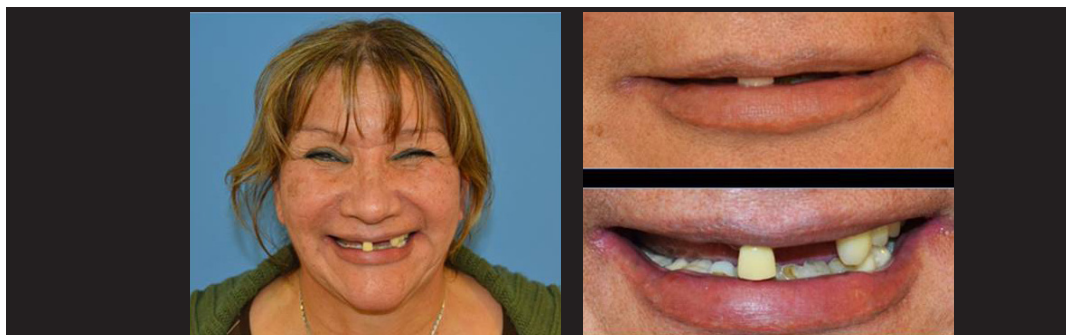
Rehabilitación Oral integral de los maxilares



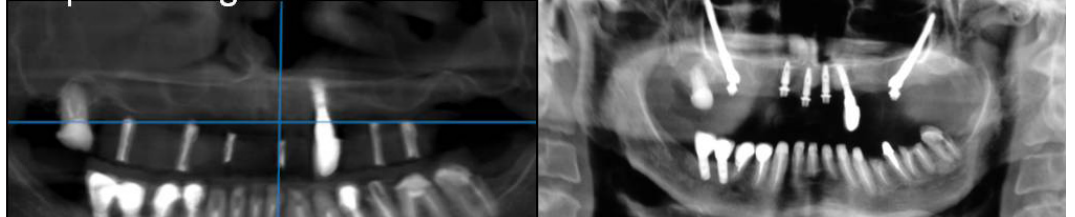
Dr. Jorge Troncoso Pazos

Especialista en Rehabilitación
Oral Universidad San Sebastián
Implantología Bucomaxilofacial
Universidad de Chile
Académico Postgrado Rehabilitación
oral USS. Sede Santiago.
Fellow morfología Universidad
Cardenal Herrera,
Valencia. España.

Paciente 65 años de edad, acude a tratamiento odontológico a Postgrado de Rehabilitación oral de la Universidad San Sebastián cuyo motivo de consulta es mejorar su sonrisa y tener dientes fijos. Al examen clínico extraoral, intraoral y exámenes radiográficos, como consecuencia de un adecuado estudio, análisis de modelos articulados, diagnóstico y planificación, se indica como tratamiento rehabilitador integral Prótesis Híbrida implanto asistida para maxilar, prótesis fija metal-porcelana ferulizada entre dientes 20 y 29 y rehabilitación mediante prótesis fija implanto asistida segmentada cementada ferulizada para dientes 18-19 30 y 31.



Implantes cigomáticos



CARGA INMEDIATA



En primera instancia se realiza un enfilado dentario, acrilizado en acrílico transparente para guía radiológica y en acrílico de termo polimerización para confección de prótesis removible de transición inmediata post Exodoncias. Posteriormente se indica escáner maxilar para planificación de cirugía de implantes. Como resultado de este examen se aprecia maxilar atrófico en zona posterior, escaso recurso óseo, por lo cual se decide la utilización de Implantes con anclaje remoto en el hueso cigomático y 3 implantes en el sector anterior. para realizar protocolo de carga inmediata maxilar.

Se realiza carga inmediata maxilar mediante la Ferulización rígida de los implantes con acrílico. Retiro de la Ferulización en boca, acabado y pulido de prótesis e instalación de prótesis fija sobre implantes a las 48 horas. Se realizan preparaciones periféricas entre dientes 20 al 29 para coronas metal porcelana que se confeccionan ferulizadas debido a soporte periodontal disminuido asociado posterior a la terapia periodontal. Prueba de casquetes metálicos en boca y cementación de prótesis fija con cemento de Vidrio ionomero. Además se realiza reha-

Dr. José Mauricio Prada L.

Cirujano Maxilofacial Pontificia Universidad Javeriana, Bogotá; Colombia
Diplomado Planificación en Cirugía Ortogónica, Universidad Finis Terrae; Chile
Académico post grado Implantología dentomaxilar. USS. Sede Santiago
Docente encargado de Coordinación cirugías de alta complejidad Universidad San Sebastián.
Profesor titular cátedra de Cirugía, pregrado Universidad San Sebastián



litación Implanto asistida segmentada cementada ferulizada de implantes en zona de dientes 18-19 y 30 y 31.

En maxilar se confecciona prótesis tipo Híbrida Implanto asistida sobre Multi unit confeccionada en metal acrílico. Se compensa angulación de Implantes cigomáticos con pilares tipo multi unit de 30 grados y pilares rectos en el sector anterior.



Instalación en boca de prótesis híbrida, atornillada a Pilar intermedio tipo Multi unit y rehabilitación mandibular arcada completa.

Control Radiográfico rehabilitación Oral completa. Caso terminado

Todos los insumos de **ORTODONCIA** para su consulta a un

iprecio 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 alicates e instrumentos por el mes de **Octubre**

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

LA COMBINACIÓN CORRECTA ENTRE
CEPILLO Y PACIENTE
HACE TODA LA DIFERENCIA.



Colgate®



NUEVO



Cada paciente es **único** y usted necesita escoger entre una **variedad** de diseños de cepillos, el más **apropiado** de acuerdo con cada **condición oral individual**. Colgate le ofrece un completo e innovador portafolio de cepillos para facilitar su **recomendación** profesional y permitir a sus pacientes limpiar su boca **correctamente**.

Dele una mirada al **portafolio** de cepillos de Colgate y haga la elección correcta para cada uno de sus pacientes.

MARCA RECOMENDADA POR ODONTÓLOGOS

www.colgateprofesional.cl

Dr. Andrés Kenichi Noborikawa Kohatsu y Dra. Sadith Carolina Quillay Castillo

Tratamiento Restaurador con Resinas Compuestas para el Abordaje Multidisciplinario de un paciente con Discrepancia de Bolton

Dr. Andrés Kenichi Noborikawa Kohatsu
Cirujano-Dentista (Universidad San Martín de Porres)
Especialista en Odontología Restauradora - R.N.E. 0069 (APCD - Bauru - São Paulo, Brasil).
Magister en Estomatología (Universidad Peruana Cayetano Heredia)
Miembro de la Asociación Peruana de Operación Restauradora y Biomateriales
Docente pre y post grado en Estomatología y Odontología Restauradora Estética, Universidad Peruana Cayetano

Dra. Sadith Carolina Quillay Castillo
Cirujano-Dentista (Universidad Peruana Cayetano Heredia)
Especialista en Odontología Restauradora (Universidad Peruana Cayetano Heredia)
Miembro de la Asociación Peruana de Operación Restauradora y Biomateriales
Pre-docente del Programa de Especialidad de Odontología Restauradora y Estética - UPOCH

Introducción

La odontología actual ha adoptado el abordaje multidisciplinario para la rehabilitación estética y funcional de los dientes anteriores. Este caso tiene como objetivos: presentar un caso clínico manejado por las especialidades de Ortodoncia y Odontología Restauradora y Estética de la Universidad Peruana Cayetano Heredia y evidenciar la importancia del tratamiento integrado para el enfoque mínimamente invasivo en la rehabilitación estética y funcional de la sonrisa de un paciente con múltiples diastemas por presentar discrepancia de Bolton.

Resumen

Paciente de sexo masculino de 22 años de edad acude a la Clínica dental docente de la Universidad Peruana Cayetano Heredia refiriendo una insatisfacción por su sonrisa y dientes lo cual le generaba una falta de confianza para su crecimiento personal. A la evaluación clínica presentaba pieza 11 mesiorotada aproximadamente 90° con presencia de diastemas en el maxilar superior y apiñamiento dental en el maxilar inferior. Luego de la

evaluación por el área de Ortodoncia, el diagnóstico fue Patrón I con Maloclusión Clase I por discrepancia alveolodentaria, encontrando a través del análisis de Bolton un exceso de masa dentaria total inferior de 4mm y anteroinferior de 3mm. Por lo que se decide iniciar el tratamiento ortodóncico como etapa inicial para la posterior finalización del caso con el tratamiento restaurador.

Plan de tratamiento

- Tratamiento ortodóncico para el alineamiento y redistribución de espacios anterosuperiores.
- Fibrotomía circunferencial supracrestal de la pieza por la rotación a la que fue sometida esta pieza.
- Blanqueamiento dental con técnica mixta para optimizar el resultado estético de las restauraciones.
- Tratamiento restaurador con carillas de resina compuesta en piezas: 13, 12, 11, 21, 22 y 23.
- Férula oclusal.

1. Situación inicial: fotos intraoral frontal.



2. Foto de finalización del tratamiento ortodóncico.



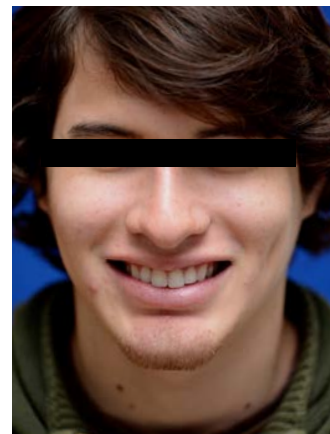
3. Protocolo de resinas compuestas.



4. Secuencia de acabado y pulido.



5. Foto extraoral final de sonrisa.



6. Foto final de sonrisa.



7. Foto de análisis dentolabial.



8. Foto lateral de sonrisa.



9. Foto de lateralidad derecha, lado de trabajo.



10. Foto de lateralidad izquierda, lado de trabajo.



Conclusiones

La planificación del tratamiento de manera multidisciplinaria y con un enfoque de intervención mínima permite obtener resultados estéticos y funcionales óptimos, además de la aceptación del paciente. Los controles post-tratamiento demostraron una evolución favorable.

Bibliografía

- Medeiros APSO, Machado FCA, Xavier CCG. Interação entre Periodontia, Ortodontia e Dentística em caso clínico de diastema anterior. Rev Dental Press Estét. 2014 abr-jun;11(2):98-107.
- Calixto LR, Jassé FF, Bandeca MC, de Souza TR, Leão Filho JCB, de Andrade MF. Diagnóstico e planejamento dos diastemas dentários. Rev Dental Press Estét. 2012 jan-mar;9(1):108-17.
- Pini NIP, Khouri EMDA, Pascotto RC. Tratamiento interdisciplinario para reabilitación estética do sorriso. Rev Dental Press Estét. 2010 abr-jun;7(2):40-50.
- Ricci ID, Scanavini MA, Kaieda AK, Rosário HD, Paranhos LR. Bolton ratio in subjects with normal occlusion and malocclusion. Braz J Oral Sci. 2013;12(4): 357-361.
- Heintze SD, Rousson V, Hickel R. Clinical effectiveness of direct anterior restorations—a meta-analysis. Dent Mater. 2015 May;31(5):481-95.

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



Inscripciones y Programa:

dentalxpclubchile@gmail.com

<http://bit.ly/dentalXP-chile>

Salama



De La Rosa



Ferrer

27/28
MAYO
2016
ESPACIORIESCO



CONFIRME SU PARTICIPACIÓN



3ra EDICIÓN DEL PUNTO DE ENCUENTRO MÁS IMPORTANTE DEL
COMERCIO ODONTOLÓGICO DE NUESTRO PAIS

Más información en: www.expodent.cl - info@interexpo.cl - fono: (56-2) 2337 4700

ORGANIZAN



inter**expo**



MEDIA PARTNERS



IBERO AMERICANA RADIO CHILE

MEDIO OFICIAL



Aniversario BioHorizons 15 años devolviendo Sonrisas en Chile



El sábado 12 de septiembre, en el Hotel Gran Hyatt se realizó la esperada celebración del aniversario 15 de BioHorizons en nuestro país. El evento contó con una interesante presentación del reconocido profesor proveniente de Lituania, Dr. Tomas Linkevicius y con momentos llenos de emotividad y festejo!

Mónica Nilo
(Gerente Comercial de BioHorizons Chile)
"Esto es más que Implantología, es saber que hay alguien que confía en nosotros, en que va a tener los mejores resultados, que va a tener una compañía como apoyo, que va a recuperar sonrisas y que finalmente esos pacientes van a poder sonreír con el alma y todo lo que eso significa".

Patricio Nilo
(Vicepresidente de Ventas Internacionales para América Latina y Sudamérica de BioHorizons)
La gente con la que trabajamos es parte de la familia. Es gente que tiene pasión por el área de la Implantología, por el producto. Es gente que cree en lo que ofrecemos y por eso dedican su mejor esfuerzo y energía a apoyar a sus clientes y a trabajar en ellos en equipo.

Los resultados han superado nuestras

expectativas y lo que tenemos hoy es gracias al esfuerzo, liderazgo y al equipo que ha formado Mónica. No puedo hacer más que decirle "Gracias".

Mark Neri
(Vicepresidente de Ventas Internacionales de BioHorizons)
Hace 18 años, comenzamos a trabajar en BioHorizons con un equipo pequeño de personas y con recursos limitados. El desafío fue tomar este grupo pequeño y comenzar en Chile en base a trabajo duro convertirlo en lo que es hoy. Este crecimiento en Chile del 40% en relación al año anterior, no hace más que demostrar que nuestra sueño fue posible gracias a la pasión y al tremendo liderazgo de Mónica y Patricio y, por supuesto al magnífico equipo de personas que sigue trabajando duro y en equipo.

Dr. Luis Basualto
Es un aporte científico, tecnológico. El grupo de personas que conforma BioHorizons es simplemente maravilloso!

Dr. Marcelo Ferrer
BioHorizons nos dio el soporte y nos ha dado un backup importantísimo. Por lo tanto como ciencia y como aporte el hecho de tener una fuerza de ventas que soluciona problemas, hace que la calidad en servicio sea funda-

mental para que podamos desarrollar nuestro trabajo.

Dr. Francisco Marchesani
El soporte va mucho más allá de vender. Creo que hay muy pocas compañías de implantes que han entendido que el vender un implante significa prestar un servicio, porque nosotros ese elemento que hemos comprado lo vamos a instalar en un paciente. Nosotros somos los intermediarios que velamos por la salud bucal de esos pacientes. Hay 2 cosas que marcan a BioHorizons: La inversión en Innovación y Tecnología, pero más importante aún creo que la diferencia está en la cara visible, en la prestación del servicio.

Dr. Patricio Doñas
BioHorizons en Chile significa la recuperación de la confianza en la industria. Significa una empresa que no sale a cazar clientes, sino que éstos llegan a ella por los valores que transmite, por la solidez y una serie de cosas que hace que uno vuelva a confiar de nuevo en una industria que debe y se obliga a trabajar en conjunto con los dentistas.

Dr. Alejandro Lanis
BioHorizons es una empresa que tiene una serie de productos de muy buena calidad y además creo que el grupo humano de la empresa en Chile y el

servicio que ellos prestan es de primer nivel y eso sin dudas es un apoyo para quienes nos dedicamos a esto en el día a día.

Dr. Orlando Álvarez
Desde que comencé a trabajar con BioHorizons, han sido solamente buenas experiencias.

Un tremendo abrazo a todos y a cada uno en especial. Porque sé que cada uno pone todo de sí para tener el tremendo pedazo de empresa que es BioHorizons

Dr. Juan Carlos Durán
Sólo quiero felicitar a BioHorizons en sus 15 años en Chile, felicitarlos por este 40% de crecimiento y por ser el número 1 en este hermoso país. Espero puedan seguir así y por supuesto espero poder seguir acompañando como cliente.

Dr. Gonzalo Recart
Lo que a mí más me gusta es un sistema simple para el dentista, tanto para especialistas como para quienes recién parten en la Implantología oral. BioHorizons permite que el dentista se sienta más seguro para trabajar, más tranquilo y con menos estrés (tanto para él como para su paciente durante los procedimientos).



Plan de Marketing Digital

Algunos consejos para la estrategia de Marketing en Plataformas Sociales

Sebastián Jiménez P.

Director Ejecutivo en webdental.cl
Periodista Digital, Universidad de Chile
Especialista en Gestión de Medios en Internet y Marketing Digital
Especialista en Marketing Digital
Certificado por Apple como desarrollador de Apps para iPhone/iPad

Cualquier Pyme o empresa que quiera conseguir éxito en el entorno online (Internet) debe diseñar un Plan de Marketing Digital. Extrapolándolo al mundo de la odontología, sugerimos considerar esta estrategia de marketing digital como si fuera un tratamiento por comenzar:

Estamos conscientes que el cirujano dentista luego de conocer a su paciente, debe idear un "plan tratamiento" (mal llamado presupuesto), para el cual requiere de una estudiada planificación.

En este sentido y para optimizar los recursos o la cantidad de dinero que se pretende invertir en publicidad online, sugerimos antes de comenzar cualquier campaña de Marketing Digital, considerar:

HISTORIA CLÍNICA: Análisis FODA en cuánto a los "elementos digitales" con los que cuenta la clínica (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas)

SÍNTOMAS: El FODA digital, deberá necesariamente entregar Indicadores tanto internos como externos del ma-

nejo digital de nuestra Clínica.

DIAGNÓSTICO: Con estos Indicadores, se considerarán Reportes que nos orientarán hacia dónde dirigir nuestro "Plan de Acción"

TRATAMIENTO: Acciones a seguir. Pueden ser estrategias orgánicas ("gratis"), que requieren del trabajo diario de una persona a cargo; o bien estrategias pagadas ("Ads"), que pueden dividirse a su vez en un presupuesto mensual definido o a un "costo por clic".

Para llevar a cabo esta "estrategia de marketing digital", la empresa (en este caso clínica dental), debe considerar (indistintamente), contar con:

1. Sitio Web corporativo: donde se presente la misión y la visión de la empresa; las prestaciones que se ofrecen, así como al equipo de profesionales. Donde los usuarios puedan encontrar datos de contacto (teléfono y/o mail).

2. Blog: Para escribir por ejemplo "tips de salud oral". Cada nuevo artículo será una "nueva página dentro del Blog" (y mientras más páginas tenga este Blog con temáticas relacionadas, más opciones de aparecer dentro de los primeros lugares de Google).

Para los ítem 1 y 2, es fundamental contar con versiones móviles (o Sitios Web Responsive)

3. Fan Page en facebook: como eje central de comunicación con nuestros clientes (y potenciales clientes) y lugar donde realizar promociones y concur-

sos (desde aquí también podremos direccionar a nuestros Fans a nuestro Sitio Web y a nuestro Blog).

4. Perfil en Twitter: como base de diálogo, atención al cliente y conversación (desde aquí también podemos direccionar a nuestros Fans a nuestro Sitio Web y a nuestro Blog).

5. Mail Masivo: Aunque muchas veces, nuestro mail llegue directo al Spam, siempre hay alguien que mirará nuestro mensaje.

6. Pinterest o Instagram: como canal de base visual, moderno y prescriptor.

7. Youtube: como plataforma de vídeos de la marca, mejora nuestra visibilidad, viralidad y refuerza nuestro branding.

8. LinkedIn: como centro neurálgico para fortalecer contactos profesionales y generar networking.

Una vez hemos seleccionado las plataformas más adecuadas para el proyecto es el momento de trazar una estrategia de publicación de contenidos. El qué comunicar y el cómo comunicar serán fundamentales.

Utilizando los mismos principios que para seleccionar las plataformas, el plan de estrategia de publicación debe ser conservador en cuanto a la cantidad de plataformas y los recursos a invertir pero muy exigente con respecto a la calidad de contenidos y los tiempos de puesta en marcha y actua-

lización.

La ventaja principal del trabajo en Redes Sociales es que son "medibles". Gracias a los sistemas existentes podemos saber exactamente cuánto público alcanzó cada una de nuestras publicaciones, así como nuestros Anuncios pagados.

Finalmente es importante recordar que los contenidos que vamos a publicar, tengan el formato que tengan, deben adaptarse siempre a los intereses del público objetivo y a las características propias de cada plataforma.

El marketing digital es un paso adelante hacia Internet. Estamos en una era conectada, donde la tecnología nos localiza, mueve, envuelve y condiciona nuestra comunicación y comportamiento. Tener una estrategia digital, crearse el cuento de "somos una marca", es básico en el futuro digital que ya está aquí.

Analizaremos en Profundidad estos tópicos en nuestro **IV Seminario de Marketing Odontológico, Gestión & Liderazgo** (07 de noviembre, USS Campus Bellavista).

Más información en:
<http://webdental.cl/dentalmkt>

● 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 PRIMERO LUGARES DE GOOGLE

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

Dr. Ricardo Sandoval Vidal

Rehabilitación del sector anterior con cerámica feldespática

Dr. Ricardo Sandoval Vidal

Cirujano Dentista
Clínica Dental TopDent
Temuco - Chile

contacto@clinicatopdent.cl

La planificación y predictibilidad son piezas clave para enfrentar un caso clínico de mediana complejidad, debemos encontrar todas las alternativas de tratamiento, evaluar sus beneficios y perjuicios y tomar decisiones pensando en resultados favorables y predecibles.

Descripción del caso:

Paciente de 52 años de edad, sistémicamente sana, acude por incomformidad y baja autoestima por causa de su sonrisa. Relata que ha pasado por varios tratamientos y desea solución definitiva con un tratamiento eficaz.



Situación extraoral inicial

Al examen clínico extraoral se observa sonrisa gingival y una clara desarmonía en la línea de la sonrisa y altura de céntns en el sector anterosuperior. Al examen clínico intraoral: prótesis fija plural de cerámica sobre metal de 1.1 a 2.2 con lesión infecciosa en relación a pilar 1.1. Restauraciones cervicales teñidas y filtradas en dientes 1.3 y 2.3.

Tratamiento:

Se realiza remoción de PFP 1.1-2.1-2.2, exodoncia resto radicular 1.1, remodelación de contorno óseo-gingival de lateral a lateral. Tallado dientes 1.2 y 2.2, confección y ajuste de provisional de biscacryl de lateral a lateral, con terminación ovoidal hacia el tejido gingival en zona de incisivos centrales.

Luego de 4 meses de manejo y ajuste de provisionales se realiza cirugía de implantes de conexión interna dientes 1.1 y 2.1. Pasado 70 días se realiza conexión de implantes 1.1 y 2.1, manejo de provisionales anatómicos individuales para conformar perfiles de emergencia durante 20 días. Preparaciones biológicas dientes 1.3 y 2.3.

Toma de impresión con silicona de adición, consistencia pesada y fluida en una fase, con transfers personalizados con resina fluida en implantes 1.1 y 2.1, y técnica de doble hilo en dientes 1.3, 1.2, 2.2 y 2.3 para confección de coronas individuales CAD-CAM en bloques TriLux forte (VITA).

Para los dientes 1.1 y 2.1 se confeccionaron coronas individuales CAD-CAM en bloques TriLux forte (VITA) sobre cofias personalizadas CAD-CAM en bloques e.max CAD (mediana opacidad), cementadas fuera de boca sobre pilares de titanio tallados. A estas cofias se les dio un chamfer yuxtagingival para evitar los excesos de cemento adhesivo.

Prueba de cerámica en boca y cementación según protocolo del fabricante. Controles de mantención y fotografías de rigor.



Situación intraoral inicial



Provisionales



Coronas cerámicas



Pilar de titanio personalizado con e.max CAD



Situación intraoral final



Textura y translucidez



Situación extraoral final



**Curso avanzado de restauraciones
directas en el sector anterior**
Teórico - Hands On
8 - 9 de enero 2016
Temuco

**Curso de
Carillas Cerámicas**
Teórico - Hands On
15 - 16 de enero 2016
Temuco



UNIVERSIDAD
AUTONOMA
DE CHILE

Dr. Eduardo Mahn
DDS, DMD, PhD

Informaciones: ricardosandovalvidal@gmail.com edomahn@gmail.com

26, 27 Y 28 DE NOVIEMBRE



4° Congreso Latinoamericano ALOPE

ODONTOLOGÍA PARA
PACIENTES CON
NECESIDADES ESPECIALES



WWW.CONGRESOALOPE2015.CL

UNIVERSIDAD SAN SEBASTIÁN | CAMPUS BELLAVISTA (BELLAVISTA 7 - RECOLETA)



Perú

Curso Regeneración Ósea Guiada en Implantología Oral

Durante los días 29 y 30 de Agosto, en el Centro Infinity (Lima, Perú) y con gran éxito, los doctores Pablo Llorens y Alejandro Lanis dictaron

un curso en Regeneración Ósea Guiada (ROG) donde mostraron las nuevas tecnologías aplicadas en estos tipos de tratamiento, incluyendo Workshops y Hands

On con la membrana de colágeno Ossix Plus y posteriormente una Cirugía en Vivo.



ANDESHSG
Health Solutions Group



OSSIX® PLUS
THE RESORBABLE COLLAGEN MEMBRANE

andeshsg.com contacto@andeshsg.com /ossixpluschileoficial



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

RECOMIENDE EL CEPILLO APROPIADO PARA LOS PACIENTES QUE NECESITAN UNA LIMPIEZA PROFUNDA Y DELICADA

Usted es consciente de la relevancia que tiene un correcto cepillado para sus pacientes: con inflamación gingival, en tratamiento periodontal, o después de procedimientos quirúrgicos. Todos ellos necesitan un profundo y eficiente acceso a las áreas subgingivales e interdentes.

El cepillo **Colgate® Slim Soft™** ofrece un revolucionario diseño para satisfacer esas necesidades:

- Cerdas cónicas 17 veces más delgadas* que las cerdas convencionales de corte plano
- Limpia 6 veces† más dentro del surco gingival¹



Haga la diferencia y recomiende el
Cepillo Colgate® Slim Soft™.



Colgate®

MARCA RECOMENDADA POR ODONTÓLOGOS

www.colgateprofesional.cl

*vs cerdas regulares de puntas redondeadas.

†vs un cepillo regular de cerdas suaves con puntas redondeadas.

Referencia: 1. Estudio de eficacia en acceso sub-gingival. Datos de archivo. Colgate-Palmolive.

23, 24 Y 25 DE OCTUBRE

PRÓXIMA FECHA: 27, 28 Y 29 DE NOVIEMBRE



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 comerciales e Indicaciones Clínicas de las diferentes reticulaciones.
- Dosificación. / Contraindicaciones. / Riesgos.
- Técnicas de Aplicación. / Fotografía clínica.
- Cuidados de la piel pre y post procedimiento, medicamentos complementarios, controles y reaplicación.
- Casos clínicos.

CLÍNICA CON PACIENTES

TOXINA BOTULÍNICA PARTE DEL CONTENIDO TEMÁTICO

- Anatomía y función muscular facial.
- Aspectos legales.
- Farmacodinamia de la Botulina.
- Resultados Clínicos esperados y tiempo de duración del efecto.
- Presentación y Preparación de las diferentes marcas comerciales.
- Dosificación.
- Contraindicaciones. / Riesgos.
- Técnicas de aplicación
- Selección de músculos a tratar en sector odontoestomatológico.
- 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.

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

TM. CLAUDIA BRAVO O.

- Tecnólogo Médico, Mención en Laboratorio Clínico Hematología y Banco de Sangre, UDP.

**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

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



CURSO TEÓRICO, PRÁCTICO Y DEMOSTRATIVO DIRIGIDO A: ODONTÓLOGOS, 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



ACADEMIA CHILENA DE ESTÉTICA OROFACIAL

WWW.ACHEOF.CL