



## CAMPAÑA "BUSCA UN ESPECIALISTA" DE LA SOCIEDAD DE TTM Y DOF

PÁGINA 04



## Sociedad de Periodoncia homenajea a sus Socios Fundadores

PÁGINA 12



Iván Alonso Ramírez Riquelme

## Flujo digital en Rehabilitación Integral sobre implantes

PÁGINA 06

Carla Castañon

## La Importancia de las Estrategias de Marketing en el Sector Dental

PÁGINA 14



Sebastián Jiménez P.  
Director Ejecutivo

Sofía Pollmann F.  
Gerente de Negocios

Sibila Pollmann F.  
Diagramación

**Web:**  
www.webdental.cl

**E-mail:**  
info@webdental.cl

**WEBDENTAL.CL**  
Diagramación y Diseño Gráfico

**Venta de Publicidad**  
Karina Mahecha  
karina@webdental.cl  
(+56-9) 59049790

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.



## Los dientes y el Quijote

*Aunque un mal catarro pudiese dejar sin dientes algunas bocas, en tiempos cervantinos la odontología no era considerada ciencia*

En la época de Cervantes, los dentistas combinaban su oficio con el de barberos sangradores. De la misma manera que afeitaban, extraían muelas y aplicaban sanguijuelas. Sin más ciencia que la de sus navajas, los barberos de entonces hacían sangrías como si marcaran patillas. Por ejemplo, el poste de barbero que hoy lucen los establecimientos más hipster tuvo su origen en otro que se representaba con vendajes sangrientos enrollados. Los barberos anunciaban sus servicios con crudeza, ya dijimos que eran otros tiempos; una época de claroscuros y contrastes donde un mal catarro podía dejar sin dientes algunas bocas, tal y como le ocurrió a Doña Rodríguez con la suya, cuando se mostró ante don Quijote para aclararle: «Mi alma tengo en las carnes y todos mis dientes y muelas en la boca, amén de unos pocos que me han usurpado unos catarros, que en esta tierra de Aragón son tan ordinarios.»

Sin embargo, a pesar de la estrecha relación entre problemas de salud y problemas dentales, en tiempos cervantinos la odontología no era considerada ciencia; los médicos de entonces despreciaban todo lo que tuviera relación con la boca. De esta manera, charlatanes y barberos se ocupaban de poner sus tenazas al fuego para extraer muelas a tirones. En realidad, era un método que no carecía de efectividad, pues respondía a un planteamiento simple:



si no hay pieza, no hay dolor. Lo que sucede es que una boca sin muelas es igual al molino sin piedra, por decirlo a la manera cervantina tras el episodio que llevó a don Quijote a confundir manadas de carneros con ejércitos, y del que saldría con la dentadura maltrecha. Hasta ese momento, Alonso Quijano presumía de tener la boca tan sana que en toda su vida le habían sacado diente ni muela, como tampoco se le había caído “ni comido de neguijón, ni de reuma alguna”.

El neguijón y el reuma, a los que hace referencia don Quijote, son dolencias dentales que hoy conocemos como caries y como placa infecciosa. Para ser más acertados, en la época de Cervantes la caries era causa de un gusano invisible al que se combatía de raíz con la punta de una aguja puesta al fuego. Por otro lado, el reuma dental se correspondía con la gingivitis o corrimiento de las encías que era debido a un proceso inflamatorio.

Tendrá que pasar tiempo para que la caries dejase de ser causa de un gusano invisible y de eso se encargará Pierre Fauchard cuando, en el año 1728, entregue a la imprenta su tratado Le chirurgien dentiste (El dentista cirujano); trabajo fundacional de la odontología donde se tratan los signos de la enfermedad bucal, así como se explica el método para sacar muelas con caries y no trocearlas durante su extracción. Con unas ilustraciones al detalle, Fauchard nos va señalando los pasos a seguir para realizar las curas.

La historia de este médico da comienzo en la Marina Real donde se enrola siendo un adolescente y donde aprende que los marinos que hacían viajes largos sufrían de ulceración en las encías provocada por la falta de vitamina C, enfermedad conocida como escorbuto. La curiosidad de Fauchard no tuvo límites y gracias a ella, los postes de barbero empezaron a perder su significado original. Adaptando instrumentos de relojeros y joyeros -herramientas precisas y delicadas a la vez- Fauchard puso en práctica la cirugía maxilofacial. También empleó marfil para reemplazar piezas. Lo hizo igual a un orfebre que engastase una piedra en un anillo, demostrando que el dentista no sólo ha de poseer el ímpetu de un mecánico, sino que también ha de contar con el tacto de un artesano. Como acertó a decir don Quijote tras el episodio de los carneros, “en mucho más se ha de estimar un diente que un diamante”.

*El hacha de piedra es una sección donde Montero Glez, con voluntad de prosa, ejerce su asedio particular a la realidad científica para manifestar que ciencia y arte son formas complementarias de conocimiento.*

## SUSCRÍBETE

Recibe mensualmente la edición impresa de nuestro periódico de Odontología



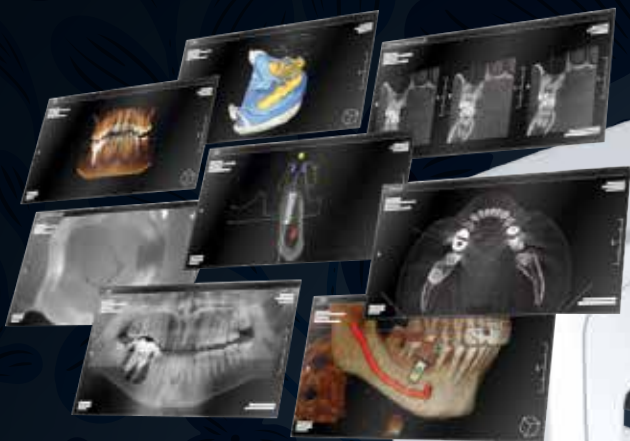
Estamos en...  
Santiago, Iquique, Copiapó, Calama,  
Viña del Mar, Antofagasta, La Serena, Talca,  
Rancagua, Concepción, Valdivia, Temuco, Puerto Varas  
y Puerto Aysén



KAVO

# I ♥ OP3D Pro

Hacer radiografías  
es fácil



5 campos de visión

5 x 5 cm  
(6 x 4 cm)



6 x 8 cm



8 x 8 cm



8 x 15 cm



13 x 15 cm



Equipo 3 en 1: Panorámica - Cefalométrica - 3D  
Diagnóstico 3D fiable en toda la región maxilofacial.  
Cada ajuste proporciona la solución perfecta.  
Imágenes más claras con la tecnología MAR.

**Cuatro resoluciones**



Endodoncia



Alta resolución



Estándar



Dosis baja



## Campaña:

# "Busca un Especialista" de la Sociedad de TTM y DOF

En diciembre, se realizó el lanzamiento de la campaña publicitaria **"Busca un especialista"** de la Sociedad de Trastornos Temporomandibulares y Dolor Orofacial (TTM y DOF).

La campaña, dirigida tanto a pacientes como a especialistas del sector de la salud, tiene el objetivo de incentivar y dar a conocer la labor que realizan los especialistas en Trastornos Temporomandibulares, para que así los problemas dentales que tengan que ver con esta área de la odontología puedan ser tratados oportunamente y de mejor manera. "Una de las características de los pacientes que sufren de dolor orofacial y Trastornos Temporomandibulares es que deambulan entre muchos especialistas antes de llegar a

alguien que realmente entienda lo que les pasa y puedan hacer un diagnóstico correcto", afirma la Dra. María Paz Fariña, presidenta de la Sociedad de TTM y DOF.

A través de una serie de videos, disponibles en [www.tmydof.cl](http://www.tmydof.cl), la Sociedad de TTM y DOF, busca "que la gente sepa que su problema tiene una solución y que esa solución se la puede dar un especialista en TTM (...) La idea de hacer una campaña publicitaria que se difunda en redes sociales, es que primero llegue a nuestros colegas y que sean capaces de pesquisar y derivar pero que también llegue a los pacientes y que ellos sepan que existe alguien que le puede dar solución a su problema", explicó la Dra. Fariña.





## UNIDAD DENTAL MARCA RUNYES MODELO NOVO

GARANTÍA TÉCNICA: 18 MESES - VALOR \$3.160.000- IVA INC.

### ASISTENTE

Unidad de agua mono block con giro de 90 grados.  
Jeringa triple, aspirador y eyector de flujo variable.  
Sistema de auto- limpieza de eyector y aspirador.  
Lámpara de fotocurado.  
Comandos para salivero, vaso y sillón, retorno a 0 y posición de salivado.

### LÁMPARA LED

Intensidad variable  
8.000 a 25.000 lux

### BRACKET

Tipo Colgante  
Jeringa triple y tres mangueras asépticas midwest.  
Destartador piezo eléctrico 30.000 ciclos. Marca Woodpecker.  
Comandos para salivero, vaso y sillón, retorno a 0 y posición de salivado.  
Visor de Radiografías con pantalla abatible.  
NO incluye piezas de mano.

### SILLÓN

Tres programas para posiciones de trabajo.  
Posición para salivado y retorno última posición.  
Retorno a cero.  
Brazo derecho abatible.  
Sistema de seguridad en bajada de sillón.  
Movimiento de Trendelemburg.  
Comandos de pie: Subida y bajada de sillón, movimiento de respaldo, retorno a 0, posición de salivado y retorno a última posición de trabajo.



IMÁGENES REFERENCIALES

La unidad dental incluye un taburete con regulación de altura y respaldo | Reostato doble, función con y sin agua, Chip-blower, botón llenado de vaso y botón lavado salivero | Bracket con freno neumático | Manómetro a la vista | Sistema de agua conectada a red y botella presurizada.



SOMOS ESPECIALISTAS EN EQUIPAMIENTO DENTAL DESDE 1971

NSK | RUNYES | DYNAMIC | MARATHON | LUBCON | D-MEGA

**WWW.CILA.CL**

**DESPACHAMOS A TODO CHILE**

### SALA DE VENTAS

Salvador Donoso 128. Providencia - Santiago.

Tel.: 2 2777 6324 - 2 2737 2113

e-mail: ventas@cila.cl

### SERVICIO TÉCNICO

María Auxiliadora 716. San Miguel - Santiago.

Tel.: 2 2553 6484 - 2 2553 6485

e-mail: serviciotecnico@cila.cl



# Flujo digital en Rehabilitación Integral sobre implantes



**Iván Alonso Ramírez Riquelme**

Universidad del Desarrollo Postgrado de Implantología

## INTRODUCCIÓN

La implementación de tecnologías avanzadas ayuda en el diagnóstico, planificación del tratamiento y entrega de terapia de implantes dentales.

En la actualidad, la odontología digital reduce los riesgos e incertidumbres introducidos por factores humanos, proporcionando una mayor consistencia y precisión en cada etapa del flujo de trabajo.

Todas las técnicas de impresiones buscan la reproducibilidad más fiel y exacta de la morfología intraoral con el propósito de obtener la mejor adaptación posible de las estructuras a los pilares, logrando un ajuste pasivo (Bowen, 2014)

Las impresiones digitales son utilizadas en la fase de restauración. Los Scanbody se han desarrollado para la mayoría de las principales marcas de implantes. Éstos permiten el registro de la posición tridimensional del implante y transferirlos a un modelo digital. Además, se registra la marca y dimensiones del implante.

El registro mediante el uso de scanner intraorales elimina muchas de las

variables asociadas con tomar una impresión tradicional, brindando a los técnicos datos más precisos para usar en diseños.

Toda la información necesaria relacionada con el tratamiento provisional, el arco opuesto y los registros de mordidas se puede capturar con scanner intraorales. Este flujo de trabajo ha demostrado ser eficiente y preciso para los casos dentados y edéntulos (Gherlone, 2016).

Alternativamente, los scanner ópticos de escritorio en laboratorios dentales se pueden usar para escanear impresiones de tradicionales o modelos de yeso

Después del escaneo, los datos anatómicos del paciente se importan al software de CAD dental, donde se pueden planificar los tratamientos y diseñar prótesis.

Las herramientas de software dental proporcionan interfaces visuales similares a los flujos de trabajo tradicionales, con los beneficios adicionales de poder automatizar ciertos pasos, así como identificar y corregir fácilmente los errores. Los equipos de fabricación digital como las impresoras 3D o las fresadoras ofrecen una gama de productos y dispositivos personalizados de alta calidad con un ajuste superior y resultados repetibles.

Todo esto hace que las estructuras diseñadas tengan un mejor ajuste, función y aceptación clínica por parte del paciente, con menos errores y ajustes en el camino. Los scanner actuales han demostrado ser bastante precisos, con un rango de precisión de 6.9 µm a 45.2 µm. (Hack, 2015).

Los pacientes y los odontólogos se benefician de tiempos de tratamiento más rápidos con técnicas digitales (Joda, 2016). Además, los pacientes en un estudio prefirieron unánimemente las impresiones digitales sobre las impresiones convencionales.

El diseño digital resulta en tratamientos más fáciles, más precisos y comunicación simplificada. Las tecnologías de laboratorio digital reducen el número de pasos inductores de errores y la manipulación de materiales, y por lo tanto se han asociado con procesos más eficientes (Abduo, 2016) pilares personalizados están diseñados digitalmente y fresados del material elegido por el médico.

Al comparar este flujo de trabajo digital con un enfoque convencional, se ha demostrado que la tecnología digital es tres veces más eficiente para la formación de coronas sobre implantes. Este flujo de trabajo también beneficia al clínico, ya que el ajuste de las restauraciones y el tiempo de asiento son significativamente más rápidos que para las restauraciones fabricadas con métodos convencionales. (Joda, 2016)

## OBJETIVO

Este reporte tiene por objetivo presentar la resolución de un tratamiento integral, mediante el uso del flujo digital, escaneo intra oral, diseño de estructuras por AD- CAM y posterior sinterizado.

## REPORTE DE CASO CLÍNICO

Paciente género femenino, 46 años de edad, desdentada parcial superior e inferior, presenta periodontitis

crónica localizada moderada, múltiples restauraciones, en tratamiento activo. Etapa de provisionalización y estabilización. Presenta pérdida piezas dentarias zona estética

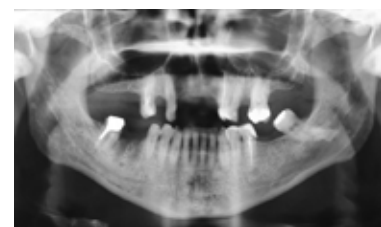


Fig. 1 Estado inicial

Se procede con la planificación e instalación de 6 implantes, posteriormente, según protocolo se esperan 3 meses y se realiza la provisionalización del sector anterior, para el manejo del tejido periimplantario, logrando obtener un resultado estético estable a largo plazo. Para la confección de los provisionales se utiliza el protocolo de contornos críticos y subcríticos, determinando así la conformación de las papilas interdentalarias de la PFP (Su, 2010).

La situación clínica será predecible según la altura que se otorga al provisional, que posteriormente será traspasado al trabajo definitivo,



## AccuFab-D1

Especializado en impresión 3D Dental

CLP 5.290.000 + IVA

Oferta vigente hasta el 31 Diciembre



## PRODUCTO DESTACADO

- ▶ Autocalibración
- ▶ Alta precisión y velocidad de impresión
- ▶ Opera con resinas de diferentes fabricantes
- ▶ Hasta 9 hemiarquadas por bandeja
- ▶ Múltiples aplicaciones: Removibles, calcinables, guías quirúrgicas, modelos provisionales y encías blandas
- ▶ Garantía y Soporte Técnico entregados por DEMED



DemedChile

demed.cl

(562) 2658 0814

(569) 8709 8006

demed@microgeo.cl

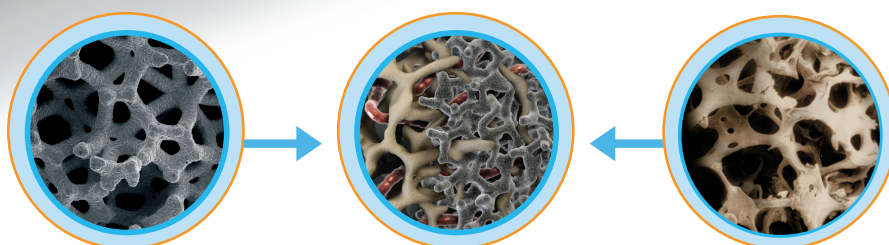
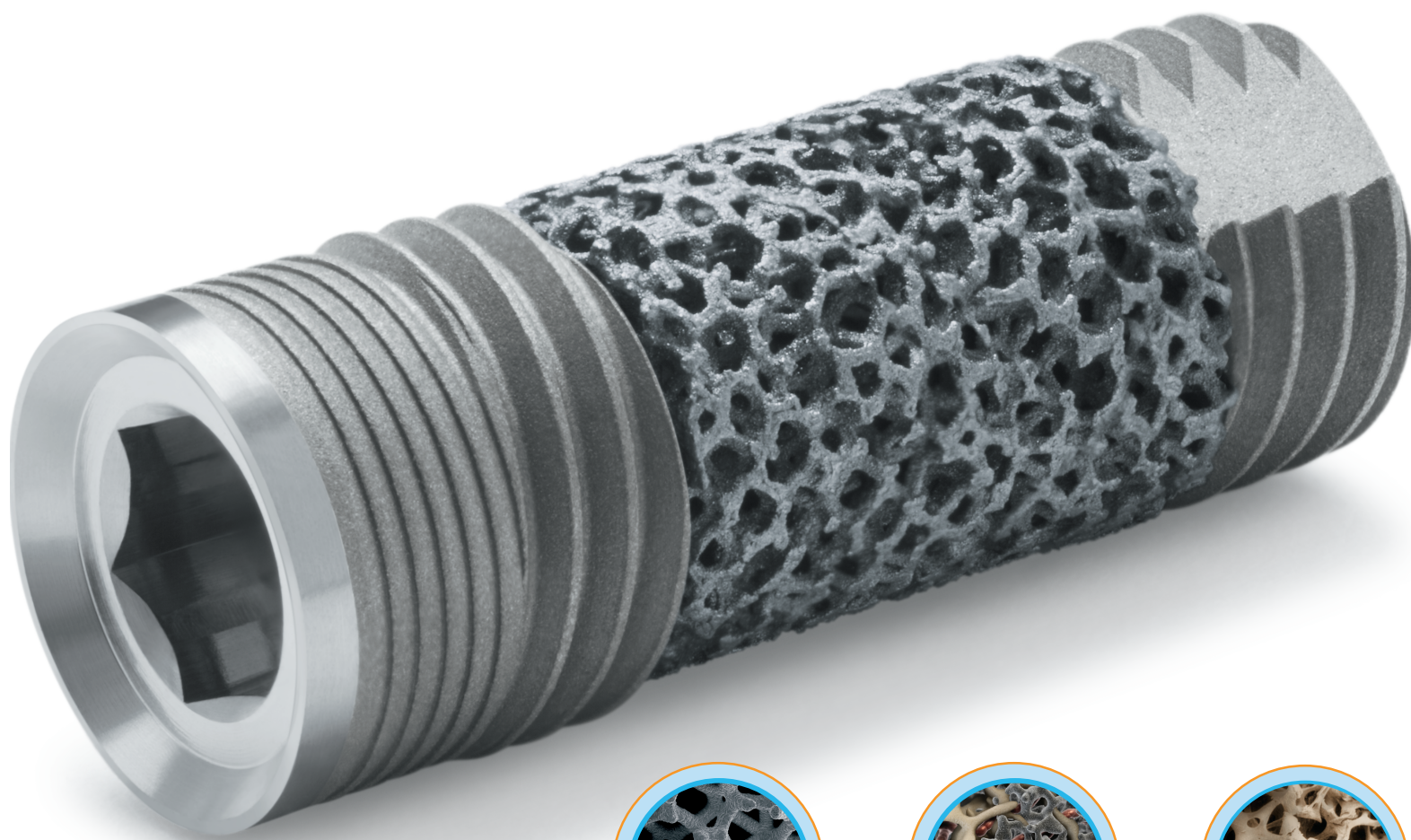




# Implante dental Trabecular Metal™



The Best Thing Next to Bone™



**Material Trabecular Metal**

**Osteoincorporación**  
**Aposición ósea**  
**+ crecimiento óseo interno**

**Hueso trabecular**

- El primer implante que ofrece una sección central con una porosidad de hasta el 80%
- La topografía con nanorrelieve del implante Trabecular Metal está diseñada para permitir el crecimiento óseo tanto por aposición como por osteoincorporación (crecimiento interno)
- La tecnología patentada Platform Plus™ y los microcanales coroneles favorecen la preservación del hueso cresta protegiéndolo así de las fuerzas oclusales concentradas

**Para obtener más información, póngase en contacto con su representante local de ventas.**  
**[www.zimmerbiometdental.es](http://www.zimmerbiometdental.es)**



siendo determinado por la distancia entre la cresta ósea y el punto de contacto (Jimenez – García, 2005)



Fig. 2 Provisionales atornillados

Luego del manejo de tejido blando, donde se logra obtener papilas se toma la impresión definitiva, mediante flujo digital, con escaneo intraoral usando TRIOS 3Shape.

En este procedimiento se utilizan nuevos elementos a comparación de la técnica convencional, se utiliza un scanner intraoral tipo 3Shape TRIOS y scanbodies.

El scanbody es el dispositivo utilizado como aditamento de transferencia para establecer virtualmente en 3D la posición de la plataforma del implante y su relación con el resto de la boca. (Serrat, 2013)

Existen scanbody para cada sistema de implante y tipo de conexión, con un código de identificación único.

Una vez que se ha comprobado el correcto posicionamiento del scanbody mediante control radiográfico se debe proceder con la impresión intraoral, para lo que se debe seguir el protocolo del fabricante.



Fig. 3 Maxilar con scanbody

Una vez se obtiene el modelo digital y realizado el montaje, utilizando referencias dentales, se realiza el diseño digital de las estructuras metálicas, ya sean unitarias o plurales, según lo planificado y solicitado por el tratante, posteriormente se manufactura por proceso de sinterizado láser.

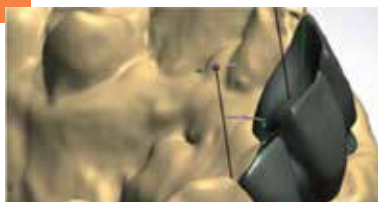


Fig. 4 Diseño y sinterizado de estructuras metálicas

Una vez insertadas las estructuras metálicas en boca, se evalúa el ajuste pasivo, control radiográfico y que el montaje sea correcto. Ya realizado esto se solicita al



Fig. 5 Prueba de cerámica

laboratorio la carga cerámica de las estructuras y se prueban en boca para asegurar el logro estético, según conformidad del paciente y el tratante.

### CONCLUSIÓN

Rehabilitar utilizando tecnología CAD-CAM, ayuda a obtener resultados precisos y respetando el principio mecánico de ajuste pasivo, estética y funcionalidad. Disminuye los tiempos de trabajo y mejora la comunicación con el laboratorista, permite visualizar resultados antes de tenerlos confeccionados, por lo que se minimizan errores.

### BIBLIOGRAFÍA:

1. Abdou J, Bennamoun M, Tennant M, McGeachie J. Impact of digital prosthodontics planning on dental esthetics: Biometric analysis of esthetic parameters. *J Prosthet Dent.* 2016;115:57-64.
2. Bowen, Impresión digital con scanbodies en implantología, 2014.
3. Gherlone E, Cappare P, Vinci R, Ferrini F, Gastaldi G, Crespi R. Conventional versus digital impressions for "all-on-four" restorations. *Int J Oral Maxillofac Implants.* 2016;31:324-330.
4. Hack G, Patzelt S. Evaluation of the accuracy of six intra-oral scanning devices: An in-vitro investigation. *J Am Dent Assoc.* 2015;10:1-5.
5. Huan Su, Considerations of Implant Abutment and Crown Contour: Critical Contour and Subcritical Contour. 2010.
6. Jimenez-García. Implantología estética: Cómo lograrla de forma sencilla, aspectos quirúrgicos y protéticos a tener en consideración para lograr un buen resultado final. 2005.
7. Joda T, Katsoulis J, Brägger U, Clini C. Intraoral scanning and digital implant-supported crowns comparing digital and conventional workflows. *Clin Implant Dent Relat Res.* 2016;18:946-954.
8. Joda T, Lenherr P, Dedem P, Kovaltchuk I, Brägger U, Zitzmann N. Time efficiency, difficulty, and operator's preference comparing digital and conventional implant impressions: a randomized controlled trial. *Clin Oral Implants Res.* Sept. 5, 2016. Epub ahead of print.
9. Serrat, M (2013) Impresiones digitales con scanbody para restauraciones unitarias sobre implantes.



## OptiBond™ Universal

### Adhesivo de 8va generación

Se puede usar con autograbado, grabado selectivo y técnicas de grabado total. Apto para esmalte, dentina, porcelana y cerámica.



## Kerr Nanograbado único



OptiBond™ Universal  
Esmalte sin cortar



Competidor  
Esmalte sin cortar





# VIVE EL FLUJO DIGITAL HOY



**SHINING 3D**

AutoScan-DS-EX  
Dental 3D Scanner



**MEDIT *i*500**



**Neo  
Biotech**

NeoBiotech Chile  
Marchant Pereira 367, Oficina 803  
Providencia  
Fono +56 2 22428465 / +56 2 32451181

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







# NobelActive®

## Consiga alta estabilidad primaria incluso en situaciones comprometidas



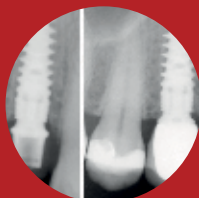
El cuerpo con expansión cónica de NobelActive condensa el hueso gradualmente mientras que las hojas de corte apicales permiten minimizar la osteotomía.<sup>10</sup>. Estas características ayudan a lograr alta estabilidad primaria en situaciones comprometidas, por ejemplo, en hueso blando o alveolos postextracción. NobelActive permite la colocación inmediata del implante y la función inmediata en situaciones en las que podría resultar complicado sin esta solución.

## Mejor osteointegración



NobelActive cuenta con nuestra exclusiva superficie oxidada TiUnite. Esta superficie mantiene la alta estabilidad del implante durante la cicatrización gracias a una formación de hueso rápida y promueve el éxito a largo plazo.

## Consiga excelentes resultados estéticos



Al final, lo que importa es el resultado definitivo. El diseño coronal en forma de cono invertido y el cambio de plataforma integrado de NobelActive se han diseñado para maximizar el volumen de hueso y tejido blando y lograr una estética de aspecto natural.



No te pierdas este **exclusivo caso clínico** con NobelActive®





# Sociedad de Periodoncia homenajea a sus Socios Fundadores

Durante su reunión de clausura, realizada en diciembre -en donde expusieron Dra. Patricia Hernández, Dr. Mauricio Baeza y Dr. Antonio Quinteros- la Sociedad de Periodoncia de Chile

realizó un emotivo homenaje a sus socios fundadores Dr. Mario Cortés, Dr. Santiago Matta, Dra. Blanca Pino, Dr. Enrique Rossi, Dr. Sergio Solís, Dr. Juan José Villavicencio.



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

+562 2378 9920 | +569 9051 3070

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

[urieleventos@gmail.com](mailto:urieleventos@gmail.com)

Expertos en Productos y Servicios para  
**Pacientes y Profesionales**



PHARMA INVESTI

PHILIPS

CURAPROX

Colgate®

VOCO

Oral-B

DENTAID

Nordent®





LA GRANDEZA ES  
EL RESULTADO DE  
LA EXPERIENCIA.

 **NEODENT**<sup>®</sup>  
A STRAUMANN GROUP BRAND



**Neodent® Filial Chile**

Dirección Cerro el Plomo 5420, oficina 1101. Las Condes, Santiago  
Teléfono: 2 22992710  
Página web: <https://www.straumann.com/neodent/cl>  
Correo: [contacto.cl@neodent.com](mailto:contacto.cl@neodent.com)

 **NEODENT**<sup>®</sup>  
A Straumann Group Brand



# La Importancia de las Estrategias de Marketing en el Sector Dental



**Por Carla Castañón**  
(Odontalify)

Seguramente una de tus mayores preocupaciones como dentista es obtener más pacientes para tu clínica dental, de hecho tal vez ese sea el principal motivo por el cual estás registrado en este portal. Para lograr esto, lo primero que tienes que saber es que para que una clínica dental obtenga más pacientes no solamente basta con que los servicios sean de excelente calidad y cuenten con precios bajos, pues si la gente no tiene forma de saberlo no sirve de mucho. Para dar a conocer tus servicios necesitas contar con estrategias de marketing que te ayuden a hacerlo. Las estrategias de marketing en el sector dental no son algo a lo que todos los dentistas le presten atención y sin embargo son algo muy importante, los que las han implementado pueden dar testimonio de cómo estas les han ayudado a obtener más pacientes y a crecer su clínica dental. Algunas de las principales áreas de impacto en las cuales dichas estrategias tienen efecto son las siguientes:

## POSICIONAMIENTO

El posicionamiento de una clínica

dental es algo difícil de lograr debido a que es un sector bastante competitivo. Sin embargo no es imposible, la implementación de buenas estrategias de marketing es clave para lograr posicionar una clínica.

## CAPTACIÓN DE CLIENTES

Este es uno de los principales objetivos de cualquier clínica dental, captar más clientes pues de esta forma logran que su clínica dental crezca y por lo tanto sus ingresos también lo hagan. Para ello es necesario conocer al público objetivo para después poder implementar estrategias que ayuden a llegar a este de una forma efectiva, esto es algo que se puede lograr por medio del marketing.

## VENTAS

El cambio más significativo lo podrás notar en las ventas, implementando estrategias de marketing para tu clínica dental lograrás observar cómo las ventas de tus servicios dentales irán en aumento.

## COBERTURA

Sin marketing es probable que tu clínica dental solo sea conocida localmente o en el mejor de los

casos de boca a boca, sin embargo con estrategias de marketing bien implementadas lograrás obtener una mayor cobertura ya abarcar más zonas donde haya prospectos.

## ¿Qué puede hacer una clínica dental para tener éxito?

La respuesta se basa en cinco elementos que son necesarios para la efectividad de las técnicas a emplear:

**Objetivos claros:** Se debe de delimitar y determinar el propósito central por el cual se van a desarrollar las estrategias de marketing, eso con la finalidad de que no haya desviación del enfoque.

**Generar confianza:** Si una clínica dental le produce al público la seguridad que necesita, provocará que esas personas se conviertan en sus pacientes ya que deposita su confianza y su dinero en lugares que le puedan proporcionar algo más que una compra.

**Propuesta de valor:** Es el elemento por el cual la persona se decide por acudir a una clínica en lugar de otra, se puede decir que es el punto diferenciador. Y esto pasa cuando

se puede satisfacer la necesidad que tiene un paciente.

**Análisis en Customer journey:** Es el proceso de compra que lleva a cabo una persona, por lo que la clínica debe de comprender cómo funciona este procedimiento al momento de comprar para que así se puedan obtener mayores ingresos y pueda abarcar mayores sectores.

**Métricas:** Definitivamente es uno de los elementos que nunca debe de fallar dentro de un consultorio dental, especialmente porque con esta información se podrán medir los resultados de las estrategias de marketing que se han implementado, logrando así saber si son exitosas o si necesitan modificarse.

Con esta información podemos concluir que las buenas estrategias de marketing logran beneficios significativos para una clínica dental, no únicamente porque los ingresos económicos aumentan, sino porque también se obtiene mejor posicionamiento y mayor alcance en el mercado. Por lo tanto, es necesario que estas se desarrollen siguiendo siempre el análisis del mercado al cual va dirigido el servicio o producto.

10  
AÑOS



Noticias | Congresos | Cursos | Casos Clínicos





# I Encuentro de Actualización Clínica de la CNO

En salas paralelas, destacados miembros de la Cooperativa serán los expositores del primer Congreso.

**27**  
MARZO 2020

UNIVERSIDAD  
de Los Andes

**8:15**  
**18:30**

## SALA DE REHABILITACIÓN ORAL E IMPLANTOLOGÍA



Alternativas protésicas sobre implantes en el sector posterior, flujo análogo y digital.  
**Dr. Branco Fantela**



Rehabilitación oral con implantes oseointegrados en niños y adolescentes.  
**Dr. Nicolás Riveros**



Sistema de navegación dinámica en cirugía implantológica, la revolución en los sistemas de cirugía asistida.  
**Dr. Rubén Rosenberg**



Odontología bioestética y casos clínicos.  
**Dr. Armando Palacios**



Periimplantitis.  
**Dr. Patricio Fuentes**



Manejo de tejidos blandos en tratamientos con implantes dentales.  
**Dr. Edgar Berg**

## SALA DE ORTODONCIA Y ESTÉTICA



Ortodoncia en niños pequeños: Derribando mitos y entendiendo nuevos conceptos.  
**Dra. Joana Baden**



Combinación sistemas de auto ligado y microimplantes extra alveolares.  
**Dr. Roberto Vogel**



Cirugía Ortognática: Mitos y realidad de las nuevas tecnologías y Cirugía Cosmética: Realidad actual, alternativas y limitaciones.  
**Dr. Pedro Solé**



Preparación de ortodoncia para la cirugía ortognática: Convencional y 3D.  
**Dra. Paula Marin**



Mi experiencia con el cambio digital: Invisalign e iTero.  
**Dra. Bárbara Fernández**



Flujo digital para la confección de alineadores In-Office.  
**Dr. Sebastián Luchsinger**

### Valores

Hasta el 6 de Marzo

Desde el 7 de Marzo

Inscripción General  
Estudiantes de Post Grado  
Clínicas Asociadas a la CNO

\$50.000

\$45.000

\$40.000

\$60.000

\$55.000

\$50.000

(\*) Cupos Limitados

### Patrocina:



Universidad de  
**los Andes**

### Auspician:



**Inscripciones: Marcela Paz Avalos**  
mail: [marcela.avalos@cnochile.cl](mailto:marcela.avalos@cnochile.cl)

[contacto@cnochile.cl](mailto:contacto@cnochile.cl)  
**www.cnochile.cl**

Envíanos tus  
Archivos **STL**  
y Ahorra!

# Zirconio Monolítico

Impresión digital

**\$35.000** p/pieza

Antes \$55.000

Coronas cementadas, Atornilladas  
e Incrustaciones  
(No incluye precio interface)

Impresión tradicional:

**\$45.000** p/pieza

\*Nota: no aplica para coronas sobre implante · Precios incluyen IVA · Para más información visite: [infoberaud.com](http://infoberaud.com) · [www.beraudent.cl](http://www.beraudent.cl)

\*No es acumulable con otras promociones ni descuentos por volumen.



Beraudent



+56 9 6656 7003  
+56 9 4026 4072



Beraudent

SOMOS EL MEJOR  
PRECIO DEL MERCADO

 **LINE MED** Especialista en Imagenología Dental

**VistaIntra DC**



   Made in Germany

 **DÜRR DENTAL**  
THE BEST, BY DESIGN

**VistaScan**

- Mini Easy
- Mini View
- Combi View

**CONTACTO**  
**ALEXIS HURTADO**  
Brand Manager  
Dürr Dental Imaging Chile  
[ahurtado@medempresas.cl](mailto:ahurtado@medempresas.cl)  
+569 4015 1133 / [www.linemed.cl](http://www.linemed.cl)







**LINE  
MED**

**Especialista en  
Imagenología dental**

**Vista  
Vox S**

No te quedes sin tu  
**VistaVox S**

Aprovecha los valores **OFERTA**.  
Unidades oferta hasta agotar stock.

**Vista  
Pano S**

**Vista  
Pano  
CEPH**

**DÜRR  
DENTAL**

THE BEST, BY DESIGN

**CONTACTO**  
**ALEXIS HURTADO**  
Brand Manager  
Dürr Dental Imaging Chile  
[ahurtado@medempresas.cl](mailto:ahurtado@medempresas.cl)  
**+569 4015 1133**  
[www.linemed.cl](http://www.linemed.cl)



Made  
in  
Germany



**LINEMED - GRUPO MD**



# ALTERACIONES SENSORIALES DEL NERVO ALVEOLAR INFERIOR (NAI) POR EXTRACCIÓN DE TERCEROS MOLARES MANDIBULARES INCLUIDOS

Maldonado Williams J. (1); González González B. (2); López Hinojosa N. (2);

1. Docente de Unidad de Rehabilitación Oral, Odontología, Facultad de Ciencias, Universidad de La Serena. Mg. MBA. Especialista en TTM y DOF.  
2. Alumnos de Odontología, Facultad de Ciencias, Universidad de La Serena.

## INTRODUCCIÓN

La cirugía de terceros molares inferiores incluidos puede ir acompañada de complicaciones que se relacionan con la injuria nerviosa.

El daño de los nervios periféricos puede clasificarse según Seddon en neuropraxia, axonotmesis, y neurotmesis, las cuales pueden llevar a tipos de alteraciones sensoriales, tanto positivas como la alodinia, hiperalgesia, disestesia, hiperestesia e hiperpatía, o negativas como la hipoalgesia, analgesia, parestesia e hipoestesia, y mixtas como la anestesia dolorosa.

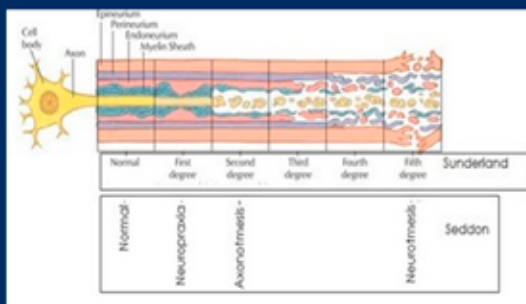


Fig 1. Clasificación de Sunderland y Seddon. (Adaptado y modificado de Netter et al. "Atlas Práctico de Anatomía Ortopédica", 2011).

## ANTECEDENTES DEL PROBLEMA

Actualmente existe evidencia en la literatura sobre alteraciones sensoriales post cirugía de terceros molares incluidos, pero se desconoce su prevalencia y relevancia por parte del Odontólogo general.

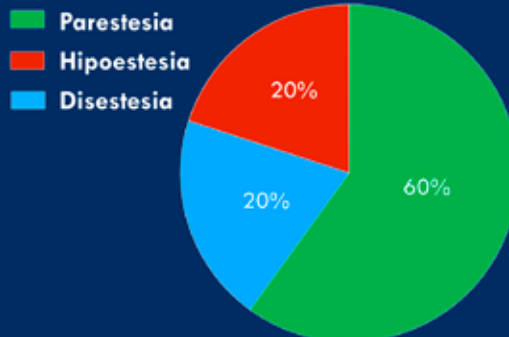
## OBJETIVO GENERAL

Describir los tipos de alteraciones sensoriales posteriores a una extracción de terceros molares incluidos mandibulares más comunes y su prevalencia.

## METODOLOGÍA



## RESULTADOS



La tasa de daño del NAI después de la cirugía del tercer molar varía de 0.5 % a 20% y predomina en el sexo femenino, entre los 30 y 39 años. Las alteraciones sensoriales se asocian más a cirugías con odontosección y ostectomías, y en terceros molares inferiores retenidos clase III, posición C, mesioangulares. Las parestesias son las más reportadas con un porcentaje de 20%.

El tratamiento es satisfactorio en la mayoría de los casos en el primer año.

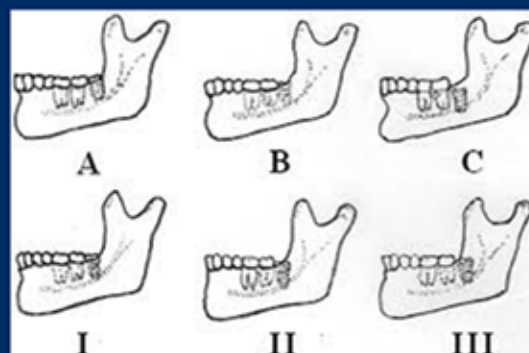


Fig 2. Clasificación de Pell-Gregory sobre nivel de erupción de tercer molar mandibular. (Adaptado y modificado de Halmos et al., 2004).

## CONCLUSIÓN

Son necesarios más estudios concluyentes para evaluar tipos de complicaciones y correlacionarlos con su prevalencia a nivel nacional, aunque actualmente se indica que las parestesias son las más prevalentes.



## BIBLIOGRAFÍA

1. Ban Guan, A. (2004). Effect of Exposed Inferior Alveolar Neurovascular Bundle During Surgical Removal of Impacted Lower Third Molars. *J Oral Maxillofac Surg*, 62, 592-600.
2. Sarikav, R., Juozbalys, G. (2014). Inferior Alveolar Nerve Injury after Mandibular Third Molar Extraction: a Literature Review. *J Oral Maxillofac Res*, 5-4.
3. Ruiz Sáenz, P.L., Martínez-Rodríguez, N., Cortés-Bretón Brinkman, J., Barona dorado, C., Martínez gonzález, J.M. (2003) Actitud ante una posible parestesia del nervio dentario inferior tras la extracción quirúrgica del tercer molar inferior. *Cient. Dent*, 10, 2: 93-99.
4. Sarikav, R., Juozbalys, G. (2014). Inferior Alveolar Nerve Injury after Mandibular Third Molar Extraction: a Literature Review. *J Oral Maxillofac Res*, 5-4.
5. Wang W., et al. (2015). New quantitative classification of the anatomical relationship between impacted third molars and the inferior alveolar nerve. *BMC Medical Imaging*, 15-59.
6. Wathson, R., Carvalho, F., & Cavalanti, B. (2011). Assessment of Factors Associated With Surgical Difficulty During Removal of Impacted Lower Third Molars. *J Oral Maxillofac Surg*, 69, 2714-2721.
7. Guerra, O. (2018). Desórdenes neurosensoriales poextracción de terceros molares inferiores retenidos. *Revista Habanera de Ciencias Médicas*, 17(5), 736-749.
8. García-Hernández, Fernando, Toro Yagui, Oscar, Vega Vidal, Manuel, & Verdeja Meneses, Mauricio. (2009). Erupción y Retención del Tercer Molar en Jóvenes entre 17 y 20 Años, Antofagasta, Chile. *International Journal of Morphology*, 27(3), 727-736.



**KING'S**  
*College*  
**LONDON**



**EXPONE:**  
**Dr. DIEGO JAZANOVICH**  
Odontólogo,  
King's College London, UK.

Coordinador de la Oficina de  
Educación, Facultad de Odontología,  
Universidad Finis Terrae.

Diploma Membership Faculty of  
Dental Surgery, Royal College of  
Surgeons of England.

Diploma Membership Faculty of  
General Practice, UK.

Titulación CELTA en enseñanza del  
inglés, University of Cambridge.

Diplomado en Educación en  
Docencia Clínica,  
Universidad del Desarrollo.

# ODONTOLOGÍA EN REINO UNIDO

**Amplía tus horizontes y aprende más  
sobre odontología en Reino Unido:**

- El sistema educativo en odontología
- Ejercicio de la profesión en UK
- Requisitos para realizar estudios de postgrado
- Programas de postgrado disponibles
- Packs de material informativo

**MIÉRCOLES  
17 MARZO  
18:30 HRS.**

**Teatro  
Universidad  
Finis Terrae**

Pedro de Valdivia 1509  
Providencia.  
Metro Inés de Suárez

**CHEESE  
& WINE  
ENTRADA  
LIBERADA**

**inscríbete en: [eduodonto@uft.cl](mailto:eduodonto@uft.cl)**



**FACULTAD  
DE ODONTOLOGÍA**  
UNIVERSIDAD FINIS TERRAE

EL SITIO WEB QUE ESTABAS BUSCANDO  
Para tu Clínica Dental



# DISEÑAMOS SITIOS **Web** PARA DENTISTAS Y CLÍNICAS DENTALES



## Autoadministrable

Damos al usuario una interfaz amigable e intuitiva para poder realizar modificaciones a su sitio.



## Hosting incluido

Espacio en un servidor donde puedes almacenar todos los archivos y datos necesarios para tu sitio web.



## Responsive

Correcta visualización de una misma página en distintos dispositivos.



## Diseño personalizado

De fácil lectura hecho a la medida por expertos en diseño web.

MÁS DE 10 AÑOS TRABAJANDO EXCLUSIVAMENTE EN EL ÁREA ODONTOLÓGICA

[www.webdental.cl](http://www.webdental.cl) | [sebastian@webdental.cl](mailto:sebastian@webdental.cl) | (+56 9) 8 737 0659



Posicionamos tu sitio web en los primeros lugares de Google

Creamos estrategias de Marketing Digital para generar una comunicación efectiva entre tus pacientes y tu Clínica.



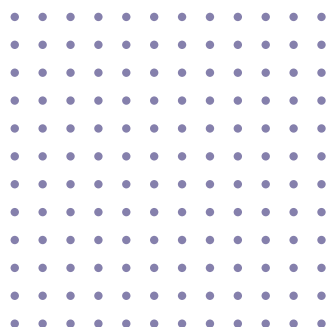


**Salud & Vida** TV

**SALUD & VIDA TV | WEB DENTAL LTDA.**

**Pérez Valenzuela 1686. Of. 48, Providencia**

**+56 22 783 1340 | +56 9 8737 0659**



**S&V** es una propuesta audiovisual orientada en la Salud y el Bienestar de la comunidad.

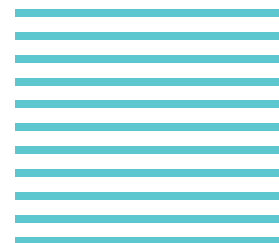
A través de cápsulas de televisión, nuestro objetivo es ser un nexo entre las distintas especialidades de la SALUD y las personas.

Sin dejar de lado el Bienestar y la "buena mesa", recorreremos el país en búsqueda de aquellos profesionales que quieran sumarse a este proyecto.



**sebastian@webdental.cl**

**+56 9 87370659**





Universidad de  
**los Andes**

**e**class

# DIPLOMADO ONLINE O SEMIPRESENCIAL **MEDICINA DEL SUEÑO**

Certifícate con eClass y la UANDES  
desde cualquier parte de Chile

## **CURSOS:**

- Bases fisiológicas del sueño
- Trastornos del sueño en adultos, clínica y tratamiento multidisciplinario
- Trastornos del sueño en pediatría
- Medicina odontológica del sueño

**Amarilis Inostroza**

 **+569 3730 4586**

 **ainostroza@eclass.cl**

**Loreto Arcaya**

 **+569 6686 0024**

 **larcaya@eclass.cl**



# CURSO

## REJUVENECIMIENTO FACIAL Y ESTÉTICA ODONTOLÓGICA

### MÁS DE 150 PROFESIONALES CAPACITADOS EL 2018



CONVENIOS INTERNACIONALES  
ESPAÑA, BRASIL, CHILE

[WWW.ACHEOF.CL](http://WWW.ACHEOF.CL)

**24, 25 y 26  
ENERO**

## ACADEMIA CHILENA DE ESTÉTICA OROFACIAL

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

#### ÁCIDO HIALURÓNICO

##### PARTE DEL CONTENIDO TEMÁTICO

- Anatomía y función de la piel.
- Proceso de envejecimiento.
- Estructura y función del producto biológico
- Ácido Hialurónico (descripción y propiedades).
- Resultados Clínicos esperados y tiempo de duración del efecto.
- Presentación y Preparación de las diferentes marcas comerciales e Indicaciones Clínicas de las diferentes reticulaciones.
- Dosificación. / Contraindicaciones. / Riesgos.
- Técnicas de Aplicación. / **Fotografía clínica.**
- Cuidados de la piel pre y post procedimiento, medicamentos complementarios, controles y reaplicación.
- Casos clínicos.

##### CLÍNICA CON PACIENTES

### PLASMA RICO EN FACTORES DE CRECIMIENTO (PRGF)

##### PARTE DEL CONTENIDO TEMÁTICO

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

##### CLÍNICA CON PACIENTES:

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

#### CURSO TEÓRICO, PRÁCTICO Y DEMOSTRATIVO

#### ODONTÓLOGOS, MÉDICOS Y PROFESIONALES DEL ÁREA DE LA SALUD

#### URGENCIAS EN CLÍNICA

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

#### CLÍNICA CON PACIENTES

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

### TOXINA BOTULÍNICA

#### PARTE DEL CONTENIDO TEMÁTICO

- Anatomía y función muscular facial.
- Aspectos legales.
- Farmacodinamia de la Botulina.
- Resultados Clínicos esperados y tiempo de duración del efecto.
- Presentación y Preparación de las diferentes marcas comerciales.
- Dosificación.
- Contraindicaciones. / Riesgos.
- Técnicas de aplicación
- Selección de músculos a tratar en sector odontoestomatológico.
- **Fotografía clínica.**
- Preparación de la piel para aplicación (limpieza, anestesia).

##### CLÍNICA CON PACIENTES



#### PROFESORES DICTANTES

##### PROF. DR. ANDRÉS GAETE NAVARRO

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

##### PROF. DR. MANUEL NOVAJAS BALBOA

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

##### SRA. CLAUDIA BRAVO

- Tecnólogo Médico, U. de Chile
- Especialidad en Hematología y Banco de Sangre, U. de Chile.



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



ACADEMIA CHILENA DE ESTÉTICA OROFACIAL  
[WWW.ACHEOF.CL](http://WWW.ACHEOF.CL)

Lugar: Andrés de Fuenzalida 55, Providencia | Matrícula: \$100.000 - descontable del curso

Valor por Módulo (1 Módulo, 1 día): **\$530.000** | Valor Curso Completo (3 Módulos): **\$1.300.000**

Más Información en Celular: +569 540 99919 - [cursos.conchile@gmail.com](mailto:cursos.conchile@gmail.com)





**Straumann® SLActive®**

¿Está maximizando las capacidades  
de cicatrización de sus pacientes?

Cerro el plomo 5420 oficina 1101, Las Condes  
Santiago – Chile  
Teléfono 2 2299 2710  
Correo: [contacto.cl@straumann.com](mailto:contacto.cl@straumann.com)

 **straumann**  
simply doing more