



Dr. Eugenio Nieto Grez

“Tener en Chile el CONGRESO ICP es un lujo”

PÁGINA 04

Dr. Andrés Cordero

Baja rentabilidad, alta competencia, pobre clima laboral, baja fidelidad de pacientes y alto stress personal:

¿Qué vas a hacer?



PÁGINA 14

Dra. Marcela Rojas Gómez
ODONTOPEDIATRÍA
LIBRE DE STRESS

PÁGINA 12



Dr. Augusto Cura

“Con la odontología holística buscamos no tener efecto negativo en la salud de los pacientes”

PÁGINA 16

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

Sibila Pollmann F.
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

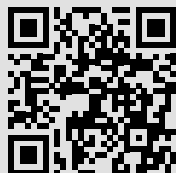
Redes sociales:
facebook.com/webdentalchile
twitter.com/webdental_cl
youtube.com/WebDentalChile

Dirección:
Pérez Valenzuela 1686, of. 48, Providencia
Santiago de Chile
Fono: (+56-2) 2783 1344
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.



**Baja rentabilidad, alta competencia, pobre clima
laboral, baja fidelidad de pacientes y alto stress
personal:**

¿Qué vas a hacer?



Dr. Andrés Cordero

Director Ejecutivo
Ejercer

En los últimos años, al observar y estudiar el ejercicio de la odontología en Chile, Perú y Colombia, he podido constatar como los profesionales viven cada vez más con inquietud, preocupación, desorientación e incluso angustia. Cuando se pregunta a los actores (profesionales y/o emprendedores) sobre las causas de este estado de ánimo, las repuestas tienden a repetirse dramáticamente:

- Una franca tendencia a la baja en la rentabilidad en sus clínicas,
- Temor frente a la competencia,

particularmente de los grandes prestadores y cadenas de clínicas, así como al no saber cómo enfrentarlas,

- Problemas de baja motivación en su equipo de trabajo,
- Baja fidelidad de sus pacientes actuales,
- Pobre ingreso o captación de nuevos pacientes,
- En definitiva, la sensación de pérdida de control de su ejercicio.

Lo más preocupante de todo es que tienen razón! Cada uno de esos factores son, por sí solos, motivo de preocupación, y si no se sabe cómo enfrentarlos, son claramente motivos de angustia. Y aquí comienza el verdadero problema, **¿cómo podemos solucionar lo que no comprendemos o lo que no vemos?** Aún cuando las opciones de solución pueden parecer obvias (por ejemplo estudiar gestión de negocios, adherirse a un modelo predefinido o franquiciado o contratar a un administrador), hay algo mucho más básico y fundamental que constituye un elemento crítico: **la forma**

de enfrentar los problemas o desafíos desde una mirada “macro”.

Una mirada macro que les permita **entender el entorno** en el que desenvuelven como profesional, empresa e industria.

Una mirada macro que les permita descubrir, a tiempo, **las amenazas** que enfrentarán y definir medidas de protección acordes a su realidad.

Una mirada macro que les permita ver que la odontología, y su “caja de herramientas”, son sólo válidas para el ámbito técnico profesional, y que para solucionar los problemas de la empresa no sirven y se hace necesario disponer de **nuevas herramientas** (la caja de la gestión).

Una mirada macro que les evite “quedarse pegados” en los temas operativos y del día a día, y les permita **conectarse y comprender** el contexto económico, político, social, entre otros, que se vive en su ciudad, país o región y tomar decisiones coherentes con esa realidad.

Una mirada macro que les permita comprender que no todo se trata de competencia, sino que además existen las **alianzas, los joint-ventures y la colaboración** entre personas, profesionales y empresas.

Una mirada macro que les permita descubrir y utilizar nuevas herramientas tecnológicas y de asesoría para el manejo de datos y obtención de información para la **correcta y oportuna toma de decisiones**.

Una mirada macro que les permita encontrar nuevos **espacios de contribución** y oportunidades de crecimiento personal, profesional y empresarial.

Una mirada macro que les permita asumir que cada uno de ellos **son empresarios** y están liderando un negocio que exige formas de pensar y hacer acordes a esa condición.

Una mirada macro que les permita aceptar que **"hoy, por paradójico que parezca, para ejercer la odontología ya no basta con ser dentista"**.

Y tu, ¿utilizas tu mirada macro?

SUSCRÍBETE

Recibe mensualmente la edición impresa de nuestro periódico de Odontología



Estamos en...

Santiago, Iquique, Copiapó, Calama,
Viña del Mar, Antofagasta, La Serena, Talca,
Rancagua, Concepción, Valdivia, Temuco, Puerto Varas
y Puerto Aysén



Universidad Austral de Chile
Conocimiento y Naturaleza



SEMINARIO DE MARKETING ODONTOLOGICO, GESTION Y LIDERAZGO

Sociedad Científica de Estudiantes de Odontología
Universidad Austral de Chile

EXPOSITORES

DR. HUGO PEREIRA
Gestión Estratégica en Salud
USS VALDIVIA



DR. ANDRES CORDERO
Director Ejecutivo y Fundador
EJERCER



SEBASTIAN JIMENEZ
Director Ejecutivo
WEB DENTAL



INSCRIPCION PRIMER TRAMO

Hasta Domingo 13 de Agosto 2017

\$13.000.- PREGRADO

\$10.000.- PREGRADO ANACEO

\$25.000.- DOCENTES UACH Y USS

\$30.000.- PROFESIONALES

CUPOS LIMITADOS

Mas información en

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

<http://www.webdental.cl/dentalmkt>

¿Cómo desarrollar tu marca personal si eres odontólogo?



Dr. Hugo Pereira

Cirujano Dentista Universidad San Sebastián.
Magíster en Gestión Estratégica En Salud Universidad San Sebastián.
Diplomado Implantología Oral Quirúrgica y Protésica Universidad San Sebastián. Diplomado En Gestión De Instituciones De Salud Universidad San Sebastián.
Diplomado En Gestión Estratégica Universidad San Sebastián.
Docente Adjunto Universidad San Sebastián Valdivia.
Socio Dueño Clínica Biodental Valdivia.

Para los nuevos dentistas, definir quién eres como profesional, puede ayudarte a encontrar pacientes, conectar con posibles empleadores, construir tu reputación y establecer un camino para una buena carrera profesional. A continuación, veremos cómo:

¿Qué es la marca personal?

Así como los productos que observas en televisión, que tienen marca, son promocionados y se venden; la marca personal es esencialmente crear una impresión de ti mismo en la mente de los demás.

Para los dentistas, esto quiere decir posicionarte a ti mismo como un profesional competente, confiable y amigable que está al servicio de sus pacientes. La marca personal cómo te relacionas públicamente. Es cómo deseas que la gente te perciba.

¿Cómo definir tu marca personal?

Piensa en la marca personal como el proceso que define tu propuesta única de valor.

Empieza escribiendo las respuestas a preguntas como: ¿Qué tipo de dentista quiero ser? ¿Por qué característica o valor me gustaría ser conocido? ¿Cómo quiero que sea la experiencia de mis pacientes? Asegúrate de resaltar las cualidades, características, conocimientos o



“ Para los dentistas, esto quiere decir posicionarte a ti mismo como un profesional competente, confiable y amigable que está al servicio de sus pacientes. La marca personal cómo te relacionas públicamente. Es cómo deseas que la gente te perciba ”

certificaciones que tengas. Además de cualquier otro detalle único que te defina a ti y a tu forma de trabajar. Luego, escribe la frase de tu misión. No tienes que tener una clínica o consultorio propio para hacer esto, la frase de misión es algo valioso para cualquier asociado. Las tres partes esenciales que debes resaltar y hacer referencia en tus respuestas relacionadas a tu marca personal:

Pacientes: Decide a quién vas a servir. Niños, personas adultas, personas que prefieren ser sedadas en el tratamiento; son solo algunas alternativas de quienes podrían ser tus clientes ideales. Especialmente si tienes tu propio consultorio, definir claramente quienes serán tus pacientes, te ayudará a realizar tu

estrategia de marketing.

Área: ¿Dónde estás trabajando? Si puedes definir localidades específicas dentro de la ciudad, es mejor. Dar el nombre de la ciudad en general no se ve tan bien.

Servicios: Incluso si eres un gran profesional, seguro te enfocas en algo. ¿Qué servicios te generan más ganancias? ¿Qué procedimientos disfrutas hacer más y te gustaría realizarlos más seguido? Sé específico. Una vez que definas claramente quién quieres ser como dentista y escribas tu frase de posicionamiento, debes hacer que sea más fácil para tus pacientes y otros dentistas encontrarte. A continuación, unas cuantas sugerencias:

- Ten un sitio web: Ya sea uno personal para asociar a todos tus

prospectos. Para conseguir pacientes es necesario.

- Estar en redes sociales: Facebook y LinkedIn son grandes lugares para páginas personales y profesionales.
- Sé activo: Asiste a eventos, conferencias, etc. donde puedas conocer a otros dentistas, pueden ser fuentes de valor para referencias o potenciales empleadores.

¿Cuáles son los beneficios de la marca personal para los dentistas?

Cuando tu marca personal está claramente definida y atrae a tus pacientes ideales, empezarás a notar ciertas cosas como:

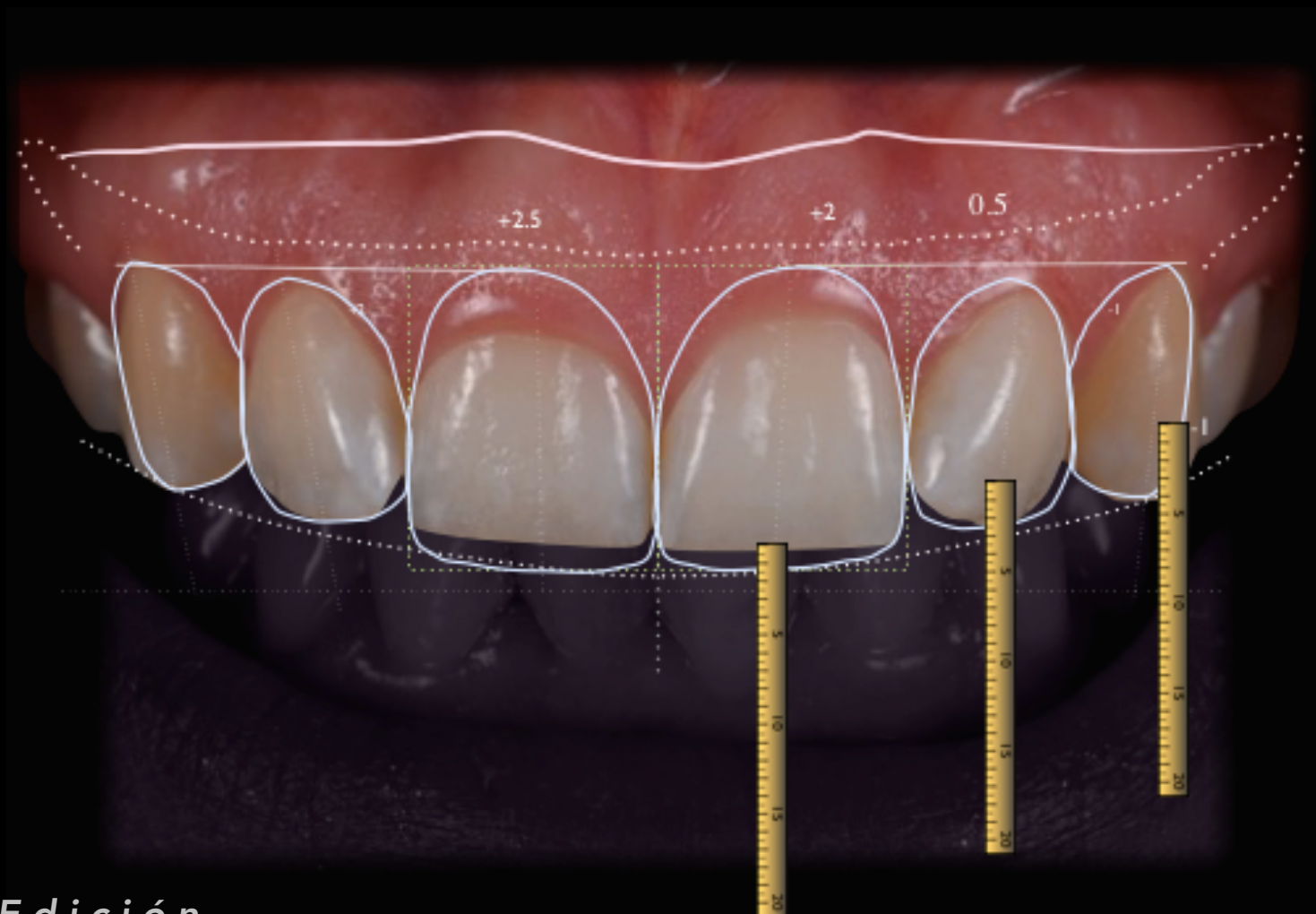
Mejores pacientes: Será más fácil para ti atraer a tus pacientes ideales porque será más fácil para ellos encontrarte.

Ventaja competitiva: Tú y tu consultorio necesitan sobresalir del resto. La marca personal te ayudará a diferenciarte de la competencia y comunicar esta diferencia.

Red de contactos más amplia: Hay una vieja frase que dice: “No se trata de quién conozcas, sino de quién te conoce”. Hacerte conocido te dará más contactos claves que pueden ayudarte a crecer como profesional.

- Aumento de ganancias: Con el tiempo, te darás cuenta que desarrollar prácticas de marca personal con estrategias de marketing ayudarán al crecimiento y desarrollo de tu negocio. Además, una vez tengas una buena base de clientes y amplia experiencia, un dentista o consultorio con gran reputación puede tener mayores precios.

No hay duda que la marca personal es una obligación para el dentista de hoy en día. Utilizar los recursos que todo el mundo tiene a la mano es fácil, usarlos correctamente es algo totalmente diferente. Espero que estos consejos te ayuden a hacer crecer tu perfil profesional.



4ta Edición

PLANIFICACIÓN DIGITAL Y FUNCIONAL DE SONRISA

19 y 20
Octubre

TALLERES PRÁCTICOS | DISEÑO DIGITAL

PLANEAMIENTO FOTO Y VIDEO | MOCK UP EN VIVO

CD. CARLOS IVÁN ARCE A.
PERÚ
DSD TEAM MEMBER



SANTIAGO DE CHILE

webdental.cl/disenosonrisa
e-mail : info@webdental.cl
móvil : +56 9 7852 4904

TEÓRICO.
PRÁCTICO.
CLÍNICO

Organiza y certifica :

Mediapartner :



Colegio de Cirujano
Dentistas de Chile A.G.



Errores comunes en los sitios web de los odontólogos



Sebastián Jiménez P.

Director Ejecutivo
webdental.cl
Periodista Digital, Universidad de Chile.
Especialista en Gestión de Medios en Internet y Marketing Digital.



Frecuentemente los dentistas nos preguntan ¿Qué debe tener mi sitio Web? Y la verdad es que hasta hoy, casi la gran mayoría de sitios de clínicas dentales tienen lo mismo:

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

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

1. En la Página de Inicio, No destacar el teléfono de Contacto puede ser letal:

Por muy linda que sea tu Web, si el visitante no encuentra la información que está buscando, por lo general se va a otro lado... Y como tú necesitas que los pacientes pidan hora ¿Por qué no poner tu teléfono en un lugar destacado?

2. No declarar tus Principios, es tener una Empresa Sin Identidad.

Es importante que tus pacientes sepan cuándo, cómo y dónde se formó tu Clínica (un poquito de historia no está

mal), pero más fundamental aún, es que tus pacientes conozcan tus principios y valores. Declarar públicamente tu Misión (objetivos de tu clínica) y tu Visión (dónde te ves en el futuro), ayuda a que tus pacientes te conozcan más a ti, a tu personal y a los colegas que trabajan contigo.

3. En el Quiénes Somos, tu Curriculum extendido sólo ocupa espacio:

Y siento desilusionarte, pero nadie llega hasta el final leyendo tu CV.

El poder de síntesis es fundamental, destaca tus aptitudes, tu especialidad, agrega una foto actualizada, con eso basta.

Para destacar tu curriculum íntegro (con todos los cursos y seminarios a los que has asistido), créate un perfil en LinkedIn y conecta con profesionales y pacientes.

4. Especialidades, ¿Un anclaje con forma de tornillo introducido en el hueso maxilar?

Aquí te invitamos a reflexionar en cómo le puedes explicar de forma simple a tu paciente, (que no entiende, ni tiene por qué entender en qué consiste tu especialidad), PERO... pensando como que le estás explicando a un niño. No es mirarlo en menos, es ponerte en el lugar del otro. ¿O me vas a decir que cuando llevas el auto al taller, entiendes lo que te explica el mecánico? , Busca videos con animaciones en youtube que te ayuden a graficar lo que les vas a hacer.

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

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

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

6. Infraestructura, ¿Sillones vacíos?

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

7. Publica el Horario de Atención de tu Clínica y de los Profesionales.

Es fundamental que tu paciente sepa los horarios en que puede solicitar hora con su Especialista. Si dices tener atención 24/7, no reclames si sale una urgencia a las 3 am.

Ah... y por favor contesta el teléfono

cuando suene (sobre todo si se te ocurrió hacer una promoción con "Cupones").

8. Si no estás en Google, No existes.

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

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

Y es muy probable que nunca genere plata, pero si tú le das contenidos (tips y consejos) a tu clientela y ellos te ayudan a viralizar con su simple "Me Gusta" (en el caso de Facebook o Instagram) o con su RT (en Twitter), estás llegando a todos sus contactos. Ni te imaginas el "alcance" al que puede llegar tu mensaje.

Además, si es gratis ¿por qué no usarlo?... No le tengas miedo a las Redes Sociales, utiliza en tu clínica: facebook, Instagram, twitter, youtube, linkedIN, pinterest y otros, para conectar con tus pacientes y colegas.

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

No tengas miedo, escribe y publica en tu Web: Tips de Salud Oral, consejos sobre el cuidado de la boca.

Publica todas las "preguntas frecuentes", que se te puedan ocurrir.

Mientras más páginas de Contenidos (con las "keywords" correctas), más posibilidades tienes de escalar en el gran Google.

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

sebastian@webdental.cl





Marca presencia con un **Sitio web** Profesional para tu clínica dental



- Autoadministrable
- Responsive
- Hosting Incluido

- Diseño Intuitivo
- Diseño Personalizado
- Fácil Lectura

*Incluye capacitación para usar el asistente autoadministrable

Optimizado para aparecer en los primeros lugares de Google

+(569)87370659

www.webdental.cl

ventas@webdental.cl

Oseodensificación y técnicas P.E.T. sector anterior



Dr. Raúl Fernando Bravo Barrera

Laboratorista Dental. Cirujano – Dentista UNAB
Especialista en Implantología Bucamaxilofacial UDD.
Magister en Odontostomatología UNAB.
Perfeccionamiento Implantología Avanzada. (U. de C).
Perfeccionamiento Cirugía Plástica Periodontal.
(U. de C.). Valdivia.
Docente colaborador Perfeccionamiento
Implantología Avanzada. Formación Continua.
Dr. Francisco Marchesani.
Miembro Sociedad de Prótesis y Rehabilitación
Oral de Chile.

EXAMEN CLÍNICO

Paciente género masculino, 87 años de edad, hipertenso controlado, ASA II, consulta por fractura coronaria en relación a rehabilitación metal cerámica con perno fibra pza 2.2 (10), clínicamente se encuentra en estado radicular con parte del perno fibra expuesto, asintomático, sin movilidad, sin dolor a la percusión, sin aumento de volumen o vestíbulo ocupado. Periodontalmente posee Biotipo grueso. Gingivitis Marginal. Se solicita examen complementario mediante radiografía Periapical a especialidad de Radiología. (Fig. 1).



Fig. 2. Fotografía Intraoral Frontal; pieza 2.2/10 a estado radicular, sin posibilidad de rehabilitación convencional. Se planifica técnica de escudo radicular, Socket Shield Technique sin injertos en Gap, solo mediante estabilización coágulo sanguíneo y optimización del lecho quirúrgico mediante la técnica de Oseodensificación Versah, en modo condensante. (Salah Huwais 2014). Se informa al paciente de la pérdida ósea de sus implantes en pzas 1.1 y 2.1 (8-9) productos de desajustes de rehabilitación como mostro la radiografía periapical..



Fig. 3. Fotografía Intraoral vista oclusal; pieza 2.2 (10) de resto radicular y perno de fibra fracturado dentro conducto. Pzas 1.1 y 2.1 feluzadas y cementadas sobre pilares protésicos de implantes. Pza 2.3 Rehabilitada en base a corona metal cerámica con espiga metálica intraconducto de escasa longitud como muestra su radiografía.



Fig. 4. Fotografía Intraoral; pieza 2.2/10. Inicio de Oseodensificación en hueso alveolar tipo III con sistema Versah, se utiliza fresa en modo condensante, es decir, 1500 rpm. contra sentido del reloj, con bastante irrigación, de diámetro 2.5 en la zona palatina.



Fig. 5. Fotografía Intraoral; pieza 2.2/10. Control de correcto posicionamiento 3D. Utilizando protocolos de planificación protésicamente guiada para una rehabilitación atornillada.



Fig. 6. Fotografía Intraoral oclusal; pieza 2.2/10 oseodensificación en hueso palatino, posterior al acondicionamiento del escudo radicular vestibular sin su apice, como indica protocolo de Socket Shield. Se recomienda dejar resto radicular a nivel oseoso y biselado en 45° con el fin de promover el perfil de emergencia biológico de la rehabilitación inmediata.



Fig. 7. Momento de instalación de implante hexágono interno 3.75 mm. x 13 mm. Grosor de SST forma medialuna 1.5 mm, dejando Gap con la superficie radicular 1.5 mm. Excelente estabilidad primaria lograda 45 Ncm en torque progresivo.



Fig. 8. Preparación de rehabilitación temporal atornillada en el intraquirúrgico. Con el correcto perfil de emergencia cóncavo convexo que favorece el desarrollo del tejido blando.



Fig. 9. Fotografía intraoral inmediata a instalación de implante mediante técnica de escudo o Socket Shield (P.E.T) y optimizada por la Oseodensificación de Versah.

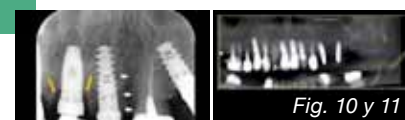


Fig. 10. Radiografía de control postquirúrgico Socket Shield Technique en relación a rehabilitación mediante pilar de titanio y corona acrílica temporal. Nótese la mantención de alturas óseas.
Fig. 11. Conebeam de control postquirúrgico Socket Shield Technique en relación a rehabilitación mediante pilar de titanio y corona acrílica temporal. Se corrige sobreproyección de implante 2.4 sobre pza 2.3.

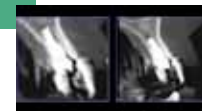


Fig. 12. Conebeam control Shield Technique en relación a implante 3.75 x 13 mm.

DISCUSIÓN

Solucionado su motivo de consulta, se comenzará a tratar de manera integral el resto de sus piezas dentarias y rehabilitaciones defectuosas. Mediante la técnica de Socket Shield y Oseodensificación se mejoró el factor 4D que es el tiempo de tratamiento, preocupación de este paciente de 87 años, en una sola cirugía de "preservo" tejido óseo, se optimizó mediante una hidrocondensación, se estimuló una osteogénesis mediante la superficie del implante, se autoinjerto tejido de preparación ósea por medio de la oseodensificación.



Fig. 9



Doris Rubilar y Cia. Ltda. - Uriel Eventos
General Holley #2381 Of. 903
Providencia - RM - Chile

+562 2378 9920 | +569 9051 3070

www.urielrubilar.cl



Expertos en Productos y Servicios para
Pacientes y Profesionales



PHARMA INVESTI PHILIPS

CURAPROX

Colgate

VOCO

Oral-B

DENTAID

Nordent



En los 100 años de la Odontología en Chile

VI CONGRESO

F I P P

Chile 2017

15-18 noviembre 2017

Centro de Eventos

CASAPIEDRA

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

www.congresofippchile2017.cl

Organizan:

- Sociedad de Periodoncia de Chile
- Federación Iberoamericana de Periodoncia
- **Osteology Foundation**



Sponsor platinum:



Sponsor bronce:



Auspiciadores:



Patrocinan:



Contacto:

M. Paulina Aguayo Zavala - Sociedad de Periodoncia de Chile

F. +56 2 2 3357692

soc.periodoncia@gmail.com

www.spch.cl

www.congresofippchile2017.cl

Dr. Héctor González, Presidente FESODECH

“La renovación de especialidades permite que los colegas tengan que estar al día y por consiguiente los pacientes están recibiendo la mejor atención posible”

La Federación de Sociedades de Especialidades Odontológicas de Chile (Fesodech) se creó en 1991, como una instancia de coordinación de las diferentes actividades científicas y gremiales de las Sociedades Científicas Odontológicas reconocidas a la fecha. Está integrada por 12 sociedades en la actualidad y su función es favorecer el desarrollo, difusión y la actualización de especialidades odontológicas del país. Dr. Héctor González, Presidente de Fesodech, es claro al señalar la importancia que tiene hoy FESODECH, pensando en la Ley de Especialidades Odontológicas (que entrará en vigencia el 2019) y adelanta grandes cambios en materia de especializaciones y cursos de actualización para la odontología. “La FESODECH está avocada a un tema de cambio en modo de acción, debido a que estamos en el proceso final para obtener personalidad jurídica, la cual nos permite representar de mejor manera ante diferentes instituciones o instancias a las Sociedades Científicas, por ejemplo frente al Ministerio de Salud. Hoy solamente nos invitan por cortesía pero no tenemos mayor peso. Con personalidad jurídica si tenemos un peso importante”, explica.

Precisamente, pensando en la futura Ley de Especialidades Odontológicas, Dr. González, comenta que hoy, CONACEO -que está formado por Fesodech, Colegio de Dentistas y Universidades- tiene un rol muy importante debido a que está trabajando en la certificación de las especialidades. Así también en la etapa final para obtener el documento que significa la renovación de las especialidades. “Cabe señalar que a contar del 2019 es obligatorio hacerlo para todos los que somos especialistas. Así mismo los profesionales que trabajan en el ámbito público tienen que contar con sus especialidades renovadas a partir del año 2019. Cada 7 años las especialidades se van renovando”, explica.

“Todo esto permite que los colegas tengan que estar al día y por consiguiente los pacientes están recibiendo la mejor atención posible. Por eso lo que se busca con la renovación de especialidades es una permanente actualización”, puntualiza.

¿Y cómo será el proceso de Acreditación de Especialidades?

Todos los años los profesionales deberán tener un cierto número de créditos u horas cursadas en instancias válidas por supuesto, organizados por Universidades, Sociedades Científicas. Los cursos realizados por el Colegio de Dentistas también tienen validez.



¿Cuál es el organismo que impone las normas?

A nivel nacional está a cargo la CNA, organización que dictó normas para que todos los programas a partir del 2019 debieran estar acreditados con un proceso de acreditación. De tal manera que los profesionales que salgan de programas acreditados, por la CNA, automáticamente quedan registrados en los registros de la superintendencia de salud y a su vez están autorizados a trabajar en el servicio público y en todas las entidades relacionadas con GES. La CNA tiene normas específicas respecto a cuales son las normativas, el tipo de docente jerárquicamente hablando, currículos, las horas que debe tener cada programa, temas de infraestructura y más.

“ Para renovar las especialidades, cada año se van juntando horas para asistir a cursos o congresos. Se van a publicar las horas promedio que cada año debería tener el profesional en estos cursos, para que así sea una instancia válida ”

Con esta validez se busca objetividad, al igual que las universidades en su búsqueda de entregar conocimientos, conceptos y no hablar de alguna marca en particular. De esta manera se garantiza una mayor calidad y una mayor objetividad en los contenidos que se entreguen en los diferentes cursos o congresos. Todos los otros cursos que son organizados por entidades privadas, empresas tengan el nombre que tengan, por si solos no tienen validez, por muy bueno que sea el dictante.

Para renovar las especialidades, cada año se van juntando horas para asistir a cursos o congresos. Se van a publicar las horas promedio que cada año debería tener el profesional en estos cursos, para que así sea una instancia válida.

Y eso es lo que se está discutiendo hoy en día. El ministerio nos estaba pidiendo 14 horas mínimo para que un curso o congreso tenga validez. Nosotros estamos en conversaciones

para que en algún caso sean 10 horas u 8 horas mínimo, dependiendo del curso o especialidad.

Dentro de los aspectos más importantes, que tendrá este proceso de “acreditación de especialidades”, tiene relación con que “serán reconocidos como válidos los cursos de actualización que organicen Sociedades Científicas, Universidades o el Colegio de Dentistas”, reitera Dr. González. Además, a nivel de instituciones privadas o públicas el profesional especialista, deberá presentar parte de su trabajo en la especialidad respectiva, para demostrar que está ejerciendo la especialidad en la que está inmerso.

Si un colega está en el ámbito privado, deberá presentar un documento ante notario para certificar que ha cumplido con las horas de especialidad. Lo que se está hablando es que el profesional deberá cumplir un cierto porcentaje. De 80% hacia arriba de cumplimiento se renovará la especialidad

automáticamente por 7 años. Entre 60 y 80% de cumplimiento debe dar un examen. Y con un porcentaje menor... Con menos del 60% de cumplimiento el profesional debe juntar antecedentes y presentarlos por lo menos 2 años después.

Alta oferta de Cursos y sus consecuencias...

Los varios años de experiencia en la odontología le entregan mucha sabiduría y una mirada crítica a Dr. González quien frente a la fuerte oferta de cursos sin validez ante CONACEO y Fesodech, manifiesta:

Nos enfrentamos a una publicidad que a nuestro gusto es engañosa, en el sentido que “hemos detectado que en Chile, se ofrecen programas de especialidades como ortodoncia o implantología, los cuales están dictados por universidades o instituciones extranjeras (de Brasil, por ejemplo), los que se venden en formato de cursos modulares.

“Como Fesodech, queremos aclarar que esos títulos que les entregan a los profesionales no son válidos en Chile. Para que este título sea válido en nuestro país, la entidad extranjera debería estar acreditada en Chile y no es así (...) Consecuencia de esto, los colegas están invirtiendo cantidad de tiempo y recursos en un certificado que probablemente a futuro no les va a servir y este es un gran problema. Por eso es que estamos trabajando. No interesa que los colegas estén formados bajo una instancia que sea seria bajo nuestro punto de vista.

Cerrando la entrevista, Dr. González hace un llamado a informarse antes de tomar la decisión de cursar una especialidad, diplomado y/o curso de actualización: “La idea de esto es que cada colega que quiera hacer algún curso, llámese diplomado o especialidades ojalá lo realice en una universidad chilena, acreditada en pregrado, porque los procesos están recién en proceso de acreditación. Y si estudia en el extranjero en una universidad que tenga cierto reconocimiento, lo cual se puede conocer según rankings internacionales (...) El llamado es a fijarse bien si toman diplomados sobre todo, cuantas horas debe tener este diplomado. Mínimo son 270 horas para que sea considerado como un buen diplomado, menos de ese tiempo es relativo. Es de vital importancia que se conozca con antelación quien va a dictar el diplomado, cual es la malla curricular, temáticas futuras y demás. Un diplomado no es una especialidad, es un camino a esta.

Promoción Monolítico \$55.000

(Promoción válida hasta 28 de octubre de 2017)
(coronas carillas e incrustaciones)

Cada día los pacientes valoran y exigen soluciones estéticas de alta calidad, y en Beraudent lo sabemos. Es por ello que invertimos en tecnología de punta pues contamos con el más moderno centro CAD-CAM del país.

Para lograr un buen resultado es fundamental utilizar materiales de máxima calidad, los que han sido clínicamente testeados y que, junto a un proceso de producción de primer nivel, nos permite ofrecer a sus pacientes un resultado de excelencia.

Es por esta razón que las restauraciones fabricadas en E-MAX han sido preferidas por años, con mucho éxito en todo el mundo. E-MAX es sinónimo de seguridad, máxima calidad, estética y ajuste perfecto.



Caso clínico realizado por la Dra. Ana Rosa Mármol
Laboratorista dental - Cristian Jaraquemada F.

Carillas Oclusales / Overlay E-MAX molar y Premolar



Beraudent Laboratorio dental / Calle Monjitas 527 Piso 9, Santiago de Chile.

Tel: 22-9636320

Cor: laboratorio@beraudent.cl

www.beraudent.com

¡Refrescamos la imagen de nuestro laboratorio!

¡Te invitamos a ser parte en nuestras redes sociales @beraudent!



LA REHABILITACIÓN MÁS EXITOSA DEL MUNDO

Odontopediatría Libre de Stress



Dra. Marcela Rojas Gómez

Cirujano Dentista Universidad de Valparaíso.
Especialista en Odontopediatría Universidad del Desarrollo.
Diplomada en Sedación Inhalatoria Consciente con Óxido Nitroso Universidad de Valparaíso.

Actualmente la comprensión de la Odontopediatría incluye dos importantes dimensiones ^(1,2):

- 1.- Mantener la salud bucal.
- 2.- Mantener al paciente capaz y dispuesto a recibir la atención dental, para lo cual es fundamental el control del miedo y la ansiedad, es decir, brindar una experiencia de atención sin estrés.

TRATAMIENTO ODONTOPEDIÁTRICO SIN STRESS

El tratamiento y el alivio del dolor es un derecho humano básico. Por lo tanto, todos los niños deben esperar que el tratamiento dental sea sin dolor y de alta calidad ⁽¹⁾.

Actualmente como especialistas responsables de la Salud Bucal debemos estar informados que existen medios para ofrecer una experiencia de atención confortable, segura y sin estrés a nuestros pacientes pediátricos. Es nuestro



deber ético y profesional brindar un ambiente de atención adecuado, contar con los medios y formación necesarios para brindar una atención de calidad. Manejar adecuadamente el dolor y la ansiedad de un paciente, entrega un ambiente que beneficia tanto al paciente como al profesional. Obviamente, si usted como dentista, sabe que su paciente está relajado y cómodo, podrá otorgarle un mejor servicio y con menos estrés ⁽³⁾. El éxito, como profesional, se define muchas veces por cómo uno maneja este aspecto

del cuidado del paciente ⁽³⁾. Bajo esta visión contamos actualmente con dos grandes herramientas para brindar este tipo de atención:

- Sedación Inhalatoria Consciente con Óxido Nitroso.
- Anestesia Local Regulada por Computador (Sleeper One – The Wand)

SEDACIÓN INHALATORIA CONSCIENTE CON ÓXIDO NITROSO

La administración de Sedación con Óxido Nitroso debe ser realizada por profesionales entrenados en su uso y respuestas a las posibles emergencias correspondientes ^(1,2,7). Cuando el Óxido Nitroso se administra por personal entrenado en pacientes cuidadosamente seleccionados, con equipos y técnica apropiada, es un agente seguro y eficaz en niños ^(2,6).

La utilización de la Sedación con Óxido Nitroso produce Analgesia/Ansiolisis presentando grandes ventajas como: Reducir o eliminar la ansiedad, mejorar la comunicación y cooperación del paciente, elevar el umbral de dolor, aumentar tolerancia en citas largas y reduce reflejo nauseoso ^(2,6,7).

ANESTESIA LOCAL REGULADA POR COMPUTADOR

El uso de estos sistemas brinda al paciente una experiencia de menor estrés



1. La atención odontopediátrica debe ser realizada en un espacio especializado.
2. Anestesia Local Regulada por Sleeper One 5.
3. La utilización de Sedación con Óxido Nitroso sumado a Sleeper One 5 brinda una experiencia de atención de calidad y agradable al paciente infantil.
4. Es importante el manejo conductual del paciente infantil para lograr éxito de estas técnicas.



ya que el instrumento de aplicación no tiene el aspecto de la tradicional carpule, por lo cual el paciente no realiza una asociación de ésta con una inminente experiencia de dolor de la punción anestésica ⁽⁶⁾.

Sleeper One o The Wand permiten la administración de anestesia local con un flujo lento y constante, generando una sensación más cómoda para el paciente ^(4,5). Con ellos puede aplicarse cualquier técnica anestésica de forma cómoda y fácil.

Técnicas de anestesia local que generalmente generan mucho dolor (infiltración palatina o intraligamentaria), con estos sistemas son casi imperceptibles. Una gran ventaja de su uso en Odontopediatría es lograr anestesiarse solo el diente en que se va a trabajar, evitando así complicaciones posteriores por ejemplo úlceras por mordedura del paciente.

En Conclusión el uso de estas herramientas terapéuticas sumado a las técnicas de manejo conductual convencionales nos ayudan a brindar una grata experiencia de atención a nuestros pacientes infantiles, sus padres y nosotros como profesionales, ayudando valiosamente a superar la ansiedad que genera la atención y facilitando la adhesividad al tratamiento.

REFERENCIAS:

1. Hallonsten AL, Jensen B, Raadal M, Veerkamp J, Høsey MT, Poulsen S. EAPD Guidelines on Sedation in Paediatric Dentistry. <http://www.eapd.gr/8B927172>. 7 de Julio de 2017.
2. American Academy on Pediatric Dentistry Ad Hoc Committee on Sedation and Anesthesia: American Academy on Pediatric Dentistry Council on Clinical Affairs. Policy on the use of deep sedation and general anesthesia in the pediatric dental office. *Pediatric Dentistry*. 2008-2009;30:66-7.
3. Morris S, Clark D, Brunick A. Capítulo 3: Pain and Anxiety Management. *Handbook of Nitrous Oxide and Oxygen Sedation*. 2015. 4th Edition, Editorial Elsevier.
4. Computerized local dental anesthetics systems: patient and dentist satisfaction. E.G. Gracea, D.M. Barnes, B.C. Reid, M. Floresb, D.L. Georgeb. *Journal of Dentistry*. 2003;31: 9-12.
5. Computerized versus traditional local anesthesia in pediatric patients. Mittal, M., Kumar, A., Srivastava, D., Sharma, P., & Sharma, S. *Pain perception: The Journal of Clinical Pediatric Dentistry*. 2015; 39: 470-474.
6. American Dental Association. Guideline for the use of sedation and general anesthesia by dentists. 2007. http://www.ada.org/sections/about/pdfs/anesthesia_guidelines.pdf. Revisado 7 de Julio de 2017.
7. American Academy of Pediatric Dentistry. Guideline on Use of Nitrous Oxide for Pediatric Dental Patients. *Clinical Practice Guideline* 2013. http://www.aapd.org/media/policies_guidelines/g_nitrous.pdf. Revisado 7 de Julio de 2017.

27 Y 28 OCTUBRE DE 2017 **7MO CURSO**

"ODONTOLOGÍA LIBRE DE STRESS" MEDIANTE LA APLICACIÓN DE ÓXIDO NITROSO Y ANESTESIA LOCAL COMPUTARIZADA

MODULO: RCP Y DEA TEÓRICO-PRÁCTICO

DR. CRISTIAN GALLEGOS SOTO
PERIODONCISTA

DRA. CLAUDIA ZENTENO HOFER
REHABILITADORA ORAL

DRA. MARCELA ROJAS GÓMEZ
ODONTOPEDIATRA

EU. MAX PALMA MARTÍNEZ

SALON ANDES 1 HOTEL RADISSON BLU LA DEHESA

AlphaBio CHILE

Para mayor información contáctenos: eventos-cursos@alphabio.cl o al [569 8199 5030](tel:56981995030)



webdental.cl
boletín informativo

EDICIÓN IMPRESA Y DIGITAL

Junto a ti, desde el 2011

TÚ TAMBIEN PUEDES SER PARTE

Comparte tus Artículos, Columnas y Casos Clínicos

CIERRE DE EDICIÓN: VIERNES 25 DE AGOSTO



3er CONGRESO INTERNACIONAL ALPHA BIO CHILE

La organización de este Congreso Internacional ha sido 100% perfecta. Estoy muy impresionado del lugar, de equipos, la forma de trabajar. Estoy muy agradecido de que me hayan invitado a esta jornada internacional de altísimo nivel.

CONACEO ES AUTORIZADA COMO CERTIFICADORA DE ESPECIALIDADES ODONTOLÓGICAS

Nuevas Tecnologías y Biomateriales en el Laboratorio Dental

REHABILITACIÓN CON IMPLANTES DE DIÁMETRO REDUCIDO

CAPACITACIÓN Y LOCURA EN LA CIUDAD DE LA FURIA

- 3.000 ejemplares impresos.
- Distribución Nacional.
- 11 ediciones por año (impreso y digital)
- Presencia en los eventos más importantes del área
- Comunidad web con más de 30.000 asociados.

#WEBDENTALTOUR: RECORRIENDO CHILE JUNTO A LOS AMIGOS Y LA ODONTOLOGÍA

Técnica de estampado directo desarrollada con Fittek Bulkfill 3M ESPE en clase i escolar

5 AÑOS CUMPLIENDO EN EL PAPEL... 5 AÑOS DEL WEBDENTAL.CL BOLETÍN INFORMATIVO

#WEBDENTALIZATE

LA LUCHA DE DENTISTAS EN ALERTA YA ES LEY: BENEFICIOS ALCANZADOS SON PUBLICADOS EN EL DIARIO OFICIAL

"Clasifica aleronecrotizante agudo o GUNA"

EDICIÓN BIONICA

Manejo Multidisciplinario en el tratamiento de recesiones gingivales múltiples y lesiones cervicales de carieses (LCNC)

LA LUCHA DE DENTISTAS EN ALERTA YA ES LEY: BENEFICIOS ALCANZADOS SON PUBLICADOS EN EL DIARIO OFICIAL

"Clasifica aleronecrotizante agudo o GUNA"

EDICIÓN BIONICA

Manejo Multidisciplinario en el tratamiento de recesiones gingivales múltiples y lesiones cervicales de carieses (LCNC)

Dr. Eugenio Nieto Grez:

“Tener en Chile el CONGRESO ICP es un lujo”

Durante el 7 y 9 de septiembre se llevará a cabo el CONGRESO MUNDIAL DE REHABILITACIÓN ORAL, 17th Meeting of the International College of Prosthodontists (ICP), un encuentro imperdible para todos los odontólogos rehabilitadores a nivel nacional y que se realizará POR PRIMERA VEZ EN UN PAÍS DE HABLA HISPANA Y EN NUESTRO CONTINENTE.

Bajo el slogan: “Less is more”, el Congreso ICP promete convocar a una destacada cantidad de profesionales de la salud oral de diferentes países como: EEUU, Australia, Italia, Nueva Zelanda, Sudáfrica, Holanda, China, Japón, Corea, Alemania y Chile.

En este contexto el Dr. Eugenio Nieto, director de la Sociedad de Prótesis y Rehabilitación Oral de Chile, se mostró muy emocionado y nos brindó su opinión sobre este evento que promete:

“El Congreso ICP es una maravilla. Que tengamos expositores de primer nivel en rehabilitación en Chile es un privilegio, es una joya”. Invito a todos los colegas a ser parte de este congreso. Es una oportunidad para observar y aprender de especialistas de todo el mundo. El lenguaje es común, rápidamente los protesistas, rehabilitadores, nos vamos a sentir muy bien acompañados con colegas que vienen del exterior”.

Acerca del nivel de la odontología chilena respecto a la posibilidad de presentar posters en el Congreso ICP, el profesional explicó: “Los especialistas que vienen desde fuera han felicitado a los dentistas nacionales. Mi llamado es a mostrar lo que estamos haciendo, los casos científicos, casos clínicos, para que así nos abramos al mundo y que Chile sea un referente en lo que es la calidad odontológica a nivel mundial”.

¿Por qué un Especialista en Rehabilitación Oral, o un Odontólogo General debería necesariamente participar del Congreso ICP?

Un odontólogo puede aprender y estudiar por su cuenta, gracias a la gran cantidad de información disponible, especialmente en Internet. Sin embargo, esa misma disponibilidad hace que no toda la información que está en la web sea con por ciento real, honesta, y sin sesgo de ningún tipo. Existen instituciones o personas que tienen un interés económico, y publican o comentan filosofías, técnicas y materiales de restauración que no siempre son la maravilla que se ofrece. Por otra parte, la gran cantidad de literatura científica publicada en revistas de gran impacto puede hacer difícil asimilar lo que a cada



“ Las temáticas del Congreso ICP serán: **Implantes dentales, Prostodoncia removible, Oclusión. Necesidades especiales y geriátricas, Tecnología Digital, Estética y cerámica, Prostodoncia Maxilofacial** ”

profesional le interesa.

Es en este escenario que una asociación independiente, internacional y de alto prestigio como la ICP nos ofrece una tribuna a autores reconocidos, que no tienen compromiso empresarial (y si lo hubiera deben expresarlo), que exponen su manera personal de enfrentarse a los desafíos de la odontología moderna, y se hacen responsables de sus dichos. Es por eso que no podemos quedar fuera de este evento.

Qué nos puede decir acerca de las Temáticas que serán abordadas en el Congreso ICP?

¿Hace falta decir que el mundo está cambiando vertiginosamente? lo que hace cinco años era la norma, hoy puede estar totalmente obsoleto. En implantes, vemos cambios en superficies y diseños cada día, y siempre los fabricantes nos dicen que es lo mejor... hasta que se pruebe lo contrario o salga algo "mejor". Los cuidados geriátricos serán un gran tema de aquí a 15 años. En 1990

será digital. En el congreso de ICP del año 2015 el Dr. Hirayama dijo: "todavía no es el momento de pasar a full digital, esperemos un poco". Tengo curiosidad de ver que se presenta este año.

En maxilofacial tendremos exposiciones de un equipo de profesionales chilenos liderados por el Dr. Claudio Brenner, que dejará impresionados a muchos colegas extranjeros. Y así en muchas otras áreas de la Odontología restauradora.

Las temáticas del Congreso ICP serán: Implantes dentales, Prostodoncia removible, Oclusión. Necesidades especiales y geriátricas, Tecnología Digital, Estética y cerámica, Prostodoncia Maxilofacial.

Y con respecto a los speakers que nos honrarán con su presencia?

Entre los expositores invitados tenemos profesionales que son referentes mundiales en sus disciplinas.

La Dra. Nicola Zitzmann, de Basilea, Suiza tiene múltiples publicaciones de gran nivel. El Dr. Stephen Parel, de Texas, EEUU, es un prostodoncista extraordinario. Markus Blatz, Frank Spear, David Bartlett, Rhonda Jacob, son imperdibles. Entre los nacionales tendremos a Rubén Rosenberg, Raúl Furgones, Rodrigo Giacaman entre otros, con presentaciones de alto nivel científico.

Dr. Eugenio Nieto finaliza la entrevista extendiendo la invitación: “llamo a todos mis colegas a no dejar pasar esta oportunidad. Gracias al convenio con la Sociedad de Prótesis y Rehabilitación Oral de Chile, los odontólogos chilenos tendrán un valor especial, y los socios de la SPROCh tendrán valores de inscripción aún más rebajados.

¡Los esperamos!”



EXPOSITORES INVITADOS

Dr. David Bartlett	Dr. Raúl Furgone Zambra	Dr. Wei Shao Lin	Dr. John A. Sorenson
Dr. John Reumer	Dr. Rodrigo A. Giacaman	Dr. Kenneth Mallam	Dr. Frank Spear
Dr. Markus Blatz	Dr. Luis Gonzaga	Dr. William C. Martin	Dr. Clark Stanford
Dr. Martin Chin	Dr. Adam Hamilton	Dr. Frauke Müller	Dr. Charlotte Silwell
Dr. Steven Eckert	Dr. Rhonda Jacob	Dr. Stephen Parel	Dr. Thomas Taylor
Dr. Christopher Evans	Dr. Jorge Jofré	Dr. Ruben Rosenberg	Dr. Paul Van Zyl
Dr. Jocelyne Feine	Dr. Iven Klineberg	Dr. Thomas Salinas	Dr. Terry Walton
Dr. David A. Felton	Dr. Danielle Layton	Dr. Ami Smidt	Dr. Daniel Wismeijer
Dr. Mauro Testa	Dr. Diego Bechelt	Dr. Angélica Lemos	Dr. Nicola Ursula Zitzmann
Dr. Harry Bartsch	Dr. Johan Wolfert		



OFERTA AGOSTO EMPORIO DENTAL

TRAYART

Siliconas de Impresión Dental

kit Silicona por Adición Vestige®

- Vestige Putty Soft, 1 pote 300 ml Base + 1 pote 300 ml Catalizador
- Vestige Light o Medium Body 2 cartuchos 50 ml c/u
- 12 puntas de mezcla



RTO

Nuestra experiencia en fibra es su fortaleza de Francia

kit D.T. LIGHT-POST® X-RO Illusion®

- 5 postes n° 0.5
- 5 postes n° 1
- 5 postes n° 2
- 5 postes n° 3
- 4 fresas, una por cada medida de poste.



\$159.900
VALOR POR AMBOS KITS

Encuentre este y otros productos en www.emporiodental.cl
o llámenos a +56 9 4960 1938 | ventas@emporiodental.cl



Curso de Actualización Teórico Práctico
Restauraciones Adhesivas Posteriores

17,18 y 19 de Agosto de 2017
Viña del Mar

Prof. Dr. Abelardo Báez Rosales

INFORMACIÓN E INSCRIPCIONES: cursosdrbaez@gmail.com
teléfono: 32-2713809

posteriores

Dr. Augusto Cura:

“Con la odontología holística buscamos no tener efecto negativo en la salud de los pacientes”

El Dr. Augusto Cura, Cirujano dentista de Universidad San Sebastián de Concepción y con un Postgrado en Homeopatía Unicista de la Universidad Candegabe de Homeopatía, Argentina, se posiciona como el primer y único odontólogo holístico del Sur de Chile.

En entrevista con **webdental.cl**, el profesional cuenta los beneficios de este **camino odontológico**, reveló algunas diferencias entre la **odontología holística** y la tradicional y explicó las razones de un **tratamiento holístico exitoso**.

¿Cuál es el impacto que la odontología holística tiene sobre la salud oral del paciente?

En la odontología holística sabemos que el uso de ciertos materiales dentales y la alimentación tienen un impacto a nivel sistémico. Con la odontología holística buscamos no tener este efecto negativo en la salud de los pacientes.

Te puedo contar que nosotros no utilizamos flúor. Sabemos que el flúor puede causar muchos problemas en la salud en general. Hay evidencia suficiente que demuestra que el flúor incluso en cantidades muy bajas, menores a un ppm, que es lo que se pone en el agua, es bastante dañino y puede causar fluorosis dental o fluorosis esquelética.

Además... El flúor es un gas sumamente tóxico para el ser humano ya que daña enzimas reparadoras del ADN, aumenta el riesgo de osteoporosis, incluso investigaciones indican que aumenta la posibilidad de presentar cáncer oral, de vejiga, pulmones.

AMALGAMAS DENTALES

Desde siempre muchos dentistas se han opuesto al uso del mercurio debido a que es una **neurotoxina**. Un gramo de mercurio contamina 38 mil litros de agua. En las amalgamas dentales se puede encontrar una **liberación de 43 microgramos**, dependiendo de la superficie y cantidades de amalgama, lo cual es bastante. Es absurdo que este material se utilice para tratar la boca de los pacientes.



¿Qué es la medicina Holística?

Estudios indican que se tratan de terapias que basan su poder en curaciones naturales del organismo. Se dividen en distintas categorías donde encontramos:

- Medicina Homeopática
- Acupuntura
- Fitoterapia
- Medicina nutracéutica
- Aromaterapia
- Terapia Floral

No es solo no usar el mercurio sino que ocupamos **protocolos especiales para poder eliminarlo**. Oxigenación para el paciente con herramientas especiales, para que pueda respirar oxígeno puro y no vapores de mercurio al sacar las amalgamas.



Sobre la principal diferencia entre la Odontología Holística y la Odontología Convencional

La base del tratamiento es educar bien al paciente, enseñarle que es realmente una alimentación correcta. Que potencie las habilidades propias del

organismo para poder evitar las caries o por ejemplo revertir la enfermedad periodontal o disminuir su incidencia. En la pirámide alimenticia, por ejemplo, donde las bases son las harinas o los cereales y estos alimentos deberían estar en la parte más alta de esta pirámide en los cimientos de ninguna manera... ya que son extremadamente nocivos, son azúcares para el organismo que causan mucho daño. Alteran la flora bacteriana, la flora bucal e intestinal, provocando un impacto negativo en la salud.

En mi labor hago el uso de ozono, trato de llevar una odontología mínimamente invasiva y el ozono favorece altamente en la eliminación de caries, poder detenerlas sin eliminar demasiado tejido dentario, es mucho menos traumático para los pacientes. En la gran mayoría de los casos evitas utilizar anestesia. En el caso de caries profundas muy cercanas a la pulpa, puedes evitar una endodoncia fácilmente sin llegar a perforar la cámara pulpar deteniendo las caries con el ozono.

UN TRATAMIENTO EXITOSO...

El Dr. Cura explica que en gran medida un tratamiento de odontología holística depende del paciente y por supuesto del profesional, a lo

(Continúa en página 18)



EZ Ray Air

World Lightest 1.2 kg Portable X-Ray

Portátil mas avanzado del **Mundo**

Pesa solo 1.2 Kgs, y es el Primero en usar NANO TECNOLOGIA con TUBO CNT, 65kV, 2.5mA, 0.05-0.5 Seg, Relación de Uso 1:30, Distancia a la piel:200mms, y cuenta con las mejores características: Totalmente programado para facilitar el posicionamiento (determina la potencia y el tiempo automáticamente, y detecta el angulo correcto de la toma.

Punto Focal de 0.4mm para mayor nitidez del RX
Elimina la Fatiga debido a su peso tan ligero
Año de garantia

Dental Pioneer
VATECH
VATECH Global

EDIGMA
THE BEST DENTAL SOLUTION

Certificación FDA



Tiempo reducido
preparación



El primer equipo portátil con tecnología
Nano-CNT del Mundo"



Condición estable para el
posicionamiento.

Contacto@edigma.cl

+56993427821 / +56986856121

Manquehue Sur 520, Of 512 Las Condes

que agregó: Si el paciente llega con **daño a nivel bucal** y tenemos que reparar, limpiar, se realiza el mejor trabajo posible y lo hacemos con materiales **biocompatibles**. Una vez que el paciente esté **rehabilitado completamente**, es misión del odontólogo educar al paciente, qué es lo que tiene que comer, si tiene que tomar algún **suplemento nutricional**. Uno puede mirar hacia atrás y ver que cada paciente vive situaciones distintas con los minerales, con las vitaminas, esto se puede conocer al hacer un análisis profundo y conversar con el paciente.

La clave sí o sí es educar al paciente de una forma correcta. Hay que instruirlos muy bien. Potenciar el consumo de ciertos alimentos como los vegetales verdes que tienen más contenido de magnesio y propiedades antioxidantes potentes. Eso no solamente **favorece al organismo en general** sino que también los dientes. La composición de la saliva, la cantidad de minerales que circulan también es importante y esto depende de los alimentos que consumas.

“ *Desde siempre muchos dentistas se han opuesto al uso del mercurio debido a que es una neurotoxina. Un gramo de mercurio contamina 38 mil litros de agua. En las amalgamas dentales se puede encontrar una liberación de 43 microgramos, dependiendo de la superficie y cantidades de amalgama, lo cual es bastante. Es absurdo que este material se utilice para tratar la boca de los pacientes* ”

Para finalizar el profesional nos explicó que el concepto principal de la odontología holística es no hacer daño al paciente...

Hoy día hay que tratar de utilizar lo que haga menos daño al paciente. Hay que potenciar, estimular y educar el tema de alimentación ya que es clave.

El impacto que provoca la alimentación en la salud bucal y general es altísimo. El Dr. Weston Price recorrió el mundo estudiando culturas primitivas e identificó que nadie tenía caries o

enfermedad periodontal, sin embargo cuando estas mismas personas se trasladaban a la sociedad “moderna” y tomaban los mismos alimentos y hábitos alimenticios registraban problemas orales similares.

Estamos metidos en un mundo donde la industria de alimentos procesados hace mucha propaganda. La gente prácticamente no lee lo que está comiendo. Hay personas que creen que porque es un producto sin gluten es bueno y no es así. Los contenidos de azúcar, de ácido graso manipulado,

de aditivos, son realmente nocivos. Lo mismo en las pastas de dientes, existe una cantidad de flúor tremendo y que como ya señalé es tóxico. Así también los otros ingredientes que son potenciales alérgenos, detergentes sumamente fuertes para la mucosa y que provocan irritación tras su uso. Tenemos herramientas naturales que son mucho mejor y la idea es empezar a usarlas e integrarlas. Así podremos mejorar la salud de los pacientes, de nuestras familias e hijos. Vamos a evitar tanta enfermedad crónica que hay. Desde el punto de vista de la odontología no echar a perder aún más la salud de los pacientes y que ellos conozcan los pro y contra.

Es muy importante darse el tiempo para conversar con los pacientes y que ellos comprendan la importancia de lo natural e instruirlos bien, no solamente realizar el tratamiento. Para mí que estoy inmerso en el tema es fácil conversar y explicarlo pero para un paciente que no está relacionado al área de la salud y que no entiendo esto, la comunicación es un factor vital.



LINE MED

SOMOS ESPECIALISTAS EN EQUIPAMIENTO DENTAL



PANORÁMICO HOY, TOMÓGRAFO MAÑANA

Eagle está construido sobre una plataforma inteligente, que permite UPGRADE en sus versiones. Puede adquirir un pan y futuramente realizar un upgrade para pan, tele y 3D.



PAN



PAN / TELE



PAN / TELE / 3D

ESPECIALISTA EN ESPACIOS ODONTOLÓGICOS

DISEÑO / ARQUITECTURA / CONSTRUCCIÓN / CERTIFICACIÓN



OFRECEMOS PROYECTOS 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.

ENTREGAMOS SU PRESUPUESTO
Y LO OPTIMIZAMOS SEGÚN SUS NECESIDADES

CONTACTOS:

www.construmed.cl / info@medempresas.cl +56 9 92761191



CONSTRU|MED

UNA EMPRESA DE:  GRUPO MED

Manejo mucogingival del sector anterior

Dr. Franco Paveri

INTRODUCCIÓN

En la actualidad el esfuerzo actual de un correcto tratamiento periodontal en el sector anterior no solo implica la detención de la enfermedad periodontal y su limitación del daño, si no que también la realización de correcciones estéticas, restablecimiento de el ancho biológico periodontal perdido y la eliminación de pseudobolsas periodontales 1.

El periodonto de protección se extiende desde el margen gingival a la unión muco gingival en sentido vertical 2. en este sector por lo general nos encontramos con 2 problemas de resolución: sonrisa gingival o hiperplasia gingival debida a diversos motivos, en el primer caso una exposición de mas de 3 mm hace que el paciente sienta disconforme al sonreír, por otra parte la hiperplasia gingival se puede describir como un crecimiento difuso del periodonto de protección, caracterizado por el sobre-crecimiento de fibroblastos bien diferenciados junto a una matriz extra celular de colágeno denso con infiltrado linfocitario 3. Por otro lado Armitage GC, clasificó estas patologías como excesos gingivales, dentro de las deformidades mucogingivales o condiciones alrededor del diente desprendiéndose: Pseudosacos, margen gingival inconsistente, margen gingival excesivo o agrandamiento gingival 4, en cuanto a su etiología puede ser idiopática, hereditaria, inducida por formatos o asociadas a factores retenedores de placa bacteriana 5. Las hiperplasias gingivales inducidas por farmacos se pueden dividir en 3 grupos.

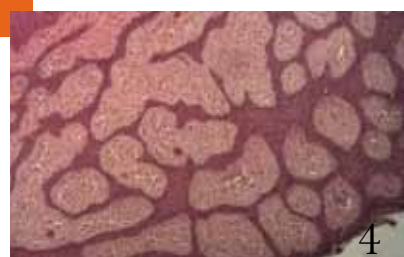
Anticonvulsivos: fenitoína, ácido valproico, carbamazepina, fenobarbital y vigabatrina.

Bloqueadores de canales de calcio: nifedipina, diltiazem, verapamilo, amlodipina y felodipina.

Inmunosupresores: ciclosporina A. 6

HISTOPATOLOGÍA

Estudios histopatológicos realizados por nosotros han demostrado que a la resección del tejido gingival hiperplásico se puede observar en diferentes cortes, de fuera hacia adentro, un epitelio plano pluriestratificado con capa de paraqueratina, acantósico con hiperplasia arciforme de arquitectura conservada, corion fibroso y vascular, algo denso, correspondiente con un diagnóstico histopatológico de hiperplasia fibrosa.



1 y 2 (Tinción H-E): Epitelio paraqueratinizado con su arquitectura celular conservada hiperplásico. 3 y 4 (Tinción H-E): Corion con hiperplasia fibrosa densa y vascular e infiltrado linfocitario.

CASO CLÍNICO

Paciente sexo femenino de 13 años de edad sin antecedentes sistémicos con presencia de hiperplasia gingival fibrosa superior asociada a la utilización de brackets 7. En grupo II, con presencia de pseudosacos periodontales de 4 a 6 mm de profundidad del sondaje con 0 de NIC, la paciente no presentaba signos clínicos de gingivitis inducida por placa bacteriana o biofilm. el manejo quirúrgico periodontal consistió en realizar una gingivectomía a bisel estremo con siguiendo el diseño incisional de Zucchelli 8, para esto se utilizó una hoja de bisturí 15c (Hu-Friedy), en la cual se diseño la linea de incisión fue hasta el conectivo, sirviendo de guías para la incisión de espesor total, y de espesor parcial para la papila, pero sin ser necesario elevar colgajo, el tejido gingival posteriormente fue resectado con curetas Gracey After five 3-4 (Hu-Friedy) y la papila quirúrgica posteriormente se adelgazó con un bisturí de Orban (Hu-Friedy), luego se procedió a irrigar con suero fisiológico estéril y se colocó apósito quirúrgico por 1 semana, el cual fue removido como semuestra a continuación.



5. Paciente con hiperplasia gingival asociada a fármacos. 6. Foto luego de la resección gingivectomía a bisel externo, con resección gingival y adelgazamiento de la papila quirúrgica. 7. Paciente con cemento quirúrgico en el postoperatorio inmediato. 8. Paciente en post operatorio de 1 semana de evolución. 9. Paciente luego de 2 semanas a realización de procedimiento quirúrgico en sector superior e inferior.

PROCEDIMIENTO QUIRÚRGICO

El procedimiento quirúrgico a la hora de realizar plastias gingivales anteriores, se realiza de la siguiente manera, se procede al marcaje de hiperplasia gingival con pinzas de Craig-Kaplan, posteriormente se procede a realizar un plastia gingival anterior con hoja 15c en 45 grados a bisel externo, de acuerdo a diseño de Zucchelli (Figura 15). La reducción papilar se realiza con bisturí de Orban (Figura 16), logrando buenos resultados a 14 días de realizada la intervención quirúrgica.



10. Marcaje periodontal con pinzas Craig-Kaplan, para posterior resección gingival. 11. Angulación de hoja 15c (hu-friedy) previo a incisión quirúrgica. 12. Muestra incisión quirúrgica a bisel externo, con sobreexposición de líneas en sector de papilas. 13. Reducción papilar con bisturí de Orban Curvo (Hu-Friedy). 14. Luego de resección gingival y adelgazamiento papilar. 15. Cicatrización a 14 días de realizada la resección gingival.

CONCLUSIÓN

La utilización de técnicas resectivas a la hora de tratar hiperplasias gingivales ha sido utilizado desde el año 1960, variando su abordaje quirúrgico, dando versatilidad de tratamiento a la hora de tratar problemas mucogingivales en el sector anterior, cabe destacar que la linea de incisión de G. Zucchelli a la hora de reducir el espesor papilar facilita el procedimiento haciéndolo más predecible, recomendamos fuertemente esta técnica. Como conclusión el enfoque de un Periodoncista debe ser aplicar la técnica de acuerdo a la necesidad terapéutica del caso dado.

BIBLIOGRAFÍA:

1. Reddy MS: Achieving gingival esthetics. J Am Dent Assoc 2003; 134: 295-304.
2. Amano J, Loe H: anatomical Characteristic of gingiva. A clinical and microscopic study of a free an attached gingiva. J Periodontol 1966; 37: 5, 13.
3. Perez A; Valcárcel J; Estupiñán D; García A; Perez SA: Hiperplasia gingival hereditaria asociada a hepartricitosis reporte de un caso clínico. Revista Hab de ciencias medicas 2012; 11 (3) 369-375.
4. Armitage GC: Development of classification system for periodontal disease and conditions 1999, Vol 4, Num 1. 5. Zeron JA; Sautto M: Agrandamientos gingivales inducidos por medicamentos. una visión genómica y genética. Revisión de la literatura. Rev Mex Periodontol. Vol. VII, Num 1: 25-35.
5. Zucchelli G.: Gummy smile. Periodontal treatment in patients with passive altered eruption. J de Parodontologie & implantologie Orale 2010; 29: 287-296.
7. Truque E., Porras B.: Hiperplasia Gingival y Tratamiento Ortodóncico: Caso Clínico. 2005 iDental: 33-46.
8. Zucchelli G: Mucogingival esthetic surgery. Ed Quintecense.
9. Alpiste-Iluca: Altered passive eruption: a little know clinical situation. Med Oral Patol Oral Cir Bucal. 2011 Jan 1;16 (1):e100-4.

POSTGRADOS PARA LATINOS

Bauru, São Paulo:
Capital de la Odontología en Latino América



Seguimiento Trimestral Presencial

El primer módulo
23 a 30 de Septiembre/17

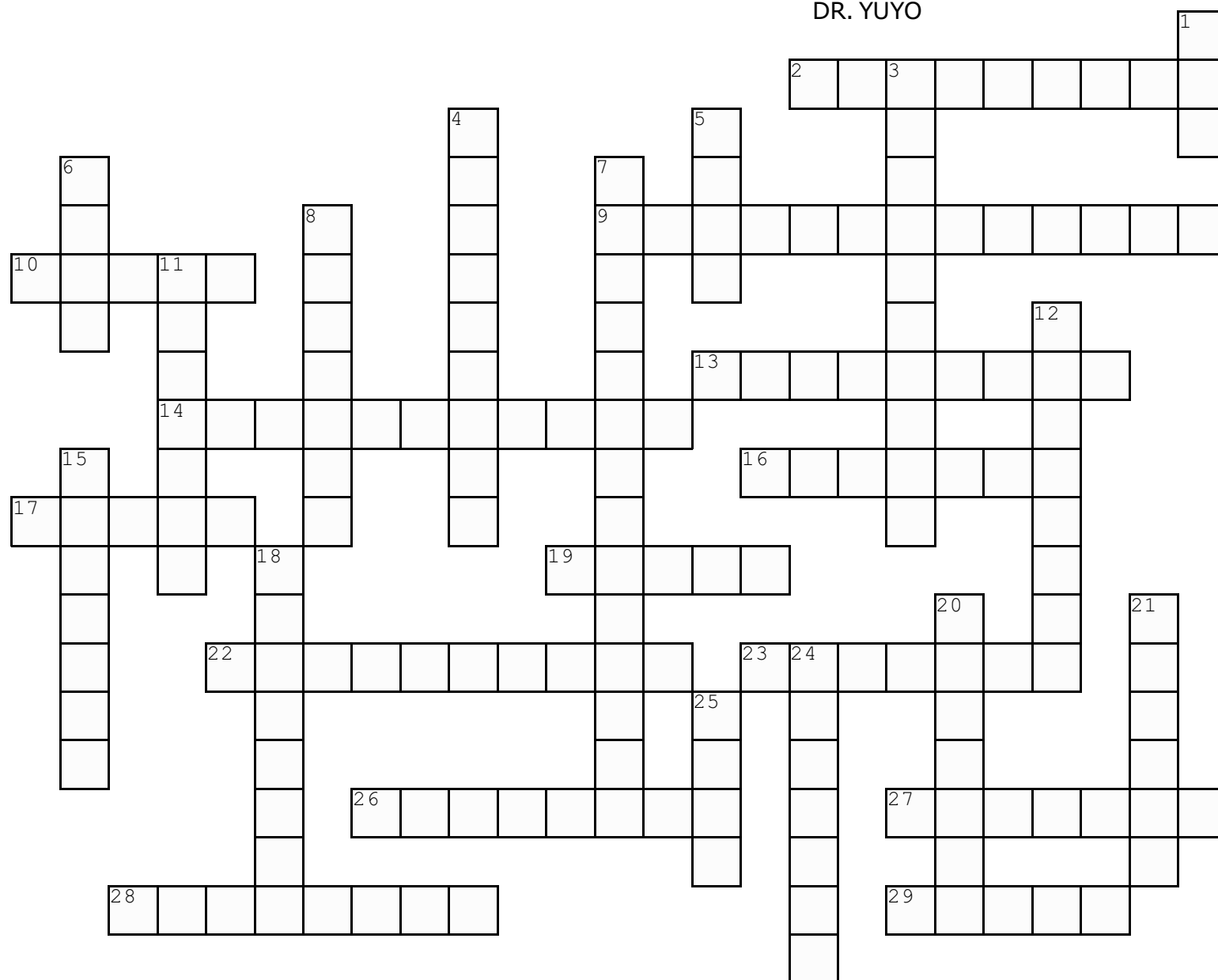
Estudio en el que se reconoce su grado!

Portaria MEC N°1671. CFO/CRO n°80805/2015
extranjero@facoph.com.br en Chile +56 9 4997 8735 ☎
www.facoph.com.br

ODONTOCRUCIGRAMA

Complete el crucigrama

DR. YUYO



Cruzada

- 2. boca primitiva
- 9. sensación tridimensional
- 10. padre de la operatoria dental
- 13. mineral presente en la dentina esclerótica
- 14. anillos del feto de donde se originan órganos
- 16. disco interarticular
- 17. fenómeno negativo de la amalgama
- 19. creador de la fórmula de la resina compuesta
- 22. surco del piso de la cámara pulpar
- 23. proliferación de tejido en una fístula
- 26. sutura
- 27. etapa del desarrollo del diente
- 28. describió un tumor odontogénico epitelial calcificante
- 29. donde se aloja el apoyo en una prótesis removable

Abajo

- 1. zona de encía bajo el punto de contacto
- 3. capacidad de un cuerpo de fluir bajo presión
- 4. gel usado en aclaramiento dental
- 5. liquido quelante
- 6. parálisis facial o de ...
- 7. medio de unión de células gingivales al diente
- 8. metal de los implantes
- 11. deformación de una Prótesis fija plural frente a cargas
- 12. hueso de la base del cráneo
- 15. percepción del trauma oclusal
- 18. Pierre ..., padre de la Odontología moderna
- 20. limite de una lesión, útil en cirugía
- 21. orificio anterior de las fosas nasales
- 24. reacción de un tipo de silicona
- 25. coeficiente que expresa la relación entre la cantidad y la frecuencia de un fenómeno

25, 26 Y 27 DE AGOSTO

PRÓXIMA FECHA: 22, 23 y 24 SEPTIEMBRE



CONVENIOS INTERNACIONALES

CURSO DE REJUVENECIMIENTO FACIAL Y ESTÉTICA ODONTOLÓGICA

MÁS DE 150 PROFESIONALES CAPACITADOS EL 2016



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

PLASMA RICO EN FACTORES DE CRECIMIENTO (PRGF)

PARTE DEL CONTENIDO TEMÁTICO

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

CLÍNICA CON PACIENTES:

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

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

PROFESORES DICTANTES

PROF. DR. ANDRÉS GAETE NAVARRO

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

PROF. DR. MANUEL NOVAJAS BALBOA

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

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

URGENCIAS EN CLÍNICA

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

CLÍNICA CON PACIENTES

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

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

Un mundo de
soluciones
integrales
que nos han
hecho los
Nº1
en Chile



AlphaBio

CHILE

