



#webdentalROCKS

webdental.cl

PERIÓDICO DE ODONTOLOGÍA / AÑO 9 / Nº 100

DICIEMBRE 2020

EDICIÓN Nº 100



#WEBDENTAL100

LA GRANDEZA ES
EL RESULTADO DE
LA EXPERIENCIA.



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





Sebastián Jiménez P.,
@jimenosky
Director Ejecutivo
Webdental.cl – Salud y Vida TV

Y LLEGAMOS A LA EDICIÓN 100... ¿QUÉ TAL?

Llegó el día, estamos nerviosos, pero contentos. Es un hito importante para el equipo, sobre todo por las condiciones en las que **llegamos al número 100**. En un país inmerso en una pandemia planetaria, un clima de agitación social y, en definitiva, un mundo en una etapa de cambios profundos, los que aún no podemos ni siquiera imaginar cuáles serán sus derroteros. Sin embargo, este palmarés no es sólo nuestro. Si está leyendo esta edición, es porque Usted (sí... USTED), es parte importante y fundamental de esta aventura, iniciada como un blog de noticias odontológicas en un lejano 2008, para luego pasar a la proyección de entregar un boletín impreso gratis, a partir de 2011.

Desde esos años, nos hemos sentido acompañados, respaldados y queridos. Dentistas, sociedades de especialidad, asociaciones científicas y gremiales, universidades, estudiantes; empresas dedicadas al rubro; particulares que hacen de la Odontología no sólo un medio de vida, sino que SU vida, nos siguen, aún en las circunstancias más adversas, apoyando y alentando. A todos ustedes, que son parte de nuestro mundo, **¡gracias!**

Mucha agua ha pasado bajo el puente y un buen número de manos amigas nos han ayudado en su momento para sacar adelante este producto editorial, con el sólo objetivo de que siempre sea de calidad. A todos ellos, también nuestro agradecimiento (ustedes saben quienes son). Y sin duda, los agradecimientos más profundos se los debo a mi compañera, "la jefa" que no sólo es eso, sino que también la gran aliada en este emprendimiento, el que ha ido creciendo continuamente. Ella es la que me soporta y, por qué no decirlo, sostiene a **@webdental_cl**, con su entusiasmo, su perseverancia, amor, cariño y fe **¡Gracias Sofi!**

El otro motor de esta gran empresa son mis hijos, por los que el gran esfuerzo que demanda, sobre todo en épocas difíciles, sacarlo adelante todos los días, se hace más liviano. **¡Gracias**

Ignacio, gracias León, gracias vikingos!

Hablar del equipo que actualmente trabaja en la materialización mes a mes de este, nuestro Periódico de Odontología, es hablar de calidad. Pero no solamente profesional. Hablamos de esa cualidad humana que hizo que comprendieran que el objetivo que nos planteamos los que lo iniciamos no era sólo comercial, aspecto muy importante, por cierto, pero que en definitiva pasaba a un importantísimo segundo lugar, para dar paso al de trabajar, hacer, impulsar un lugar donde desarrollar libre, pero comprometidamente y con cariño profundo, un producto que reflejara la alegría, el orgullo y el deseo de éxito apasionado que todos albergamos en el corazón. No me canso de repetírselos, aunque parezca majadero: **¡Tenemos equipo! ¡Vamos con todo... Gracias!**

¿Qué se viene para el futuro? ¿Alguien lo puede decir con certeza? Claro que no. Pero sí podemos afirmar que el compromiso para editar el N° 101, desborda, con entusiasmo, con cariño. Porque, en definitiva, llegar a este momento, fue una consecución de pasos, de ir uno a uno y así lo seguiremos haciendo hasta llegar al 200... o al mil.

¿Quién sabe?

Nuestro compromiso, declarado en el N° 1 de reunir al mundo odontológico, está intacto. La premisa de que **"webdental.cl la construimos entre todos"**, sigue tan vigente como el primer día. Entonces, no nos queda más que renovar la invitación lanzada en la ocasión: Sigamos juntos... **@webdental_cl lo hacemos entre todos...**

Y repito lo que escribí en noviembre de 2011: **"¡La verdad es que para nosotros se sigue cumpliendo un sueño... el sueño de reunir al mundo odontológico!"**

Gracias, Gracias... Gracias!

llegar a este momento, fue una consecución de pasos, de ir uno a uno y así lo seguiremos haciendo hasta llegar al 200... o al mil.

¿Quién sabe?

Nuestro compromiso, declarado en el N° 1 de reunir al mundo odontológico, está intacto. La premisa de que **"webdental.cl la construimos entre todos"**, sigue tan vigente como el primer día. Entonces, no nos queda más que renovar la invitación lanzada en la ocasión: Sigamos juntos... **@webdental_cl lo hacemos entre todos...**

Y repito lo que escribí en noviembre de 2011: **"¡La verdad es que para nosotros se sigue cumpliendo un sueño... el sueño de reunir al mundo odontológico!"**

¡Que siga el ROCK!
Por los próximos 100 números... y
"porque siempre podamos".

DIRECTOR EJECUTIVO **SEBASTIÁN JIMÉNEZ P.**

GERENTE DE NEGOCIOS **SOFÍA POLLMAN F.** DISEÑO Y DIAGRAMACIÓN **SIBILA POLLMAN F.** PERIODISTA Y EDITOR **GABRIEL BRITO S.**
EJECUTIVA COMERCIAL **KARINA MAHECHA A.** SECRETARIA EJECUTIVA **ANITA PASTÉN F.**

WEB DENTAL LTDA.

Dirección: Pérez Valenzuela 1686, of. 48, Providencia - Santiago de Chile Fono: (+56-2) 2783 1344 Cel.: (+56-9) 7664 4617

Web: www.webdental.cl E-mail: info@webdental.cl Suscripciones: suscripciones@webdental.cl

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

LAS OPINIONES Y AVISOS PUBLICADOS SON RESPONSABILIDAD ÚNICA Y EXCLUSIVA DE SUS PROPIOS AUTORES.

TIRAJE: 3.000 EJEMPLARES. PROHIBIDA SU VENTA.



facebook.com/webdentalchile



twitter.com/webdental_cl

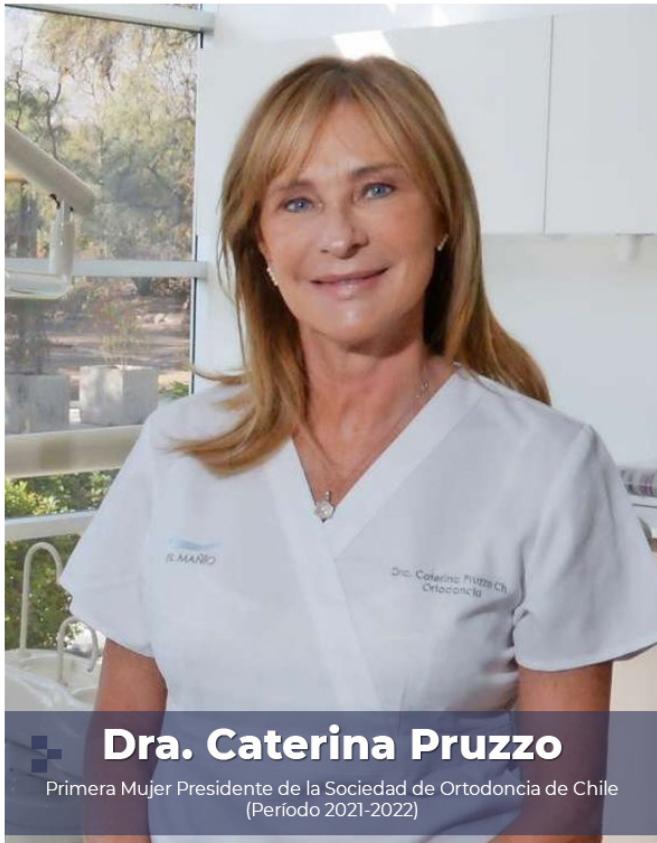


youtube.com/WebDentalChile



webdental_cl



**Dra. Caterina Pruzzo**

Primera Mujer Presidente de la Sociedad de Ortodoncia de Chile
(Período 2021-2022)

www.sociedadortodoncia.cl

Y CON UN 100% DE APROBACIÓN EN LOS VOTOS:

HISTÓRICA ELECCIÓN DE LA PRIMERA PRESIDENTA EN LA SOCIEDAD DE ORTODONCIA DE CHILE

LA DRA. CATERINA PRUZZO FUE UNGIDA COMO LA PRESIDENTA DE LA SORTCH Y SU ELECCIÓN MARCA UN HITO HISTÓRICO POR DOS RAZONES: FUE ELECTA POR EL 100% DE LOS VOTOS Y ES LA PRIMERA MUJER QUE OCUPA TAN ALTO CARGO EN DICHA ENTIDAD.

Como un “hecho que marcará nuestra historia”, fue informado por parte de la Sociedad de Ortodoncia de Chile, la conclusión del proceso mediante el cual se eligió el directorio que regirá los destinos de la organización científica en el período 2021-2022, en el que resultó proclamada como su presidenta la **Dra. Caterina Pruzzo**.

El proceso eleccionario, llevado a cabo este 11 de noviembre, finalizó con un 100% de aprobación en los votos en favor de la profesional, lo que fue calificado como “un hecho que marcará la historia de nuestra sociedad, pues la Dra. Pruzzo será -a partir de enero de 2021- la primera mujer en ocupar el cargo de presidente”.

En su primer discurso -como presidenta electa- Dra. Caterina Pruzzo sostuvo que: “En estos tiempos de tan grandes cambios y tanta vulnerabilidad, nos hemos comprometido a cuidar y enaltecer la ortodoncia, pero también a defender el ejercicio profesional de todos nuestros socios. Junto al Comité de Educación de Posgrados (C.E.P.O), seguiremos en nuestra cruzada de mejorar la educación de la Ortodoncia en Chile, revisando los contenidos de los programas de postgrado con el fin de que nuestra especialidad no pierda

áreas de ejercicio, como -por ejemplo- la ortopedia y otros interdisciplinarios, como la apnea, trastornos del sueño y trastornos temporomandibulares”.

¿Quién es la nueva presidenta de SORTCH?

La Dra. Caterina Pruzzo Chandía es Cirujano Dentista de la Universidad de Chile, con dedicación exclusiva en Ortopedia y Ortodoncia Dentomaxilofacial.

Cursó sus estudios de postgrado en la Universidad Pierre et Marie Curie, en Francia y en la Universidad de Chile.

Es Miembro activo de la Sociedad de Ortodoncia de Chile (SORTCH), donde ejerció el cargo de Vice-Presidente y actualmente es Consejero del Comité de Ética.

Es Miembro de la American Association of Orthodontists (AAO), de la World Federation of Orthodontists (WFO), de la Roth-Williams International Society of Orthodontists (RWISO) y de la Sociedad Mundial de Ortodoncia Lingual.

Ha participado en conferencias en Latinoamérica y ha presentado casos clínicos en congresos en Italia, USA y Canadá.

PALABRA DE LA PRESIDENTA

La SORTCH ha crecido en número de socios a lo largo de todo el país y por ello al mismo tiempo se ha ido complejizando su estructura tanto administrativa como operativa. Por otro lado, estamos en tiempos de grandes cambios y vulnerabilidad donde nuestra especialidad y el ejercicio de ésta también está siendo afectada. Por ello creo que es fundamental apoyar y guiar a nuestro Directorio, el cual ha demostrado una gran capacidad de adaptación, apertura de mente y visión a largo plazo y poder tomar decisiones correctas en el momento oportuno. Otro motivo es mi compromiso de mantener la solidez, unión y prestigio que posee la SORTCH tanto en el país como en el extranjero la cual se ganó a través de estos 80 años gracias a la eficiente y desinteresada labor de los Directorios precedentes. Eso no se gana de un día para otro, son años de lucha en enaltecer la Ortodoncia y cuidar el ejercicio profesional de sus especialistas. **Por ello tan importante es transmitir este “compromiso y sentido de pertenencia” a los más jóvenes y que valoren a “SU Sociedad”.** Creo que la Sociedad de Ortodoncia tiene una madurez y evolución para tener un liderazgo femenino o masculino. Creo que esta opción de ser Primera mujer Presidenta se dio más por confianza, conocimiento y trayectoria en mi caso y no como bastión de género.



PRODUCTOS RECOMENDADOS
POR LA SOCIEDAD DE
PERIODONCIA DE CHILE

“EXPERIENCIA DE
ALTA DENSIDAD”



TOMÓ EL TIMÓN DEL COLEGIO DE LA ORDEN CUANDO LA PANDEMIA ARRECIABA

Dr. Patricio Moncada: "La atención electiva necesita de una sociedad que funcione ordenadamente"

INTENSOS SON LOS DÍAS QUE VIVE EL PRESIDENTE DEL COLEGIO DE CIRUJANO DENTISTAS DE CHILE DESDE QUE ASUMIÓ COMO LÍDER. SIN EMBARGO, HASTA AHORA PARECE HABER SORTEADO CON ÉXITO LOS ESCOLLOS EN EL HORizontE. AUNQUE RECONOCE QUE EL TRABAJO EN EQUIPO FUE FUNDAMENTAL PARA ESE LOGRO. DE ESO Y MÁS HABLÓ CON #WEBDENTAL, EN SU EDICIÓN N° 100.

Un particular y movido período enfrenta el presidente del Colegio de Cirujano Dentista, Dr. Patricio Moncada, cirujano dentista con especialidad en Odontopediatría de la Universidad de Concepción, quien a mediados de este año tomó las riendas del Colegio de la Orden.

Pero junto a las negativas consecuencias de la pandemia del Covid-19 y el estallido social, también ha tenido satisfacciones, como el hecho de que, en su período, se creó la tan ansiada Dirección Nacional de Odontología (DNO), en el Ministerio de Salud, aunque reconoce que no es un logro particular, sino que del colectivo del Colegio, "que desarrolla un gran trabajo para que lo que hacemos llegue a buen término".

Dr. Moncada, Magíster en Salud Pública y diplomado en Bioética, Alta Dirección de Redes y Dirección de Centros de Salud, conversó con #webdental, en su edición número 100, para entregar su visión sobre el momento tan particular que se vive en Chile, y en el cual le tocó "timonear" la organización gremial.

¿Dr. Moncada, cómo ha sido hacerse cargo del Colegio en esta época tan particular, con una pandemia de por medio y agitación social?

Ha sido un período especialmente complejo y que ha afectado profundamente a nuestra profesión, en particular para quienes se desempeñan en el mundo privado. La atención electiva en salud requiere de una sociedad que funciona ordenadamente. El estallido social que vivimos desde octubre de 2019 ya produjo una merma considerable en los ingresos de muchas consultas privadas. La pandemia vino a dar el golpe de gracia pues para muchos la atención tendió a cero y el desconocimiento sobre los reales alcances de esta amenaza hizo que se tomarán medidas muy estrictas en un intento por disminuir los riesgos de contagio y eventuales complicaciones graves o fatales.

En otro aspecto, la vida interna de nuestra asociación gremial llamada Colegio también tiene aspectos qué deben resolverse, que están en manos de la justicia debido a la denuncia respecto a la legalidad del último proceso electoral. Estamos confiados en que la justicia nos dará la razón y que podremos continuar trabajando en beneficio de los temas que la profesión necesita.

LO QUE VIENE CON LA DNO

¿Qué le parece que por fin se haya hecho realidad una Dirección Nacional de Odontología?

Me parece una gran noticia para la profesión. Nuestro Colegio fue el principal impulsor de esta iniciativa que viene a ins-



talar en el gabinete del ministro de salud un cargo llamado a impulsar decididamente la odontología nacional gestionando al más alto nivel muchos de los temas qué se requiere tratar para ir resolviendo problemas que afectan a los colegas, y principalmente favoreciendo condiciones para una mejor salud oral en la población. De todos de todos nosotros depende que esto no sea flor de un día, sino que quede instalado en la estructura del Ministerio esta dirección nacional y que se consolide como un cargo necesario para impulsar las políticas públicas relacionadas con la odontología nacional. Debemos apoyar la gestión del Dr. Mario Villalobos quién por lo demás tiene un gran compromiso con la profesión, y una historia como dirigente gremial, pues fue Secretario Nacional y presidente del Tribunal Nacional de Ética de nuestro Colegio.

¿Qué esperan como Colegio de esta entidad, de su director y del Ministerio?

La salud bucal de los chilenos ha sido postergada por tanto tiempo que cualquier avance que tengamos en este sentido va a sumar. Por de pronto si logramos que el Director Nacional de Odontología cuente con las condiciones necesarias para desplegar las múltiples atribuciones qué le otorga el cargo, sin duda podremos sortear varios problemas actuales y proyectar hacia el futuro un mejor escenario para el ejercicio de nuestra profesión.

La posibilidad de gestionar el cierre de brechas, tanto de recurso humano como de infraestructura, detectadas en el sistema público, la capacidad de orientar el quehacer con miras al cumplimiento de objetivos epidemiológicos de largo plazo, de implementar modelos de atención de atención resolutivos y una adecuada vinculación con las diversas instituciones que aglutinan a nuestro medio son desafíos permanentes, que deben ser abordados por el Minsal y en particular, en nuestro caso, por la DNO.

EL TRABAJO CON EL GREMIO

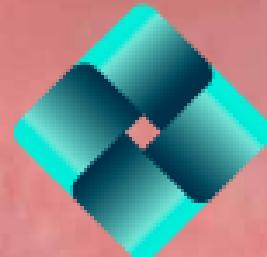
En la actualidad, de un universo que supera los 20 mil dentistas, sólo 5 mil de ellos están colegiados (o forman parte del Colegio de Dentistas),

- ¿Tiene expectativas de aumentar el número de colegiados?

Por cierto, increíblemente a pesar de lo complejo del escenario actual todos los meses hemos tenido ingresos de nuevos colegiados. Hemos evaluado de muy buena manera el comportamiento de las afiliaciones durante este año y estamos complacidos de la gran fidelización que mantiene la pertenencia al Colegio de Dentistas pues son pocos los

InterOss®

SCIENCE THAT NURTURES WELLNESS



DENTAL SICH



Also available in syringes



DENTAL SICH

Tu sonrisa nuestra misión, la alegría nuestra visión

Representación Exclusiva Dental Sich Ltda.

NUEVA PROVIDENCIA 2155 TORRE A OF 701

SANTIAGO - CHILE

CONTACTO@DENTALSICH.COM - (2)22333343



que se han desafiliado y el número de quienes optaron por hacer uso de las facilidades que dimos como colegio en orden al no pago de algunas cuotas para sortear los meses más duros de la pandemia, estuvo dentro de límites bastante aceptables

¿Qué se está haciendo y qué más se puede hacer para motivar a las colegiaturas?

Creo que en la medida que nuestra vinculación con el medio, por ejemplo con las agrupaciones de estudiantes en la ADEO (asociación de estudiantes de odontología) que aglutina a los diversos centros de alumnos a lo largo del país, está permitiendo que se sumen al quehacer de nuestros departamentos en la forma de miembros de número lo cual favorece una estrecha relación con el quehacer diario del Colegio.

Adicionalmente estamos reforzando nuestra relación con todas las Sociedades Científicas, que siempre han desarrollado un gran trabajo y brindado apoyo a la labor del Colegio, donde también participan odontólogos no colegiados, donde esperamos también que un porcentaje de ellos se encanten con el trabajo que desarrollamos y quieran sumarse a participar.

En otro ámbito, hemos desarrollado una serie de convenios con diversas instituciones que permiten otorgar ciertas ventajas a los colegiados. Esta información es amplia y de difícil detalle para esta entrevista, pero se encuentra actualmente disponible para todos en nuestro sitio web www.colegiodentistas.cl

A nivel gremial, ¿Qué se logaría teniendo más colegiados?

El peso de una organización como la nuestra está dado por la cantidad de personas que efectivamente representa, así entonces, siempre es conveniente tener la mayor cantidad de colegiados posible. En la medida que el colegio se fortalece en número también mejora su capacidad de realizar actividades, de contratar personal o servicios eventuales y de disponer de sedes adecuadas para el desarrollo de la actividad gremial en las distintas regiones del país.

En otro aspecto, esto permite además que muchos cirujano dentistas del país ofrezcan a la población una opción de atención que cuenta con la supervisión ética de su colegio profesional, añadiendo una garantía adicional a la prestación clínica.

¿Qué les diría a sus colegas no colegiados?

Que los esperamos con los brazos abiertos. Para nosotros es vital contar con la mayor cantidad de colegas participando en su Colegio. Favorecer a la profesión con sus capacidades y competencias es una gran oportunidad de crecimiento y desarrollo para todos.

AUTOCRÍTICA

¿Alguna autocrítica, como institución?

Muchas. En primer lugar, nuestros Estatutos ya no dan cuenta del quehacer actual de la institución ni reflejan adecuadamente los diversos intereses de participar que existen al interior de la misma. Aquí estamos preparando novedades



Para nosotros es vital contar con la mayor cantidad de colegas participando en su Colegio. Favoreciendo la profesión con sus capacidades y competencias

interesantes, después del fallido intento de reforma de hace un par de años.

¿Qué le gustaría dejar como legado en el COLDENT, bajo su dirección?

Felizmente ya han podido concretarse varias iniciativas: La Dirección Nacional de Odontología, el recién creado Departamento de Género, el nuevo Código de Ética, la pauta consensuada de Autorización Sanitaria, los convenios firmados recientemente con la Cooperativa Nacional Odontológica y con una iniciativa que desarrolla Teleodontología, Consolidar el equipo de comunicaciones, y aún hay tareas pendientes y muy relevantes, a las que hay que estar muy atentos, como la modificación del Código Sanitario y el aumento de prestaciones de salud oral que están financiadas a través de Fonasa en su Modalidad Libre Elección.

En todo caso el trabajo y el legado no es de una persona sino de todos nuestros directivos en regiones, de los directivos de los diversos Capítulos y Departamentos que conforman nuestra estructura; del Consejo Nacional, y en especial de la Directiva y de los asesores y funcionarios del Colegio que desarrollan un gran trabajo para que cada tarea que abordamos llegue a buen término.

Con empuje, garra, fiereza y coraje llegamos al #webdental100. ¿Qué nos puede decir?

Ustedes han sido un importante puntal para mantener buenas comunicaciones, transmitir nuestro mensaje y estrechar relaciones con las empresas que dan soporte a nuestro quehacer. Han revitalizado la profesión desde su relevante rol comunicacional.

Con orgullo hemos visto como vuestro proyecto, bajo el tenaz e innovador liderazgo de Sebastián, se ha consolidado y está en constante crecimiento diversificando sus maneras de llegar a nuestra comunidad odontológica nacional.

Un gran abrazo y felicitaciones.

Productos & Servicios
URIEL

Doris Rubilar y Cia. Ltda. - Uriel Eventos
General Holley #2381 Of. 903
Providencia - RM - Chile
+562 2378 9920 | +569 9051 3070
www.urielrubilar.cl
urieventos@gmail.com

PHARMA INVESTI **PHILIPS** **CURAPROX**

Expertos en Productos y Servicios para
Pacientes y Profesionales



facebook.com/webdentalchile



twitter.com/webdental_cl



youtube.com/WebDentalChile



webdental_cl

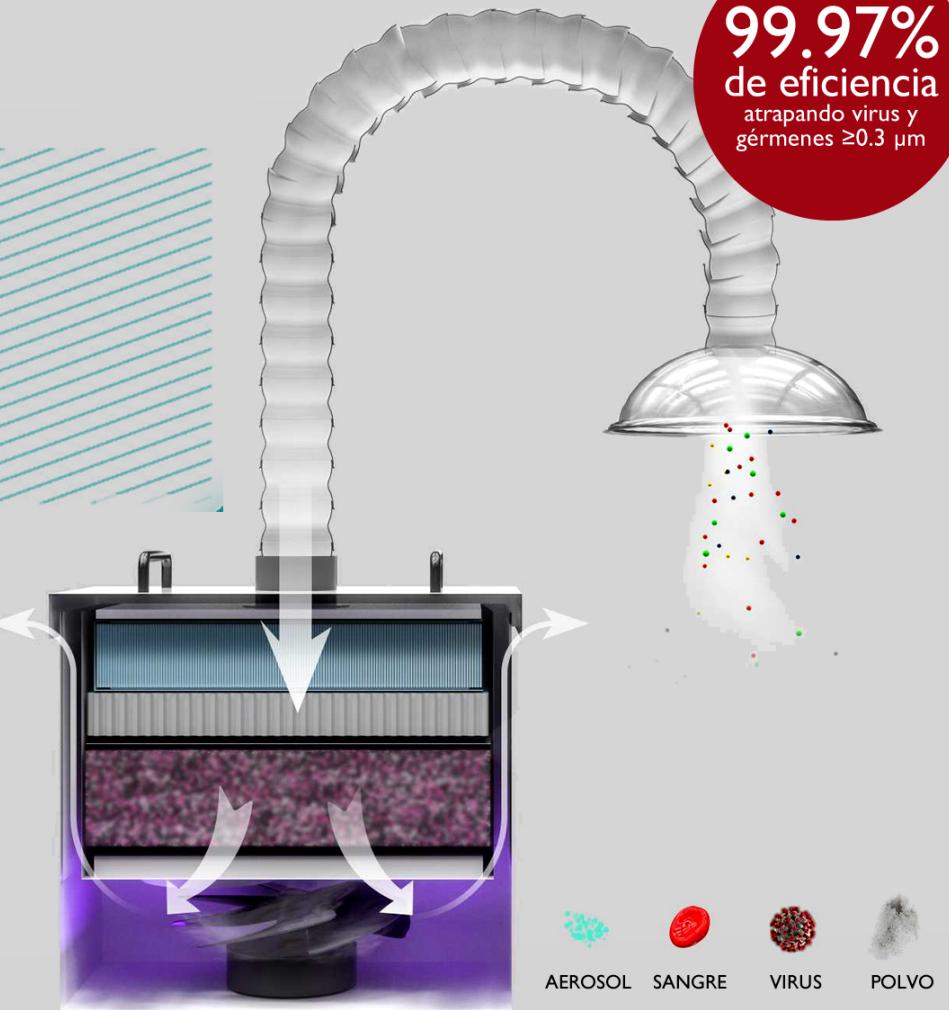
NUEVO



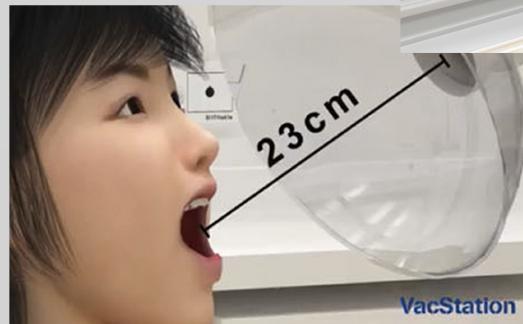
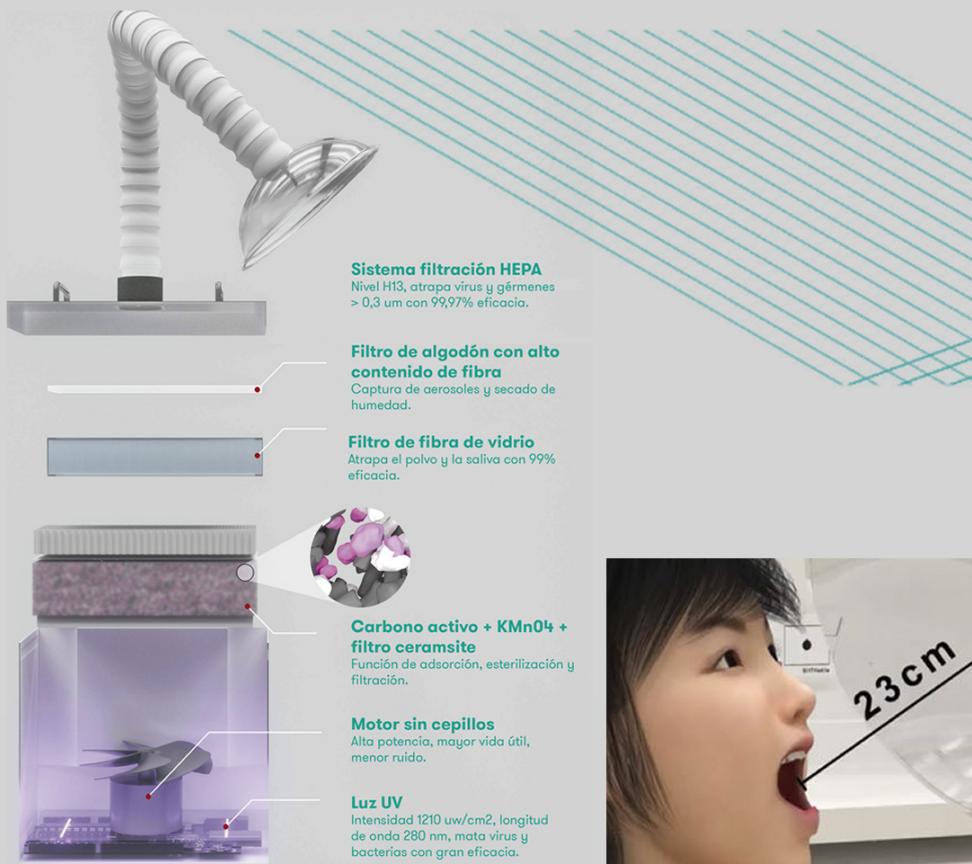
Eighteeth

VacStation

Equipo de Extracción de Aerosoles Dentales



VacStation es un extractor de aerosoles extraoral para prevención de la contaminación cruzada en tratamientos dentales que involucren generación de aerosoles, como destarajes, operatoria, etc.



PRODUCTO A PEDIDO Y CON RESERVA

Disponibles en:
Marchant Pereira 367, Oficina 803
Providencia
Fono +56 2 22428465 / +56 2 32451181

AllBiomed
chile

más info:
info@allbiomed.cl



Cirugía Mucogingival de Aumento de Encía Adherida y Recubrimiento Radicular con Técnica de Injerto Gingival Libre

**Dra. Claudia O'Hrens Comparini**

Cirujano Dentista
Universidad San Sebastián.

Las deformidades y condiciones mucogingivales, en especial las recesiones gingivales, son un grupo de afecciones que padece gran parte de la población. Existen diversas clasificaciones de recesión gingival, tales como Cairo (2011) y Pini Prato (2010), las cuales nos ayudaran a determinar nuestra conducta a seguir, plan de tratamiento y pronóstico para cada caso.

En relación a la etiología de las recesiones gingivales, existen factores predisponentes (*Dimensión apico-coronal disminuida, dimensión vestíbulo/palatino o lingual disminuidos y fenotipo gingival*) y desencadenantes (*cepillado traumático, movimiento ortodóncicos, factores iatrogénicos y hábitos lesivos*) que pueden favorecer su formación. Por otra parte, dentro de las indicaciones para realizar el recubrimiento radicular encontramos las estéticas, funcionales y preventivas. Con respecto a estas, la mayoría de los pacientes acuden para mejorar la estética y/o por motivos funcionales (por ejemplo; sensibilidad dentaria) en la zona afectada.

En la actualidad contamos con diversas técnicas quirúrgicas para tratar las recesiones gingivales, donde es importante escoger una técnica que sea predecible a largo plazo y que logre satisfacer el motivo de consulta del paciente.

El Injerto gingival libre si bien es una técnica amigable para el operador que se encuentra en proceso de formación, el principal inconveniente es la estética final que se obtiene (color), ya que la mucosa palatina presenta mayor queratinización. Esta técnica presenta dos sitios quirúrgicos, uno donante donde se obtiene el injerto de tejido blando y la zona receptora quien recibirá dicho injerto.

El procedimiento quirúrgico se inicia con la Profundización de Vestíbulo en conjunto con la desinserción de frenillos aberrantes con el fin de buscar mayor área nutricia para nuestro futuro injerto y dar un piso estable y seguro a nuestro lecho quirúrgico, suturándola a periostio en su posición apical final. Posteriormente se diseña o demarca la zona que albergará nuestro injerto desepitelizando la misma.

Se realiza la preparación del sitio receptor, generando una cama periótica libre de inserciones musculares y con un tamaño suficiente para que sea capaz de cumplir con el desafío nutricio del Injerto a posicionar.

Para lograr garantizar que se realice la excéresis de un injerto de tamaño suficiente y con un adecuado contorno en el área donante (*por lo general en zona palatina de premolares*), se recomienda confeccionar una plantilla del sitio receptor para transferirlo al área donante. El grosor del injerto gingival libre, según la literatura, debe ser de aproximadamente 1,5 – 2 mm de grosor.

Este se debe transferir de manera inmediata al lecho receptor ya preparado y se estabilizó con Ac. Poliglicólico 5-0 y 6-0 con puntos de sutura simples y colchonero horizontal.

Se aprecia en la foto de control final el Recubrimiento Radicular y el aumento de Encía Adherida en la zona tratada devolviendo Estabilidad Biológica y Estética a la zona, objetivos buscados con la Indicación de esta Técnica.



Fig. 1 Fotografía Inicial posterior a TPNQ.



Fig. 2 Toma de injerto gingival libre palatino.



Fig. 3 Injerto gingival libre.



Fig. 4 TFotografía inmediata post-quirúrgica (Día 0).



Fig. 5 Fotografía post-quirúrgica (7 días).



Fig. 6 Fotografía post-quirúrgica (14 días).



Fig. 7 Fotografía post-quirúrgica (30 días).



Fig. 8 Resultado final (11 meses post-cirugía).

CASO CLÍNICO

Paciente de 27 años, género femenino, sin antecedentes médicos relevantes, consulta porque le “molesta su recesión” generada hace 3 años, finalizado tratamiento de ortodoncia. Se realizan exámenes clínicos y complementarios correspondientes; diente 4.1 presenta una recesión gingival según Cairo RT1 y Pini Prato B-, además de ausencia de encía adherida e inserción alta del frenillo labial inferior medio.

Recopilada toda la información se decide realizar una cirugía de injerto gingival libre para ganar encía adherida en sentido apico-coronal.



UNIVERSIDAD
SAN SEBASTIÁN

POSTGRADOS|USS **ADMISIÓN 2021**



FACULTAD DE ODONTOLOGÍA

POSTTÍTULOS DE ESPECIALIZACIÓN ODONTOLÓGICA

- Rehabilitación Oral: Protésica, Estética e Implantológica
- Endodoncia
- Periodoncia e Implantología Quirúrgica
- Odontopediatría
- Ortodoncia y Ortopedia Dento Máxilofacial
- Implantología
- Imagenología Oral y Máxilofacial
- Cirugía y Traumatología Bucal y Máxilofacial

MAGÍSTER

- Educación Universitaria para Ciencias de la Salud

DIPLOMADOS

- Cirugía Plástica Periodontal y Manejo de Tejidos Blandos Peri Implantarios
- Diagnóstico y Tratamiento de Ortodoncia Preventiva e Interceptiva
- Implantología Oral Quirúrgica y Protésica con Enfoque en Carga Inmediata
- Oclusión en la Práctica Clínica
- Endodoncia Clínica: Instrumentación Mecanizada
- Docencia Interprofesional Basado en Simulación Clínica
- Procedimientos Preventivos y Restauradores Estéticos del Sistema Estomatognático

**INFÓRMATE SOBRE BECAS, BENEFICIOS
Y CONVENIOS INSTITUCIONALES.**

INFORMACIÓN Y POSTULACIONES
www.postgrados.uss.cl
postgrado@uss.cl
600 771 3000

5 ACRREDITADA
GESTIÓN INSTITUCIONAL
DOCENCIA DE PREGRADO
VINCULACIÓN CON EL MEDIO
AÑOS DESDE SEPT. 2016 HASTA SEPT. 2021
Comisión Nacional de Acreditación CNA-Chile
UNIVERSIDAD CON PROYECCIÓN EN INVESTIGACIÓN Y DOCTORADO

ACREDITACIÓN INTERNACIONAL
VIGENCIA
6 AÑOS
AQAS Agentur für
Qualitätsicherung
durch Akkreditierung
von Studiengängen

f @PostgradosUSS

@postgradosuss

Postgrados Universidad San Sebastián

in Postgrados USS

@PostgradosUSS

Sede Santiago
Campus Bellavista
Bellavista 7, Recoleta

Campus Los Leones
de Providencia
Lota 2465, Providencia

**Centro de Desarrollo
Profesional Rancagua**
José Domingo Mujica 0102

Sede Concepción
Campus Las Tres Pascualas
Lientur 1457

Sede Valdivia
Campus Valdivia
General Lagos 1163

Sede De la Patagonia
Campus Puerto Montt
Lago Panguipulli 1390

Campus Osorno
Guillermo Bühler 1795

CONSULTA EN LA SEDE DONDE SE IMPARTE

DIRECTOR NACIONAL DE ODONTOLOGÍA DEL MINISTERIO DE SALUD

DR. MARIO VILLALOBOS:

“EN UNA SOCIEDAD COMPETITIVA, SE REQUIERE DE TRABAJO EN EQUIPO PARA TENER MAYORES POSIBILIDADES DE ÉXITO”

LA CREACIÓN DE LA DIRECCIÓN NACIONAL DE ODONTOLOGÍA (DNO), PUEDE SER CALIFICADA COMO UNA DE LAS MEJORES, O DE FRENTÓN “LA MEJOR NOTICIA PARA LA ODONTOLOGÍA CHILENA”. ANUNCIADA EN SEPTIEMBRE POR EL MINISTRO DE SALUD DR. ENRIQUE PARÍS, HOY YA ES UNA REALIDAD. LA DNO, ESTARÁ ENCAZBADA POR UN HOMBRE DE LA CASA”... Y COMO ESTE TEMA NO PODÍA FALTAR EN NUESTRA EDICIÓN N° 100, HABLAMOS CON SU DIRECTOR.



Hasta su nombramiento como Director Nacional de Odontología, Dr. Mario Villalobos, cirujano dentista de la Universidad de Chile y Magíster en Comunicación Estratégica, se desempeñaba como Director de Salud Comunal en La Reina, donde “estaba muy cómodo; pero a un ministro es imposible decirle ‘no’. Menos al ministro Enrique Paris”, Y se trasladó al Ministerio de Salud. **#webdental_cl** conversó con él, en su calidad de primer Director Nacional, para saber de “primera mano” qué piensa de esta designación y de las tareas que tiene por delante este amante de la agricultura, “restaurador” por vocación, fanático de Coquimbo Unido, que apuesta a la unidad del sector y que tiene entre sus manos la responsabilidad de la odontología chilena.

¿Director, cuáles son las principales y más urgentes líneas de acción, que adoptará la DNO?

Este es un año muy especial por lo que una de nuestras tareas prioritarias será velar por la bioseguridad de los pacientes, los profesionales y el personal de apoyo, tanto en la red pública como en la privada. También en la elaboración de protocolos, fiscalizaciones, acompañamiento, educación y apoyo cuando sea requerido. Respecto del impacto del COVID-19, la lista de espera no GES odontológica es aproximadamente un cuarto del total, y con la actividad paralizada podemos imaginar el verdadero Tsunami de demandas de nuevas atenciones. Debemos insistir también en avanzar en las autorizaciones sanitarias, con un carácter más de acompañamiento. Participaremos en la elaboración de las metas sanitarias para la década 2021– 2030, y sería interesante lograr un gran acuerdo transversal por la salud oral de este país; queremos desarrollar un plan quinquenal, para comprometer a las autoridades de las administraciones futuras a no abandonar esta línea de trabajo, que el ministro Paris hoy la ha plasmado con la creación de esta Dirección



Dr. Mario Villalobos.

Nacional de Odontología. Será relevante nuestra opinión en la actualización del Libro V del Código sanitario, y que data desde hace más de 50 años. Nuestra profesión no tiene nada que ver con la de hace tantas décadas.

AL MINISTRO, NO

¿Qué pensó cuando el ministro le dijo “Dr. Villalobos, usted se hará cargo de esta Dirección”?

Estaba como Director de Salud Comunal en La Reina trabajando muy cómodamente, involucrado en grandes desafíos. Por eso mi resistencia inicial a migrar. Pero el ministro Paris llamó a mi alcalde, José Manuel Palacios, y éste me dijo no se le puede decir “no” a un ministro, menos en estas circunstancias tan complejas por la pandemia; honestamente, conozco al ministro Paris hace muchos años y sé de su grandeza, de su preparación profesional y calidad humana, por lo que era muy difícil resistirse a esta invitación.

A su juicio, ¿faltaba protagonismo de los odontólogos en el MINSAL?

En el Ministerio hay un grupo profesional muy comprometido y dedicado con su trabajo, tal vez han faltado colegas con más compromiso político para empujar estos temas; a veces somos muy militantes y en esto hay que ser generosos, porque para avanzar se debe hacer entre todos.

LO QUE VIENE

¿Qué podemos esperar de esta DNO?

Compromiso, dedicación y mucho lobby para que nos escuchen y apoyen. Hay un tremendo trabajo intersectorial por hacer con distintas instituciones la red privada, parlamentarios y, por supuesto, con los Constituyentes, para velar que la Odontología esté debidamente resguardada y consagrada en esa nueva Constitución.

¿Qué espera la DNO del Colegio de Dentistas?

Del Colegio espero apoyo, aunque debo reconocer que en lo personal siempre lo he tenido, pero estoy pensando en quién me suceda en el cargo cuando yo no esté. Espero lealtad, comunicación expedita y sobre todo paciencia, porque no es posible solucionar los problemas que se arrastran por décadas en un lapso breve de tiempo.

¿Qué autocritica respecto de la profesión, puede hacer usted como autoridad oficial?

Tengo una sola autocritica que hacer a la profesión y me incluyo en ella. Nuestra respuesta para adaptarnos a los nuevos tiempos ha sido extremadamente lenta; no supimos leer lo que se venía, nuestra cultura de trabajo individual nos ha pasado la cuenta en una sociedad muy competitiva, que requiere de trabajo en equipo para tener mayores posibilidades de éxito. Por décadas los odontólogos hemos sido lobos solitarios.

Con “empuje, y coraje” llegamos al #webdental100. ¿Qué nos puede decir?

Muy agradecido por su entrevista y la oportunidad que me brinda para comunicarme con toda la comunidad odontológica, felicitaciones por su edición número 100 y éxito en las 100 que se vienen por delante.



100

EDICIONES

#webdental100

Por los que estuvieron, por los que están, por los que estarán... y
¡PORQUE SIEMPRE PODAMOS!



Rehabilitación oral con el sistema de implantes BLX en paciente con antecedentes de radioterapia y quimioterapia por cáncer de mama

EN PACIENTES ONCOLÓGICOS, INDEPENDIENTE DE SU ORIGEN, CONLLEVA UN TRATAMIENTO DE ALTA DEMANDA PERSONAL Y FAMILIAR, INCLUYENDO CIRUGÍAS, RADIO O QUIMIOTERAPIA.

REPORTE DE CASO

Debido a los tratamientos que se realizan, la respuesta defensiva del paciente se ve alterada, por lo que es importante eliminar todos los focos infecciosos del paciente previo a su tratamiento oncológico. La terapia odontológica preventiva en estos pacientes implica exodoncias y acciones clínicas restaurativas, además dientes con pronóstico periodontal o endodóntico dudoso deben ser eliminados de la cavidad oral, lo que produce en el paciente una pérdida dentaria severa. Es en estos casos donde la rehabilitación con implantes dentales toma un papel fundamental para solucionar las alteraciones de la región maxilofacial, pero generando reparos en su utilización en aquellos pacientes que han tenido compromiso oncológico en la región o en aquellos que estén con un tratamiento antiresortivo (bifosfonatos).

El uso de bifosfonatos, es uno de los tratamientos que pueden recibir los pacientes oncológicos, son un grupo de fármacos análogos del pirofosfato inorgánico y los más empleados en los procesos donde hay que corregir la resorción ósea, la osteoporosis relacionada con la menopausia y las metástasis óseas en el tratamiento de hipercalcemias en ciertos tipos de cáncer.

El reporte de caso que se presenta a continuación es enfocado en la resolución de prostodoncia de la paciente M.P, mujer, 54 años, receptiva, con antecedentes de cáncer de mama, tratada con quimioterapia y radioterapia, dada de alta el año 2018, paciente desdentada parcial, sin compromiso periodontal, múltiples restauraciones, mordida vis a vis, diente 1.1 con restauración infiltrada y tratamiento endodóntico deficiente sin viabilidad de rehabilitación (fig. 1). Además de encontrarse comprometida afectivamente por su experiencia de cáncer y el daño oral presente.

RAZONAMIENTO CLÍNICO

Nos encontramos ante la situación clínica de una paciente con antecedentes de cáncer, con la necesidad de recuperarla afectivamente, mejorar su calidad de vida y estética, con tratamientos mediante implantes, efectivos y de buena base científica.

Al evaluar los riesgos asociados, se consideró la posibilidad de que a futuro requiera tratamiento antiresortivo, como bifosfonatos, con las consecuencias que ya conocemos y la evidencia ha mostrado. En este caso, la paciente presenta controles de manera regular y no se reportan factores de riesgo relevantes al momento de la cirugía. El tratamiento mediante implantes en casos de pacientes con tratamiento vigente con antiresortivos, específicamente aquellos que se administran por vía venosa, está contraindicado, pero la información no es clara en relación con pacientes rehabilitados con implantes en el pasado y que requieran este tratamiento a futuro.

En consideración a la solicitud de la paciente, habiéndole indicado los pro y contras del tratamiento integral, se decide rehabilitar con implantes los dientes faltantes y diente 1.1 con indicación de extracción por compromiso endodóntico.



Fig. 1: imagen inicial de la paciente M.P.



**Dr. Jaime
Acuña D'Avino**

Cirujano Dentista con Especialización en Implantología Bucomaxilofacial, Universidad de Chile. Especialista en Periodoncia, Universidad de Chile.

Lo fundamental en este caso, es lograr una rehabilitación que asegure estabilidad de la cresta ósea marginal y un sello biológico en la zona de tejidos blandos con la máxima estabilidad en el tiempo para reducir la opción de peri-implantitis a futuro.

Se indica, por las características clínicas y sistémicas del paciente, tratamiento con implante BLX de Straumann por su superficie Hidrofílica SLActive®, superficie clínicamente probada para acelerar la cicatrización ósea, proporciona un área de superficie accesible más grande para una mayor adsorción de las proteínas sanguíneas, también se ha observado una mayor diferenciación de los osteoblastos y un aumento en la producción de osteocalcina proteica para la formación de hueso, así como una estimulación del crecimiento de los vasos sanguíneos, esta superficie permite una tasa de éxito alta incluso

(Sigue en página 16)



LA GRANDEZA ES
EL RESULTADO DE
LA EXPERIENCIA.



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



en pacientes con antecedentes de cáncer en región maxilofacial. Además, el diseño de la plataforma protésica única y su interfaz con un pilar protésico con característica de cono morse, la cual disminuye los micro movimientos, presencia de platform switch, la cual disminuye el riesgo de pérdida ósea crestal por desplazar la unión implante-pilar de la cresta ósea, estableciendo un sellado en el tejido blando, impidiendo microfiltraciones en la proximidad del tejido óseo.

De un punto de vista protésico y con el objeto de lograr un sello biológico más estable, la rehabilitación unitaria se realiza sobre un pilar transmucoso (pilar SRA), que evita el retiro de tornillo de cicatrización repetitivamente en la fase de rehabilitación y que permite que la unión de la corona sea con un pilar a la altura de la mucosa crestal y no subgingival como sería a nivel del implante, mejorando la predictibilidad del tratamiento.

El paciente al alta fue incorporado al programa de mantención para controles seriados en el tiempo, asegurando un correcto control de su higiene y así disminuir al máximo los riesgos de complicaciones de tipo biológicas como sería peri-mucositis o peri-implantitis

PROCEDIMIENTO CLÍNICO

Se procede bajo anestesia local y con sedación E.V. a realizar la exodoncia atraumática del diente 1.1, se realiza acondicionamiento alveolar e irrigación con solución fisiológica, no se realiza curetaje en la zona de tabla vestibular para disminuir riesgo de reabsorción en su zona más coronal.

Se utilizó una guía quirúrgica no estricta, con protocolo secuencial de fresas Velodrill™ a 800 y 600 rpm, fresado a baja temperatura desde la fresa piloto a la fresa final, que acorta el tiempo de intervención, minimiza la generación de calor y evita el sobrecalentamiento de las estructuras circundantes (Fig. 2). Comprobación de posicionamiento tridimensional del implante (Fig. 3)

Se instaló implante BLX de 3,75 mm de diámetro y 12 mm de largo (Fig. 4). Se logra estabilidad medida en torque superior a 35Ncm.

Instalación de pilar recto SRA de altura 3,5mm.

Posteriormente se rellena el GAP que se presenta entre alveolo e implante con xenoinjerto Cerabone™, acompañado con un protocolo de L-PRF, se instaló una membrana de PRF como sellado en el GAP para evitar pérdida del sustituto óseo (Fig. 5).

De manera inmediata se confecciona una corona atornillada al pilar SRA realizada en PMMA, para mejorar el perfil de emergencia futuro. (Fig. 6)

Se realizó controles (Fig. 7) hasta cumplir tres meses, posteriormente se personalizó el perfil de emergencia logrado, tomando impresiones a cubeta abierta con la precisión de la conexión, siguiendo protocolo convencional de impresiones y confección de corona definitiva, ajuste, prueba de color, posterior instalación definitiva de corona cerámico metálica atornillada a pilar SRA (Fig. 8 A-B).



Fig. 2: inicio de osteotomía y protocolo de fresado. Fresa inicial 1,6 mm de la caja BLX Straumann.

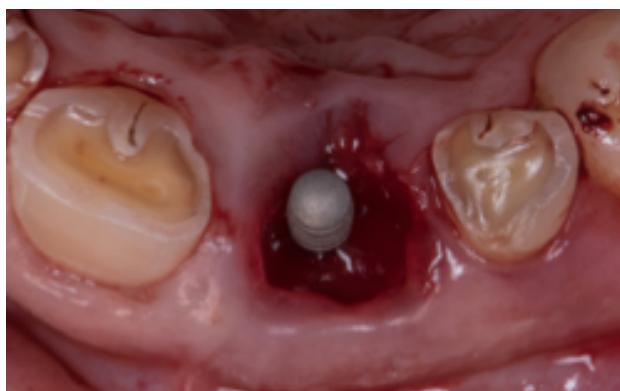


Fig. 3: comprobación de posicionamiento tridimensional para inserción de implante 3,75x13 mm en zona diente 1.1, respetando las zonas de seguridad, generando GAP en vestibular para posteriormente completar, logrando 4 mm de espesor mejorando nuestra estabilidad de tejidos duros y blandos.



Fig. 4: inserción de implante 3,75 x 13 mm en zona diente 1.1, instalación inmediata con torque mayor a 35 Ncm.



Fig. 5: instalación de pilar protésico SRA, con Xenoinjerto Cerabone™ tipo sticky bone con L-PRF en GAP vestibular y membrana de PRF sobre el sustituto óseo.



Fig. 6: Instalación de corona provisoria atornillada al pilar SRA confeccionada en PMMA.



Fig. 7: control a las 8 semanas.



Fig. 8 A: Instalación de corona definitiva vista frontal.



Fig. 8 B: Instalación de corona definitiva vista oclusal.

CONCLUSIONES

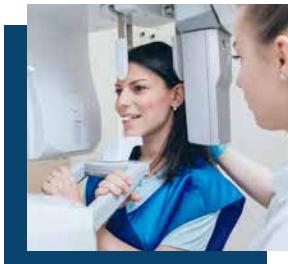
1. tratamiento con bifosfonato oral) se recomienda el uso de rehabilitación a nivel de pilar y no de implante, para mejorar la predictibilidad del tratamiento.
2. La selección de implante y diseño protésico debe estar siempre en relación con la situación clínica, condiciones sistémicas del paciente y estilo de vida.
3. El paciente debe ingresarse a un programa de mantención periodontal, con controles periódicos y anuales.



DIPLOMADOS

ADMISIÓN 2021

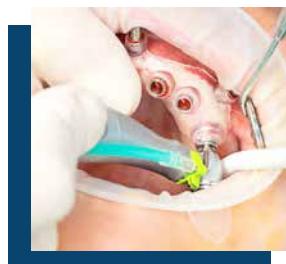
Marzo / Abril 2021



TOMOGRAFÍA COMPUTADA DE HAZ CÓNICO

ONLINE

Director: Dr. Daniel Pinto



IMPLANTOLOGÍA QUIRÚRGICA DIGITALMENTE ASISTIDA

SEMIPRESENCIAL

Director: Dr. Rodrigo Quiroga



REHABILITACIÓN SOBRE IMPLANTES

SEMIPRESENCIAL

Director: Dr. Álvaro Cartagena



SOLUCIONES RADIOGRÁFICAS PARA LA PRÁCTICA CLÍNICA

ONLINE

Director: Dr. Claudio Manneschi



ODONTOLOGÍA DIGITAL Y TECNOLOGÍAS 3D APLICADAS

SEMIPRESENCIAL

Director: Dr. Rodrigo Quiroga



INNOVACIÓN EN REHABILITACIÓN PROTÉSICA FIJA

ONLINE

Director: Dr. Henry Silva



ORTODONCIA INTERCEPTIVA

ONLINE

Directora: Dra. María José Ravera



REHABILITACIÓN INTEGRAL ESTÉTICA

SEMIPRESENCIAL

Directora: Dra. Mirentxu Auad



+56 2 2420 7600



admisionpostgrado@uft.cl



postgradosufinisterrae



postgrados_ufinisterrae



TIENDA ONLINE DISEÑADA POR ODONTÓLOGOS PARA ODONTÓLOGOS

DENTINET

experiencia de compra distinta, segura y confiable

DR. FRANCISCO BUTOROVIC, FUNDADOR Y DIRECTOR COMERCIAL DE LA EMPRESA PRESENTÓ LA PLATAFORMA LOGÍSTICA IMPRESCINDIBLE PARA LAS CLÍNICAS ODONTOLÓGICAS, CON UN DISEÑO EN LA EXPERIENCIA DE COMPRA Y LOGÍSTICA QUE ASEGURA SEGURIDAD EN TODO EL PROCESO DE COMPRA Y DESPACHO ESPECIALIZADO DE SUS PRODUCTOS.



¿Cómo nace DENTINET?

DENTINET nace para entregar una solución a aspectos de gestión no bien resueltos en clínicas odontológicas. Tras dos años de desarrollo, tenemos una propuesta innovadora que contribuye a la administración de las clínicas, desde el área de gestión de compra.

¿Qué es para ti un e-Commerce?

Un e-Commerce es una experiencia de compra distinta; es un nuevo concepto de compra, que debe cumplir ciertos requisitos: integrar un sitio fácil de navegar, un sistema de logística robusto y un equipo de venta siempre disponible. Esto permite entregar seguridad en todos los procesos de la compra, y el despacho especializado de los productos, dada su dedicada naturaleza. Eso, marca la diferencia.

¿Qué es la gestión de compra?

La gestión de compra es la capacidad para prever y organizar las necesidades en la adquisición de insumos de manera eficiente. Conocer stock de inventario, tiempos de duración, rendimientos por paciente, son conceptos claves para llevar buena gestión. Deseamos contribuir educando en esta área por medio de nuestras redes. Este concepto es nuestra piedra angular, que se desprende de un concepto mayor, que es la organización en su sentido más amplio.

¿Qué hace distinto a DENTINET de la competencia?

Lo podemos desglosar en 5 puntos claves: **Proceso de compra con flujo 100% digital**, vía plataformas integradas, todo automatizado. **Precios iguales en todo Chile**. Con eso evitamos la reventa en su proceso. **Entrega promedio 72 hrs. a todo Chile y 24 hrs. en Santiago**. La orden llega en tiempo real a las bodegas de Blue Express, que despacha rápidamente a todo del país. **Compra centralizada**. Tenemos líneas complementarias para una compra centralizada, cotizando en un solo lugar. **Experiencia de compra ágil, cómoda y sin contacto**. La conducta de compra ahora es remota y sin contacto, por lo **eficaz en sus procesos de venta y distribución**. Este concepto lo llevamos al rubro odontológico con nuestra plataforma. Entendemos que el proceso de cambio es paulatino, por lo que el proceso siempre puede ser acompañado por nuestros ejecutivos de venta, que están 100% en línea.

¿Cómo se sienten respecto a la competencia?

Sabemos que la competencia es fuerte, que lo hacen muy bien y que llevan años en el mercado; tienen la confianza de la gente y eso es muy positivo. Sin embargo, **creemos ser un complemento a esta oferta actual**, siendo un agente de cambio en la forma de operar en el mercado odontológico.

¿Cuáles han sido los puntos débiles que han detectado en la industria, y cómo tienen pensado mejorarlo?

DENTINET, tiene su stock e inventario en línea y en tiempo real. Lo que se ofrece en el sitio, está en stock. Entendemos que ninguna tienda puede tener todo el universo de productos para la práctica odontológica, por ello nos enfocamos en tener lo que el dentista usa a diario, **la idea es hacerlo simple**.

¿Cómo Blue Express contribuye a la gestión de los pedidos hechos por la plataforma?

Es nuestro gran aliado. Es una empresa líder del país en servicios de distribución y logística. DENTINET posee un sistema llamado FULFILLMENT, con el que manejan nuestras bodegas. Su misión es llegar a tiempo a todo el país, y sumamos el seguimiento en línea de las compras, con el que estamos al tanto de dónde se encuentra cada despacho.

¿Cuáles han sido sus principales desafíos?

Desde el punto de vista operacional, crear un flujo de trabajo digital. Nos vimos enfrentados a un mundo nuevo, en el que creemos ser pioneros. El tener un inventario externalizado en esta industria no es nada fácil, y ha requerido el entrenamiento constante de todo el equipo como también del equipo de Blue Express. Por el lado de nuestros clientes, el desafío es convertirlos en su opción de compra. Eso, sin dudas, uno de los principales desafíos que tenemos día a día. Y la respuesta hasta ahora ha sido muy buena. Los comentarios de nuestra tienda Online son excelentes, en el sentido de que tiene un diseño de fácil navegación y con los insumos precisos para el día a día de la actividad odontológica. Eso nos ha llevado a establecer un slogan que nos hace mucho sentido:

Somos un e-Commerce diseñado por odontólogos para odontólogos.

DR. FRANCISCO BUTOROVIC

Cirujano Dentista.
Especialista en Implantología BMF.
Magíster en Salud.
Fundador de DENTINET.



DENTINET

Línea Insumos Área Salud

www.dentinet.cl



youtube.com/WebDentalChile



EL ROL DEL ENJUAGUE BUCAL EN PANDEMIA

LOS ENJUAGUES BUALES DE **VITIS®** y **HALITA®** SON TAN IMPORTANTES PARA LA HIGIENE DIARIA COMO LO ES EL JABÓN EN EL LAVADO DE MANOS. **UNA BUENA SALUD GENERAL, EMPIEZA CON UNA BUENA SALUD BUCAL.**



*CPC (Cloruro de Cetilpiridinio) es un antiséptico del tipo amonio cuaternario.

El **CPC** podría ayudar a disminuir la carga viral en boca de algunos virus responsables de infecciones respiratorias.

Popkin et al. 2017 - Mukherjee et al. 2017

DURANTE LA VISITA

Antes de proceder a cualquier examen o tratamiento intraoral, se recomienda que el paciente utilice un **colutorio durante 30 segundos con el objetivo de disminuir la carga viral.**

PERIO·AID®



DOBLE ESCUDO PROTECTOR

CLORHEXIDINA + CLORURO DE CETILPIRIDINIO

MÁXIMA PROTECCIÓN EN LA CLÍNICA DENTAL

Transmisión de SARS-CoV-2 en la clínica dental¹

La clínica dental es un lugar con elevado riesgo de transmisión de microorganismos (virus y bacterias) causantes de diversas patologías infecciosas.

Los procedimientos odontológicos requieren un contacto directo y estrecho entre el profesional y la boca del paciente.

El contagio en la clínica dental a través de la aerosolización de la saliva de los pacientes y por contacto de superficies contaminadas, son las principales vías de transmisión del virus SARS-CoV-2.

1. Peng X, Xu X, Li Y, Cheng L, Zhou X, Ren B. Transmission routes of 2019-nCoV and controls in dental practice. *Int J Oral Sci.* 2020 Mar 3;12(1):9

Contacto directo:

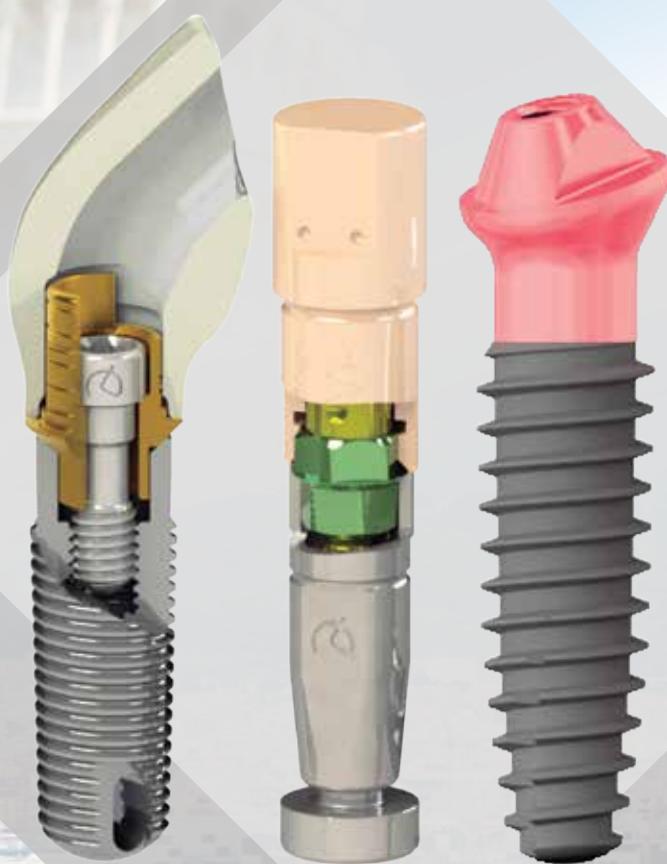
- Gotículas transmitidas por el paciente COVID-19 positivo.
- Aerosoles generados durante procedimientos dentales.

Contacto indirecto:

- Contacto con superficies contaminadas y posterior entrada en el cuerpo por boca, nariz y ojos.



TECNOLOGÍA Y DISEÑO EUROPEO AHORA EN CHILE



DISTRIBUIDOR OFICIAL PARA CHILE

**IMPLANTES Y
ADITAMENTOS**
REHABILITACIÓN ANGULADA
CAD CAM Y CONVENCIONAL

MAS INFO EN

 contacto@technomedical.cl

 +569 9323 5180

 [technomedical_chile](https://www.instagram.com/technomedical_chile)

 **TECHNOMEDICAL**
•EL FUTURO ES EL PRESENTE•

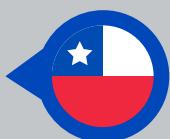
 **WÜN**
INNOVACIÓN DENTAL

 [laboratoriowun](https://www.instagram.com/laboratoriowun)



Innovación en
Imagenología

PRE LANZAMIENTO LÍNEA EDGE 2021



En todo Chile



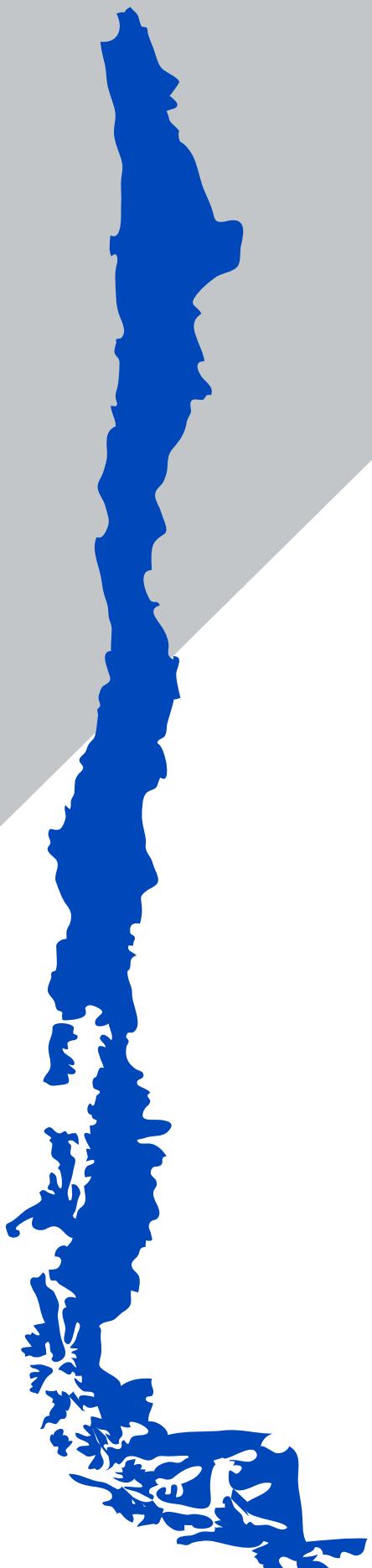
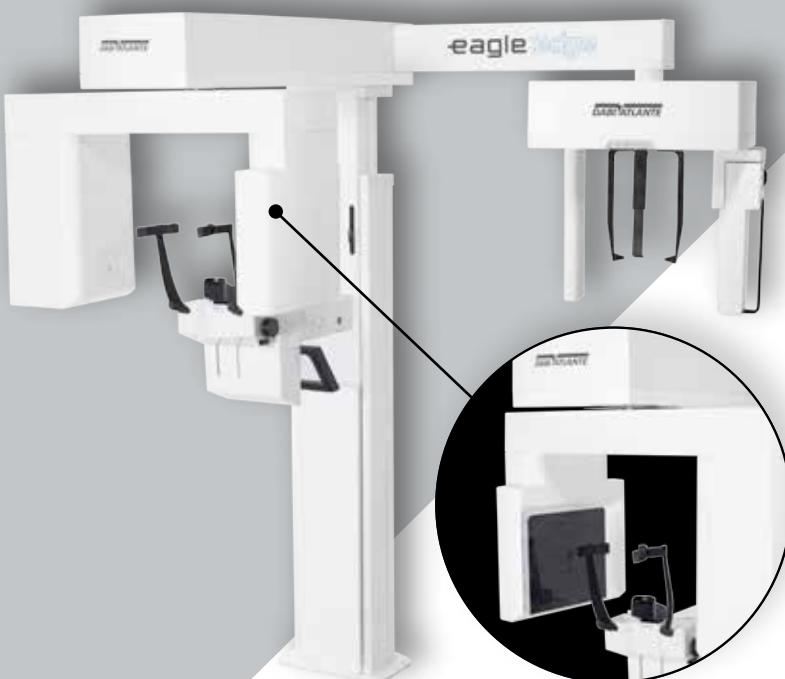
Más de 100 equipos



El mejor soporte



Última tecnología



**LÍDERES EN EQUIPAMIENTO
RADIOLÓGICO EN CHILE**

eagle.
DABI ATLANTE

Ventas Dabiatlante: emanzano@linemedglobal.com +56934252397

alliage



Linemed.cl



UN GRAN HITO DEL PERIÓDICO DE ODONTOLOGÍA

100 MESES DE CORAJE Y DE CARIÑO

EL RESPETO Y LA CREDIBILIDAD SE GANAN CON SERIEDAD, TRABAJO HONESTO Y MUCHO ESFUERZO. HABLAR DE UN CENTENAR DE EDICIONES ES DECIR QUE DURANTE LA MISMA CANTIDAD DE MESES SIEMPRE SE HIZO UN TRABAJO SERIO, RESPONSABLE Y CON CARIÑO, CUYO OBJETIVO FUE, ES Y SERÁ SER UN REFERENTE DE LA ODONTOLOGÍA EN CHILE... Y SE LOGRÓ... ¡Y CON CRECES!

No es usual conocer un proyecto editorial exitoso en su origen. Y, por ende, hablar de este tipo de emprendimientos, tampoco es trivial. Sin embargo, puedo decir que tuve el honor de conocer el nacimiento de **webdental.cl**, y también la posibilidad de integrarme en algún momento de su existencia, gracias a la invitación de **Sebastián Jiménez**, su creador, y que, por cosas de la vida, no se concretó.

¿Qué puedo decir entonces? Bueno, primero que todo, quiero felicitar a sus iniciadores, a Sebastián y a su mujer Sofía, por tantos años de esfuerzo, coraje, perseverancia y tolerancia.

Vengo del mundo de los diarios, las revistas, de los impresos en general y he visto a lo largo de mi carrera nacimientos y fracasos de muchos proyectos editoriales. Un variopinto de ellos. Y también he seguido la trayectoria de Sebastián y su gran proyecto de vida, **#webental_cl**.

Comenzó como una tesis para obtener el posgrado



Por Gabriel Brito

que cursamos hace ya unos 11 años, en la Universidad de Chile, oportunidad en el que, si no me equivoco, fue el único alumno que presentó un trabajo que lo llevó a la práctica y que ya persiste por 100 números. ¡Y de qué manera!

En sus inicios, era un blog con temas odontológicos al que muchos no le vieron mayor futuro. Pero las ganas, la perseverancia y el apoyo que tuvo en sus orígenes se ven plasmados hoy, en un producto consolidado, que sortea los vaivenes de la actividad y que tiene para muchos números más, de la mano firme que lo guía.

¿Qué lo sustenta? Sin dudas, la seriedad que le imprimió como sello desde un principio para escribir temas del área de la odontología, lo que le trajo consigo el respeto del gremio de los dentistas a este irreverente periodista que irrumpió en el mercado con un producto editorial que hacía falta.

En la actividad humana, la reputación y la credibilidad se ganan con seriedad, trabajo honesto y mucho esfuerzo. Hablar de 100 ediciones es lo mismo que decir que durante cien meses se trabajó con ahínco, con el objetivo de entregar los mejores contenidos y ser un referente de la Odontología en Chile. Pasado este tiempo, quien diga que el objetivo no se logró, lo invito a revisar su historia. El respeto del gremio de este “**Periódico de Odontología**” -con Sebastián como líder- se ganó a punta de trabajo duro, coraje, perseverancia y mucho amor por lo que hace, sentimiento que logra traspasar a su equipo de trabajo.

En particular, tras 10 años, nos volvimos a encontrar con **@jimenosky** y de nuevo me invitó a colaborar en este ya consolidado medio de comunicación, del que me he ido empapando, conociendo más, aprendiendo a quererlo y a conocerlo. ¡Es todo un mundo!

En síntesis, hablar de **#webdental_cl** es hablar de perseverancia, mucho cariño por el trabajo, profesionalismo a toda prueba, respeto hacia sus colaboradores, paciencia... mucha paciencia y una constante hambre por renovarse para, cada día, entregar el mejor producto, con mejores contenidos a sus lectores, a las empresas que lo apoyan y a todos quienes creyeron y siguen creyendo en él.

100 ediciones de #webdental. No parece muy significativo quizás. Pero para quienes sabemos lo que ha significado en la historia de vida de Sebastián y Sofía y por extensión a quienes colaboraron y colaboran con ellos, son un hito tremadamente importante y que no se logra todos los días.

Estoy seguro de que los próximos **100 Periódicos de Odontología** tendrán la misma impronta que el número uno: Cariño, mucho cariño y muchas ganas por hacerlo cada edición mejor.

Mis respetos a **#webdental_cl**, mi casa por ahora, mi admiración por Sebastián y su equipo y mucha fuerza para lo que se viene...

...Y como dice mi jefecito ito ito:,
¡Vaaamos, tenemos equipo! ¡Que siga el ROCK!

**Planificación sin límites,
más que un laboratorio dental,**

**somos tu equipo
de TRABAJO.**



Resolución sanitaria seremi de salud region Metropolitana

CONTÁCTANOS
229294413
info@puntostl.cl

OSTL
Laboratorio Digital y Análogo

**“En este nuevo comienzo,
permítanos volver a ser
parte de su equipo”**



D **Dinámico
Dental**

@Dinamicodental
in /dinamicodental
soporte@dinamicodental.com
www.dinamicodental.com



Callao 2970, Oficina 1209, Las Condes, Región Metropolitana.

¡Escanea el código para
mayor información!

20%
DSCTO.

ELIMINA
99.9%
DE VIRUS
Y BACTERIAS



UV 3003

- HASTA 45 M² DE DESINFECCIÓN
- NO DEJA RESIDUOS TÓXICOS
- TUBOS DE ALTA POTENCIA DE 8.000 HRS. DE VIDA ÚTIL

UV 650



UV 1003



20%
DSCTO.

PARA CLIENTES DEL RUBRO
DE SALUD DENTAL CON TU CÓDIGO
WEBDENTAL100 INGRESA AQUÍ:



JUNTO CON WEBDENTAL
ESTAREMOS SORTEANDO
2 LAMPARAS UV 3003
PARA SUS SOCIOS.

WWW.ULTRAUV.CL

ventas@ultrauv.cl
(56 2) 2415 5218
(56 2) 2980 1561

@ultrauvchile
/ultrauvchile
ultrauv

Piezosurgery White

Ultrasonido Piezoelectrónico para cirugía ósea,
[¿Porqué no tener el original?](#)

Piezosurgery White, cuarta generación del original.

Funciones:

- **ENDO:** Para la cirugía endodóntica y el despegado de la membrana.
- **PERIO:** Para la cirugía periodontal.
- **SPECIAL:** Para el uso de los insertos para osteotomías con un espesor de 0,35 mm y para aplicaciones protésicas.
- **CANCELLOUS:** Para el corte y la extirpación de hueso poco mineralizado.
- **CORTICAL:** Para el corte y la extirpación de hueso altamente mineralizado.
- **IMPLANT:** dedicado a la perforación del hueso.



**2 años de garantía
con equipo de respaldo*

Multipiezo Touch

Ultrasonido piezoelectrónico de gran versatilidad, italiano, con el mayor rango de frecuencias de trabajo (de 24 a 36 KHz), con pantalla táctil, pieza de mano con luz led orientable, posibilidad de irrigar con soluciones terapéuticas.

Aplicaciones

- **Limpieza:** Scaling
- **Periodoncia:** Limpieza subgengival
- **Endodoncia:** Limpieza de canales radiculares / cirugía periapical
- **Restaurativa:** Preparación de cavidades, surcos y fisuras / terminación de pilares protésicos / remover antiguas restauraciones y materiales en exceso / Extracciones
- **Ortodoncia:** Scaling



**2 años de garantía
con equipo de respaldo*

Equipo de succión extraoral

Este producto es un **equipo de succión extra oral de uso dental**, que filtra rápidamente aerosoles, sangre, partículas, bacterias y otras sustancias nocivas originadas durante el tratamiento dental.

Un motor eléctrico sin escobillas **succiona el aire ambiente** y, mediante **cinco filtros** escalonados en forma de torre (filtro primario lavable, filtro de absorción de vapor de agua, filtro HEPA H13, filtro de carbón activo y sistema de esterilización catalítica mediante lámpara UVC), **mejora la limpieza ambiental, reduce la tasa de infección viral cruzada, y mantiene un ambiente limpio y libre de contaminación.**



Ambiente sin equipo



Ambiente con equipo

**1 año de garantía con equipo de respaldo*



Berghem S.A. – más de 20 años en el mercado

Equipos comercializados en todo Chile (de Arica a Punta Arenas)

Lámparas de fotocurado (inalámbricas, para instalar en el equipo) / ultrasonidos piezoelectrónicos (de sobremesa, portátiles, para instalar en equipos) / ultrasonidos para cirugía ósea / pulverizadores / insertos para ultrasonidos / electrobisturí.

Equipos italianos con 2 años de garantía con equipo de respaldo

PRE LANZAMIENTO LÍNEA EDGE 2021



En todo Chile



Más de 100 equipos



El mejor soporte



Última tecnología



LÍDERES EN EQUIPAMIENTO RADIODIAGNÓSTICO EN CHILE **eagle.**
DABIAATLANTE

Ventas Dabiatlante: emanzano@linemedglobal.com +56934252397

alliage



Linemed.cl

Cuydar.

Siempre necesario
by Beraudent[®]
Laboratorio Dental

ACREDITITE SU CLÍNICA O CONSULTA

Buscamos clínicas o consultas dentales en todo el país, que ofrezcan trabajos fabricados en acrílico con nanopartículas de cobre. Los invitamos a sumarse a esta innovación tecnológica hecha en Chile y obtener múltiples beneficios.



Ortodoncia



Planos

Implantes



Prótesis



Previene y combate la Estomatitis
Subprotésica



Ayuda a prevenir la Periodontitis



Ayuda a prevenir la aparición de
caries



Combatte el mal aliento

BENEFICIOS DE LA ACREDITACIÓN

- ✓ Ser parte del listado de **clínicas o consultas acreditadas** a las que pueden acudir los pacientes, publicado en el sitio web de Cuydar.
- ✓ Hacemos campañas publicitarias para atraer pacientes y **referirlos a sus consultas o clínicas**.
- ✓ Por cada **25 trabajos** registrados le obsequiamos una prótesis con el acrílico de Cuydar.
- ✓ Por cada **50 trabajos** registrados le obsequiamos una carilla, corona o incrustación en Zirconio o Disilicato de litio.



Calle Monjitas 527 piso 9
oficina 901

Contacto@cuydar.cl

+56 9 66567003



/Cuydar



@Cuydar



www.cuydar.cl

CURSO REJUVENECIMIENTO FACIAL Y ESTÉTICA ODONTOLÓGICA

MÁS DE 150 PROFESIONALES CAPACITADOS EL 2019



CONVENIOS INTERNACIONALES
ESPAÑA, BRASIL, CHILE

WWW.ACHEOF.CL

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 re aplicación
- 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 Clínico 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

ODONTOLOGOS,
MÉDICOS Y
PROFESIONALES DEL
ÁREA DE LA SALUD

URGENCIAS
EN CLÍNICA
Manejo de Urgencias
y Situaciones Críticas
en la Práctica Clínica
y Estética

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

TOXINA BOTULÍNICA

PARTE DEL CONTENIDO TEMÁTICO

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

CLÍNICA CON PACIENTES

VERSIÓN SEMIPRESENCIAL

CLASES ONLINE
Módulos AH, TB y PRGF
jueves y viernes

CLÍNICA
sábado (full day)

PROFESORES DICTANTES

PROF. DR. ANDRÉS GAETE NAVARRO

- Cirujano Dentista, U. Valparaíso
- Coordinador Académico de Diplomado de Rejuvenecimiento Facial y Estética Odontológica, UNAB / 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"**

MÁS INFORMACIÓN - Mail: cursos.conchile@gmail.com
- WhatsApp: +569 5409 9919



ACADEMIA CHILENA DE ESTÉTICA OROFACIAL
WWW.ACHEOF.CL





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

 **straumann**
simply doing more