



webdental.cl

Boletín Informativo

AÑO 2 - ABRIL-MAYO - NÚMERO 6

ISSN 0719-1499

facebook.com/webdental

NOVEDADES DE...



Colegio de Cirujano Dentistas

Colegio de Dentistas anuncia creación de Directorio de Consulta para Pacientes



**Colega Dentista:
¡Te invitamos!**

Para que no haya desencuentros entre pacientes y dentistas

Directorio del Colegio de Dentistas para los pacientes de Chile

El Colegio de Cirujano Dentistas de Chile A.G. lanza públicamente su directorio, con el cual compromete ante la ciudadanía excelencia en la atención y el estricto cumplimiento de las normas éticas de nuestra orden.

¡Nuestros pacientes estarán en las mejores manos!

El Colegio de Cirujano Dentistas da otro paso para unir a pacientes y colegas.

Inscripción gratuita para colegas al día. Más información en www.colegiodontistas.cl y desde este lunes 2 de abril en el (2) 675.93.19

Este directorio tendrá publicidad en los motores de búsquedas de la web sin costo para el asociado.

Este directorio es la primera etapa de una plataforma de relación directa con los pacientes, que cuenta con prestadores mayores y protege a nuestros colegas de las malas remuneraciones.

Colegio de Cirujano Dentistas de Chile
Campaña Dentistas por la Calidad Profesional

[Ver más página 02](#)

PUBLICADO EN SANTIAGO DE CHILE / PERIÓDICO DE DISTRIBUCIÓN GRATUITA, PROHIBIDA SU VENTA

CARGA INMEDIATA EN IMPLANTOLOGÍA ORAL



El avance tecnológico con respaldo científico de los últimos cuarenta años ha ubicado a la Implantodoncia dentro de la Odontología, no sólo como una filosofía de trabajo sino más bien como una verdad científica comprobada. La vigencia de la Oseointegración propuesta en la década de los ochentas ha obligado a seguir investigando en la histología de la interfase ósea de los implantes dentales como una base de sustentación científica permanente.

[Ver más página 06](#)

Actualidad

Ambientalistas piden eliminar el Mercurio en Odontología



[Ver más página 04](#)

Actualidad Gestión Odontológica

La aceptación de tratamientos: 8 factores determinantes

[Ver más página 10](#)



Desarrollo Inmobiliario

Inmobiliaria Rezepka desarrolla proyecto enfocado a Médicos y Odontólogos

Rezepka Desarrollo Inmobiliario, es una empresa familiar con 45 años de experiencia en el mercado inmobiliario...

[Ver más página 08](#)

Tecnología

Apps On Health: El evento que reúne a desarrolladores y usuarios de Aplicaciones médicas

[Ver más página 14](#)



Sebastián Jiménez P.
Director y Editor General

Sofía Pollmann F.
Gerente de Negocios

Alejandro Rojas
Director de Arte

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

AGENCIA PUBLICDESIGN.CL
Diagramación y Diseño Gráfico
Venta de Publicidad
ventas@webdental.cl
Suscripciones
suscripciones@webdental.cl

Redes Sociales:
facebook.com/webdental
twitter.com/webdental_cl
youtube.com/WebDentalChile

Dirección:
Bellavista 0373, Providencia
(Santiago de Chile)
Fono: + (562) 7257883 – 8863154
webdental.cl Boletín Informativo
es una publicación de:
Pollmann Representaciones SpA

Tiraje: 3.000 ejemplares
Distribución Gratuita
Prohibida su Venta

Colegio de Dentistas anuncia creación de Directorio de Consulta para Pacientes

Iniciativa permitirá el acceso preferente de los colegiados a los pacientes y enfrentará a los prestadores grandes que incurrir en malas remuneraciones a nuestros colegas.

El comunicado a la profesión es el siguiente:

Estimados colegas:

Les escribimos para anunciarles un nuevo y significativo avance para nuestros asociados: la inauguración de un Directorio que se difundirá por todo el país y que permitirá el acceso preferente de nuestros colegas colegiados a los pacientes.

Este proyecto es uno de los más queridos para el periodo 2010 – 2012 de nuestra mesa directiva. Gracias a su concreción podremos instalar un mecanismo que nos permitirá enfrentar a los grandes prestadores e impedir las malas remuneraciones a nuestros colegas.

A través de este directorio garantizaremos a los pacientes excelencia en la atención y apego a las normas éticas de nuestra institución. Ellos sabrán que todos quienes integren nuestra nómina serán poseedores de ambas cualidades.

Para garantizar la más rápida implementación de esta iniciativa, la difundimos a través de un aviso publicado este domingo 1 de abril en el Cuerpo D de El Mercurio. Posteriormente, el Colegio hará una inversión publicitaria en sitios y motores de búsqueda en la web.

La inscripción y permanencia en el Directorio no tendrá costo alguno para nuestros colegas colegiados.

Junto con informarles, les pedimos que realicen la más amplia difusión entre la profesión para que nuestros colegas se sumen masivamente a esta iniciativa. Esto pasa por conseguir a la brevedad la inscripción y la actualización de datos, según corresponda.

El procedimiento será a través del sitio web
www.colegiodontistas.cl .WD



Colega Dentista: ¡Te invitamos!

Para que no haya desencuentros entre
pacientes y dentistas

Directorio del Colegio de Dentistas para los pacientes de Chile

El Colegio de Cirujano Dentistas de Chile A.G. lanza públicamente su directorio, con el cual compromete ante la ciudadanía excelencia en la atención y el estricto cumplimiento de las normas éticas de nuestra orden.

¡Nuestros pacientes estarán en las mejores manos!

El Colegio de Cirujano Dentistas da otro paso para unir a
pacientes y colegas.

Inscripción gratuita para colegiados al día.

Más información en www.colegiodontistas.cl y desde este
lunes 2 de abril en el (2) 675 93 19

**Este directorio tendrá publicidad en los motores de
búsquedas de la web sin costo para el asociado.**

Este directorio es la primera etapa de una plataforma de
relación directa con los pacientes, que compita con
prestadores mayores y proteja a nuestros colegas de las
malas remuneraciones.

**Colegio de Cirujano Dentistas de Chile
Campaña Dentistas por la Calidad Profesional**

“TALLER DE PUBLICACIÓN DE ARTÍCULOS CIENTÍFICOS ODONTOLÓGICOS”

DURACIÓN DEL TALLER:

15 horas cronológicas

SESIONES: Sábados de 8:30 a 13:30 hrs.

FECHAS:

- 14 de Abril del 2012
- 05 de Mayo del 2012
- 16 de Junio del 2012

LUGAR: Centro Saval Manquehue

Av. Manquehue 1407 P.1, Santiago - Chile

fono: (56-2) 2118600

VALORES: Socio Sproch \$ 150.000

No Socio \$ 200.000

CERTIFICACIÓN VÁLIDA PARA CONACEO / CUPOS LIMITADOS



Sociedad de Prótesis y
Rehabilitación Oral
de Chile

CURSO DIRIGIDO A: Socios, Alumnos de Post Grado y
Docentes

INSCRIPCIONES E INFORMACIONES: Margarita Castro

Fono: 334 8332 / E-mail: soc.protesis@gmail.com

Web: www.rehabilitacionoral.cl



Software dental 100%
online, con formato de
servicio mensual

*Soporte constante:
telefónico, e-mail
y chat*

*Actualizaciones
gratuitas cada
4 semanas*



*Administración sencilla:
agenda, fichas, pagos,
remuneraciones y más*



Compatible con PC, Mac, iPhone,
iPad y Smartphones.

Sin contratos de largo plazo.

Pruebe, cambie de plan o cancele
el servicio en cualquier momento.



| www.dentalink.cl | (+56 2) 5709995

Ambientalistas piden eliminar el Mercurio en Odontología



En el marco de la Revisión de la Estrategia Comunitaria del Mercurio, se presenta en Bruselas el informe preliminar de la Comisión Europea (CE) que evalúa el ciclo de vida completo del mercurio en odontología y la posibilidad de reducir la contaminación debida al mercurio de las amalgamas dentales.

Por su parte, el Buró Europeo de Medio Ambiente, coalición de organizaciones ambientales de la que es miembro Ecologistas en Acción, ha publicado el informe "El coste real del mercurio dental" que demuestra que las amalgamas dentales son mucho más costosas que las alternativas si se toman en cuenta todos los costos "externos". El informe describe y valora el costo de la contaminación debida al mercurio dental: emisiones de lodos de aguas residuales a suelos y aire, inhumaciones, inmisiónes atmosféricas, cremaciones...

La importancia de los residuos de mercurio dental y su persistencia en el medio ambiente son indiscutibles. Según Naciones Unidas (PNUMA), las amalgamas dentales consumen entre 313 y 411 toneladas anuales de mercurio, uno de los usos que más mercurio consume en el mundo. En la Unión Europea, el mercurio de las amalgamas dentales constituye el segundo mayor uso de mercurio y supone el 23,5% del consumo total anual, unas 90-110 toneladas de mercurio en 2007. El informe estima que 35-50 toneladas terminan en la naturaleza, de las cuales:

- Entre el 45 y el 60% en los suelos (vertido de lodos de depuración de aguas residuales, inhumaciones de personas con amalgamas, inmisiónes atmosféricas debidas a la incineración de lodos y a las cremaciones, etc)
- 5-15% a la atmósfera (cremaciones)
- 10-20% a las aguas superficiales

- 5-15% a las aguas subterráneas.

Ecologistas en Acción ha enviado una carta a Miguel Arias Cañete (Ministro de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente de España), pidiendo que dicho país apoye la eliminación del mercurio en odontología, teniendo en cuenta la experiencia de otros países: están prohibidas en Suecia, Noruega y Dinamarca y muy restringidas en Alemania y Finlandia.

La solución más rentable y ambientalmente responsable para el problema del mercurio dental es su rápida eliminación, dado que existe toda una gama de alternativas sin mercurio a precios asequibles. Esto también es respaldado por el Comité Científico de la UE sobre Riesgos Emergentes y Riesgos para la Salud recientemente identificados (SCENIHR 2008), que concluye en su estudio que "la salud dental está asegurada por ambos tipos de materiales" (es decir, por alternativas sin mercurio y por amalgamas), y con la experiencia de más de 30 años utilizando alternativas sin mercurio.

También el informe Del Uso Futuro de Materiales para la Restauración Dental (2011), de la Organización Mundial de la Salud (OMS), advierte del impacto de las emisiones de mercurio dental y apoya el uso de alternativas a las amalgamas con otros materiales.

Es evidente que la contaminación ambiental de las amalgamas dentales y sus consecuencias para la salud son significativas y que el principio de precaución nos obliga a adoptar medidas eficaces para reducirlas. Dado que existen alternativas a las amalgamas dentales asequibles y de gran calidad, las amalgamas dentales deben ser eliminadas en todo el mundo. WD

Fuente: Xornal Galicia

UNETE A NUESTRA COMUNIDAD VIRTUAL

www.facebook.com/webdental

twitter.com/webdental_cl

youtube.com/WebDentalChile

webdental.cl





BYW Sistema de Implantes trae a Chile a Dr. Alejandro N. Rodríguez.

Curso Teórico Práctico, Cirugía en Vivo

"REHABILITACIÓN BUCAL INTEGRAL CON ORIENTACIÓN A LA PRÓTESIS IMPLANTO ASISTIDA"

SABADO 12 MAYO 2012



Dr. Alejandro N. Rodríguez

Profesor Regular Titular de la Orientación Técnica de Prótesis, de la Facultad de Odontología de la Universidad de Buenos Aires.

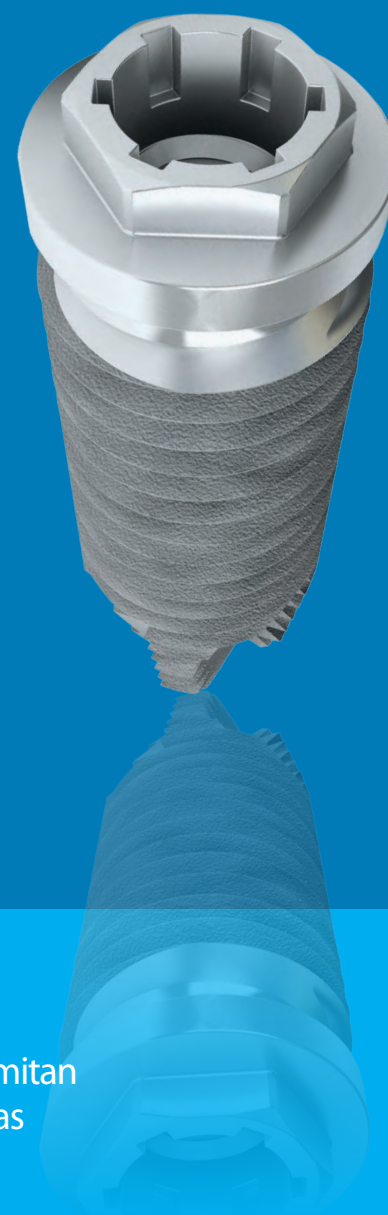
Director de la carrera principal de especialización en Rehabilitación Protética de baja complejidad con orientación en prótesis implanto asistida y prótesis parcial fija.
Facultad de Odontología de la Universidad de Buenos Aires.

Dictante de la carrera principal de especialización en Rehabilitación protética de alta complejidad con orientación en prótesis implanto asistida y prótesis parcial fija.
Facultad de Odontología de la Universidad de Buenos Aires.

Ex Profesor Adjunto Regular con Dedicación Parcial con funciones en la Cátedra de Clínica II de Operatoria y Prótesis.
Facultad de Odontología de la Universidad de Buenos Aires.

Escuela de Posgrado de la Asociación Odontológica Argentina.
Período 2005-2006 y 2007.

Dictante de numerosos Cursos de Postgrado sobre Implantes Oseointegrados y Prótesis Implanto Asistidas en el extranjero y en el interior del país.



Características Generales del Curso:

- Curso de Actualización dirigido a cirujano-dentistas e implantólogos.
- Curso Teórico Práctico Demostrativo que busca entregar las herramientas que permitan al odontólogo perfeccionar sus conocimientos clínicos frente a distintas alternativas de tratamientos con Implantología Oral.
- Cirugía en Vivo

LUGAR: Aulas y Pabellones de la Escuela de Odontología CONAC -CIAESO
(Andrés de Buenalida 55, Providencia Stgo.)

Duración: 8 Horas pedagógicas

Certificado: ByW Sistema de Implantes

Valor: \$ 60.000

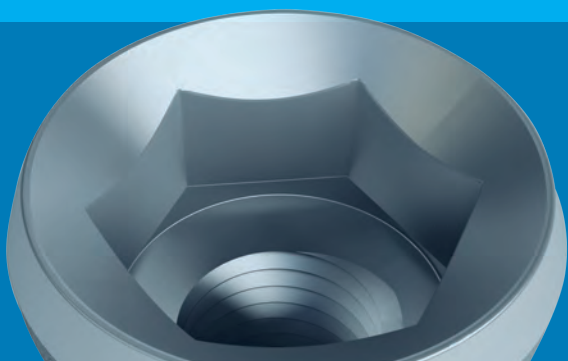
E-mail: cursos@ciaeso.cl

INSCRIPCIONES:

Sra. Sofía Pollmann

Fono: +(562) 7257883 // Celular +(569)7-6644617

Reserve su cupo por e-mail: cursos@ciaeso.cl



Produce y Organiza: webdental.cl
webdental.cl

CENTRAL ODONTOLÓGICA NACIONAL

CONAC



Carga Inmediata en Implantología Oral



El concepto de Carga Inmediata en Implantodoncia es anterior al de la Oseointegración, este concepto permite exponer al medio oral y someter a cargas funcionales a los implantes dentales en forma inmediata. Se ha demostrado en estudios histológicos la mejor condición de la interfase ósea de los implantes sometidos a carga funcional. Este estímulo es capaz de desencadenar una serie de reacciones biológicas que aceleran el proceso de cicatrización inicial provocando modificaciones estructurales importantes en el hueso receptor de los implantes; aportando además ventajas estéticas, funcionales y psicológicas, disminuyendo el tiempo de trabajo y facilitando el diseño protésico a un costo favorable.

Es necesario entonces aclarar algunos conceptos para responder preguntas como:

¿Se afecta el rendimiento clínico de los implantes en el tiempo y la Oseointegración por el hecho de exponer los implantes dentales al medio oral?

¿Se afecta el rendimiento clínico de los implantes en el tiempo y la Oseointegración por el hecho de cargar los implantes dentales en forma inmediata a su implantación?

En la década de los ochentas se demostró que los implantes dentales expuestos al medio oral para su funcionamiento no sólo reproducen un modelo biológico similar al de la dentición natural con nueva zona gingival y nuevo surco gíngivo dentario, sino que permiten las mismas condiciones funcionales y microbiológicas.

Las condiciones histológicas e histopatológicas son similares en estados de salud y de enfermedad en los dientes naturales e implantes dentales, la placa microbiana oral sigue siendo el factor causal fundamental de la Periodontitis y la Periimplantitis, moduladas por la respuesta del huésped.

Estudios histológicos de la interfase hueso-implante han demostrado la existencia de hueso vivo y ordenado alrededor de la superficie de los implantes dentales como una condición de salud y equilibrio funcional. La posibilidad de lograr cicatrización y remodelación del tejido óseo en un solo tiempo gracias a la carga inmediata a la que son sometidos los implantes dentales resulta en una ventaja de tipo histológico y funcional.

Los conceptos actualizados de bioimplantología oral nos hacen pensar en la necesidad de simplificar los procedimientos clínicos de instalación y reconstrucción protésica de los implantes dentales, además la necesidad de incluir

El avance tecnológico con respaldo científico de los últimos cuarenta años ha ubicado a la Implantodoncia dentro de la Odontología, no sólo como una filosofía de trabajo sino más bien como una verdad científica comprobada. La vigencia de la Oseointegración propuesta en la década de los ochentas ha obligado a seguir investigando en la histología de la interfase ósea de los implantes dentales como una base de sustentación científica permanente.

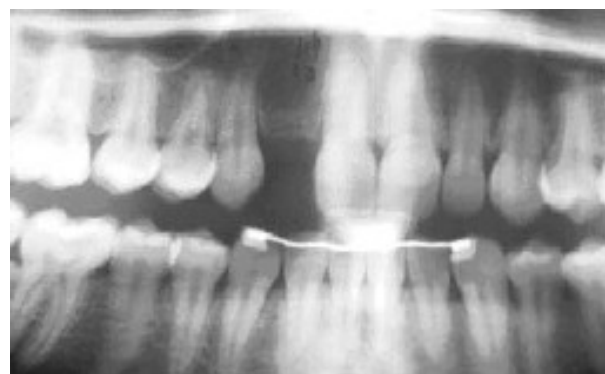
dentro del grupo humano beneficiado a aquellos que, por sus condiciones de salud general no pueden someterse a procedimientos quirúrgicos orales o no desean hacerlo por diferentes causas.

Una perforación simple de 2 mm de diámetro es suficiente para lograr la instalación de los implantes, sin necesidad de colgajos extensos ni postoperatorios dolorosos y traumáticos. El diseño del implante incluye un muñón direccionable que permite un resultado protésico estético y funcional, de fácil confección en cualquier laboratorio de prótesis dentales.

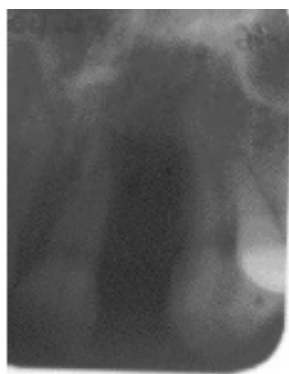
Simplificar los procedimientos es reducir tiempo de trabajo y costo biológico, generando confianza, aceptación y seguridad en los pacientes. La estructura del implante es Titanio grado II; este es el primer sistema de implantes dentales que usa Titanio en el mundo de la Implantología Oral definiéndolo como el material biocompatible de elección que logra la Oseointegración deseada, término que debe ser entendido más bien como un concepto clínico que permite observar cómo los implantes cumplen años en función sin manifestaciones como dolor, infección, movilidad, es decir, un silencio fisiológico sin manifestaciones clínicas. Logramos Oseointegración con el resultado de nuestro trabajo, con la selección de los pacientes, realizando procedimientos suaves, manejando la oclusión, conociendo los materiales de confección protésica y también los diseños. La Oseointegración no debe ser un concepto de valor comercial que pretenda la difusión de los sistemas.

Someter a tiempos de espera prolongados a quienes buscan solución a sus problemas funcionales y estéticos por causa de la edentación resulta en una nueva incomodidad y frustración, además de la expectativa de éxito o fracaso y beneficios estéticos finales no siempre satisfactorios.

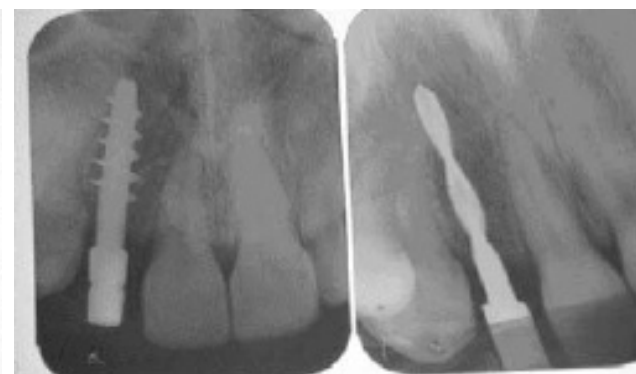
Caso clínico:



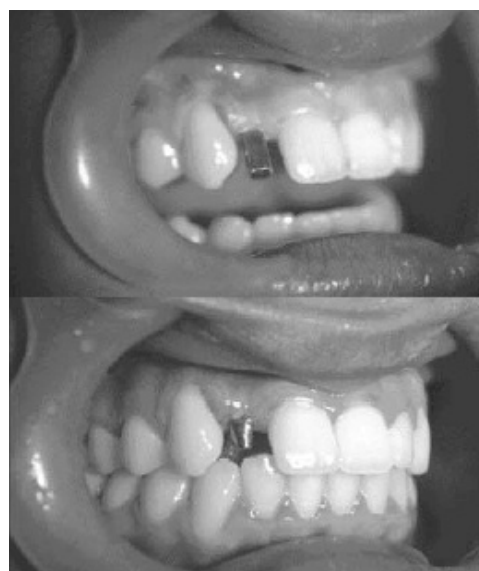
Agenesia de un lateral superior. Espacio recuperado y mantenido con tratamiento de ortodoncia.



Acercamiento radiográfico que muestra la agenesia de un lateral #12



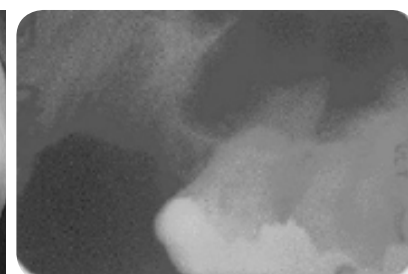
Vista radiográfica de la instrumentación e instalación de un implante para oseointegración



Los resultados estéticos son satisfactorios para los pacientes y para los profesionales que ejercen la especialidad



La oclusión final ayuda a definir el éxito en la implantología oral



Espacio edéntulo de las piezas # 24 y 25. Seno maxilar neumatizado que dificulta la implantación.

La agenesia de una pieza No. 12 que ha sido reemplazada por un implante de titanio diseñado para carga inmediata

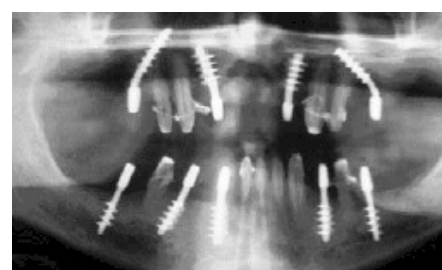


El seno maxilar es una cavidad anatómica natural, el redireccionamiento de los muñones protésicos permite optimizar el aprovechamiento del territorio óseo para la implantación

Dos implantes de titanio diseñados para carga inmediata paralelizados para su rehabilitación protésica



La enfermedad periodontal es la causa más frecuente de mortalidad dental en el paciente adulto



Los muñones redireccionables ayudan al diseño protésico de una prótesis mixta sin necesidad de conectores especiales

Dr. Eduardo Estévez-Echanique
Implantólogo Oral, U. De Chile
Docente Facultad Odontología, U. Central de Quito
Publicado en: odontologosecuador.com

"Haz crecer tu práctica profesional en el 2012"

KLGroup design
Representaciones Médicas

- Consultoría de Marketing Médico
- Diseño, Mantenimiento y Posicionamiento Web para Área Médica
- Mailings, News y Planes de Fidelización a Pacientes
- Edición y Producción de videos
- Creación de Afiches, Posters para Congresos
- Elaboración de Presentaciones en Power Point y KeyNote, para sus Charlas y Conferencias,
- Material P.O.P.
- Imágen Corporativa
- Diseño Gráfico en general.

Porque tu marca eres tú...
Soluciones eficientes para el logro de sus objetivos
Su identidad corporativa desde **\$ 189.990**

Mónica Carmona
Directora Creativa

+56 (2) 9365287 / 2063242 monica.carmona@klgroup.cl

www.klgroup.cl

Inmobiliaria Rezepka desarrolla proyecto enfocado a Médicos y Odontólogos



Rezepka Desarrollo Inmobiliario, es una empresa familiar con 45 años de experiencia en el mercado inmobiliario, la cual está actualmente desarrollando un nuevo concepto para dar satisfacción a la carencia que experimentan los médicos y odontólogos para instalarse y trabajar en edificios de oficinas tradicionales.

En el edificio "ek7100", ubicado en Av. Kennedy con Gerónimo de Alderete, se resuelven varios requerimientos que exigen los estamentos de sanidad para el buen funcionamiento de las consultas: baño para minusválidos, depósitos para desechos cortopunzantes y biológicos, zona de lockers y duchas para el personal, zona de alimentación, etc.

Las consultas odontológicas, por su parte, cuentan con puntos de conexión para cada sillón, considerando arranques eléctricos, agua y compresión, más el respectivo desagüe para equipos dentales en cada box de atención.

Los compresores son centralizados, lo que permite un ahorro en mantenimiento y espacio, evitando, además, ruidos molestos. Todo lo anterior permite economizar y resolver problemas de tal manera que el odontólogo pueda trabajar y abocarse 100% a su profesión.

La empresa se muestra muy conforme con la recepción y éxito en ventas del edificio "ek7100", tanto en el mundo médico como en el odontológico, teniendo proyectado la entrega de este para el tercer trimestre del año 2012.

Dentro de las características más relevantes de este edificio de última generación, podemos mencionar una arquitectura de vanguardia, cuatro niveles de estacionamientos subterráneos, con capacidad para 281 automóviles, donde los dos primeros niveles están destinados a Parking Time.

En el edificio "ek7100" las consultas tienen tamaños que van desde los 31m², pudiendo fusionarse generando flexibilidad y adaptación a la superficie requerida de cada clínica, con la opción de llegar hasta los 743 mt² en una misma planta. Esta flexibilidad la han sabido aprovechar muy bien nuestros clientes, logrando cumplir satisfactoriamente las necesidades de sus proyectos, comprando y agotando anticipadamente las mejores ubicaciones.

Producto del éxito de "ek7100", la inmobiliaria está estudiando la posibilidad de replicar el proyecto en otras comunas de Santiago y ciudades del país, esperando repetir los excelentes resultados obtenidos. WD

(Más Informaciones en: ventas@rezepka.cl, fono (2) 954.0379, www.ek7100.cl).



ENTREGA
AGOSTO 2012

ek7070
EDIFICIO MEDICO ODONTOLOGICO

CONSULTAS MÉDICAS Y ODONTOLÓGICAS

desde 31 m² a 743 m²

Av. Kennedy 7.070, a pasos de Gerónimo de Alderete - VITACURA

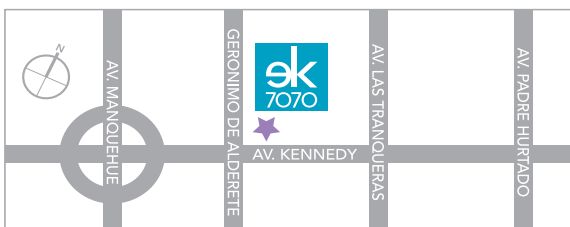


www.ek7070.cl



conectividad
vanguardia
comodidad

TAMAÑOS FLEXIBLES, DISEÑO EFICIENTE Y
ADAPTABLE A SUS NECESIDADES
¡UN PROYECTO PARA POTENCIAR SU PROFESIÓN!



444 6100
www.rezepka.cl

ARQUITECTOS
Julio Rezepka N.
Arie Rezepka N.
Roberto Rau B.

*Damos vida
a tus proyectos*

REZEPKA
INMOBILIARIA

Todas las imágenes del presente aviso fueron elaboradas exclusivamente con fines ilustrativos, no constituyendo necesariamente una representación exacta de la realidad. Su único objetivo es mostrar una caracterización general del proyecto y no cada uno de sus detalles. La empresa se reserva el derecho de modificar los detalles de terminaciones. Lo anterior se informa en virtud de lo dispuesto en la ley N° 19.496.

La aceptación de tratamientos: 8 factores determinantes

Sin embargo, me encuentro en muchas ocasiones con clínicas en las que el rendimiento obtenido con el número de pacientes atendidos está muy por debajo de su potencial, debido a carencias de ventas y gestión.

Vamos a comentar a continuación una serie de factores a tener en cuenta a la hora de que un paciente acepte o no un tratamiento:

1. Protocolo de ventas. Desde que el paciente pide cita hasta que empieza el tratamiento debe existir un protocolo secuencial ordenado con el fin de cerrar el tratamiento. Aquí debe estar recogido cómo atender al paciente, qué decir, qué respuestas dar cuando éste platee objeciones, quién se encarga en cada momento del paciente, qué información necesitamos de él, etc. Es más que aconsejable dejarlo por escrito, de manera que el personal esté informado, que no se deje a la improvisación ni al sentido común. De esta manera podremos analizarlo periódicamente, introducir cambios según resultados, localizar puntos de mejora, etc.

2. Formación del personal. Por desgracia, el personal de una clínica dental suele formarse a través del propio trabajo o con la experiencia del día a día. Esto es un error, ya que de esta manera se autodiseña el contenido de cada puesto de manera aleatoria. Pensemos por ejemplo, en una recepcionista que empieza a trabajar simplemente atendiendo el teléfono y confirmando citas. Dependiendo de la inquietud de esta persona llevará a cabo más tareas, pero siempre de forma muy personalizada e intuitiva. Por el contrario, si le damos desde el primer día una lista con sus tareas y obligaciones y cómo conseguirlo, contará desde el principio con una gran ventaja. Imaginad a esa recepcionista que ponía como ejemplo si le doy por escrito y le explico las objeciones (tiempo, miedo, dinero) que ponen los pacientes para no acudir a una cita, y cómo dar respuesta en cada caso para que no se conforme y actúe de forma proactiva para cerrar el número máximo de nuevas visitas, minimizar el número de pacientes que no acuden y maximizar el número de pacientes recitados. Evidentemente, cada trabajador responde de manera distinta, pero si mantenemos la motivación mediante una política de incentivos definida y una formación apropiada contamos con una gran ventaja para que nuestro personal mantenga la clínica en un nivel de funcionamiento óptimo. No olvidemos que el mayor activo con el que cuenta una empresa son sus recursos humanos, una empresa que no cuida a su personal no tiene futuro.

3. Medición de resultados. Hay que ponerse metas. Si yo quiero saber si mi empresa va bien o no, tengo que fijar objetivos. Del mismo modo, en cuanto al cierre de nuevos tratamientos, debemos definir valores objetivos. De cada 10 nuevos pacientes cuántos debería empezar y por qué. Imaginemos que deberíamos cerrar 6 nuevos pacientes de cada 10. Puede que haya una clínica que esté obteniendo mensualmente una cantidad media satisfactoria, pero no mida cuántos pacientes se quedan porcentualmente. Puede que estuviera cerrando 4 de cada 10 y el motivo de alcanzar objetivos es porque tiene un alto número de nuevos pacientes, pero al mismo tiempo está “desperdiciando” 2 de cada 10, porque a nivel comercial la clínica no se está comportando de manera eficiente. Es decir, podría aumentar su facturación en un 50% sin tener que captar un mayor número de pacientes, tan sólo analizando en qué se está fallando a nivel comercial. Puede darse otra situación muy común en la que tenemos un buen ratio de aceptación en cuanto al número de pacientes que comienzan el tratamiento, pero por un monto de tratamiento muy bajo.

Fijarnos metas medibles nos permitirá ser claros y justos a la hora de exigir resultados a nuestro equipo, podremos saber si vamos bien, cuánto y si vamos mal qué nos queda por alcanzar. Es fundamental para encontrar soluciones.

4. Instalaciones. Pensemos por un momento en un medio de transporte para ir de una ciudad A a otra B. En principio uno podría decir que el servicio en cuestión es llevar una persona desde el punto de partida, o sea, A, hasta el destino B. Pero, a poco que pensemos este servicio puede tener muchas variables, haciéndolo más atractivo o no para el cliente. Dependiendo de cuánto tiempo dure, puntualidad, seguridad, confortabilidad, precio, etc. Así, no es lo mismo ir de una ciudad a otra, en tren de alta velocidad, avión, coche, bicicleta, etc. Podemos establecer un paralelismo similar para un servicio odontológico. Para valorar un tratamiento de implantes podríamos tener en cuenta el doctor que nos atiende, el tipo de implante,

Se tiende a pensar que lo que se necesita para aumentar el rendimiento del consultorio dental es incrementar la captación de nuevos pacientes. Esto es sin duda importante, y desarrollando adecuadamente un plan de marketing ajustado a nuestro centro se debe alcanzar un nivel de nuevos pacientes suficiente para la consecución de nuestros objetivos.

David Téllez Director de Gestión Progreso Dental
Especialistas en Gestión Integral de Clínicas Dentales

su equipo, las garantías que nos ofrece, las instalaciones, etc. Todas estas variables forman parte del precio, por lo que el mismo tratamiento puede tener precios distintos en distintas clínicas y el que tiene un precio mayor ser percibido como más barato o más interesante. La imagen que tiene el paciente de una clínica dental ha cambiado. En la actualidad exige un tipo de instalaciones modernas, aun cuando se trate de un consultorio de reducidas dimensiones. Además el medio a donde se trabaja afecta en el estado de ánimo del profesional y del paciente.

El paciente sufre lo que se conoce como “asimetría de información”. Es decir, como el paciente no tiene los conocimientos necesarios para poder valorar objetivamente el resultado del tratamiento dental, evalúa la calidad del mismo basándose en elementos secundarios.

Inconscientemente piensa: **“En una clínica dental con excelentes instalaciones, imagen y tecnología no habrá un mal dentista”**

5. Doctores. Por mucho que atendamos al paciente correctamente, con amabilidad, respondiendo a todas sus dudas y objeciones si el paciente no confía en el odontólogo que le va a tratar no aceptará el tratamiento. Ocurre con demasiada frecuencia que el dentista está muy ocupado y no dedica el tiempo necesario a explicar el diagnóstico y plan de tratamiento. El profesional se tiende a centrar en cómo se realiza el tratamiento, pero desde un punto de vista de Marketing, lo que realmente influye en el paciente para que éste acepte es explicar el atributo o ventaja del tratamiento. El odontólogo debería seguir la siguiente secuencia cuando propone un plan de tratamiento:

- A. Diagnóstico. Es decir, identificar el problema
- B. Tratamiento. Explicar brevemente y de forma visual cómo se arregla el problema
- C. Identificar la ventaja de solucionar el problema (dependiendo del caso, estética, salud, funcionalidad, etc.)
- D. Explicar qué ocurre si no se realiza el tratamiento
- E. Asegurarse que ha entendido el tratamiento

6. Seguimiento. En algunos casos no cerramos el presupuesto en la misma cita. Esto es debido a distintas razones; el paciente quiere tener una segunda opinión, consultarlo con un familiar, buscar financiación, etc. No podemos permitirnos simplemente el explicar un plan de tratamiento correctamente, entregar un presupuesto y después cruzar los dedos para que vuelva al tiempo y empiece su tratamiento. Hay que realizarle un seguimiento y apoyarle en las gestiones que necesite hacer para poder comenzar. Si necesita hablarlo con un familiar, podemos darle otra cita para que vengan juntos y explicárselo de nuevo, si necesita financiación nosotros se lo podemos gestionar desde la clínica, si no está seguro podemos ahondar más hasta que solucionemos sus objeciones, etc.

7. Información. Es fundamental aprender a escuchar al paciente. Cuanta más información conozcamos del paciente más fácilmente conoceremos sus motivaciones y qué necesitamos solucionar para que empiece el tratamiento. Daremos distintas soluciones a pacientes cuya principal motivación es la estética de aquellos cuya principal motivación es la salud. Del mismo modo, daremos distinta solución a aquellos pacientes cuya principal objeción es el dinero de aquellos cuya principal objeción es el miedo.

8. Reputación de la clínica. Evidentemente, cuanto mejor sea la reputación de nuestra clínica, mayor número de pacientes recomendados generaremos y tanto más fácil será cerrar nuevos tratamientos. De nuevo, en este punto es muy importante medir cómo lo estamos haciendo y qué percepción tienen nuestros pacientes de la clínica. Hay ocasiones en que el resultado del tratamiento es francamente bueno y sin embargo el paciente no está satisfecho, teniendo una percepción totalmente distinta. Cuando realizamos sondeos de satisfacción podemos localizar puntos de mejora de nuestro servicio (que en ocasiones son pequeños detalles) que tienen un gran impacto en el cliente. WD



PROCEDIMIENTOS TERAPÉUTICOS EN EL SISTEMA ODONTOESTOMATOGNÁTICO

Rejuvenecimiento Facial



OBJETIVO:

Capacitar al Cirujano-Dentista en las técnicas modernas de aplicación de Ácido Hialurónico, Toxina Botulínica, y Plasma Rico en Plaquetas, éstos tratamientos se realizan en forma terapéutica, para complementar los procedimientos funcionales y estéticos en la clínica odontológica.

TOXINA BOTULINICA

1 JUNIO 2012

ACIDO HIALURONICO

2 JUNIO 2012

PLASMA RICO EN PLAQUETAS

3 JUNIO 2012

LUGAR: Aulas y Pabellones de la Escuela de Odontología CONAC -CIAESO
(Andrés de Fuenzalida 55, Providencia)

Duración total de los estudios: 1 Módulo de 1 Día

Matrícula: \$100.000 - descontable del curso

Valor de 1 Módulo: \$ 470.000 // Valor de los 3 Módulos: \$ 1.200.000

INSCRIPCIONES: 02- 334 69 69 // E-mail: cursos@ciaeso.cl



CENTRAL
ODONTOLÓGICA
NACIONAL

CONAC



**Consulte nuestro programa
de financiamiento**

Para el curso Intensivo (3 módulos)

6 cuotas de \$ 210.691

8 cuotas de \$ 159.775

12 cuotas de \$ 108.868

Mitos y Realidades referidas al Odontólogo

Sobre el dentista y su labor hay demasiados mitos, demasiadas falsedades que se transmiten como palabra santa y que contribuyen a empeorar la salud dentaria, a agravar el temor y a evitar la visita preventiva periódica al dentista.

A continuación, presentamos algunas de las más frecuentes:

Mito: El diente curado no sufre más caries.

Realidad: Los arreglos de caries sólo rellenan la cavidad existente, limpiada con el torno. Al lado, si no se hace una buena higiene dental, se puede formar otra caries.

Mito: El dentista hace doler.

Realidad: La anestesia local que debe usar siempre el dentista debe eliminar absolutamente todo dolor y el paciente tiene derecho a exigir que así sea, aun cuando haya que repetir la aplicación del líquido anestésico.

Mito: En el embarazo, no hay que visitar al dentista. Y nunca una extracción en el período menstrual.

Realidad: Sólo hay que evitar las radiografías durante los 3 primeros meses de embarazo. Los tratamientos de rutina pueden cumplirse sin ningún temor. Aun hacia fines del embarazo. Las encías pueden ser tratadas, pero serían preferibles las terapias previas. Y el período menstrual, hecho fisiológico, normal, no es impedimento para nada.

Mito: Mejor que dentífrico es lo que usaba la abuela, como sal, carbón en polvo, cascarilla de arroz y otros polvos más. Y es mejor frotarse con el dedo, que no daña.

Realidad: Para quitar la placa microbiana basta un cepillo blando con una

pasta blanda, no polvos que rallan y gastan los dientes. Los dentífricos corrientes tienen sustancias preventivas, como flúor, antisarras y refrescantes. Un cepillo blando, usado con minuciosidad y sin violencia, no daña y limpia mejor, porque llega a zonas inaccesibles para la yema del dedo. El dedo sirve para masajear las encías después del cepillado.

Mito: Si las encías sangran, es mejor no tocarlas con el cepillo o el hilo. O: Si las encías sangran, mejor, hay que darles fuerte con el cepillo y el hilo.

Realidad: Cuando las encías sangran es porque están enfermas. No las cura ni sólo cepillarse ni sólo dejar de cepillarse. Pueden sangrar después del tratamiento, pero terminan por curarse y no sangran más.

Mito: Para el dolor de muelas, una aspirina en la encía junto al diente.

Realidad: Sólo por sugestión podría aliviar. La aspirina actúa por ingestión: hay que tomarla. Aplicada a la encía, quema; porque es un ácido.

Mito: Cuando se usa un juego de dentaduras postizas, la superior, lógicamente tiene que caerse en la boca y crear problemas; en cambio, la inferior se queda apoyada en la mandíbula.

Realidad: La prótesis inferior está apoyada, pero también la rodean músculos de la mejilla, la lengua y la masticación. La superior se mantiene adherida al paladar como por una ventosa. Con el tiempo y la práctica, se aprende a manejar la dentadura inferior, con bastante eficacia.

Mito: Las dentaduras postizas son para siempre.

Realidad: Las dentaduras no se alteran con el tiempo, pero la boca sí. Cuando las encías se achican, las prótesis se aflojan y pueden causar daños por el roce constante. Pueden hacerse readaptaciones periódicas, pero lo mejor es finalmente renovar la dentadura. WD

snapon
smile Chile

Fácil. Sin dolor. Espectacular!



Snap on smile es una prótesis para múltiples usos que no requiere preparar ni alterar la estructura dental, no son necesarias inyecciones, ni tratamientos invasivos, lo que lo convierte en un tratamiento completamente reversible.

Este aparato es cómodo, removible y se ajusta sobre la dentadura existente y consigue su notable retención utilizando la anatomía de cada uno de los mismos. Resuelve una gran variedad de desafíos clínicos a corto y largo plazo,

con modalidades que incluyen, pero no limitan, el uso del aparato para restablecer la dimensión vertical, como un implante temporal, para mejorar estéticamente la sonrisa y como un aparato parcial removible y estético.

- Resistente a la Pigmentación
- Resistente al Calor
- Retención completamente Dento soportada

FABRICACIÓN DIRECTAMENTE EN ESTADOS UNIDOS
CERTIFICACIÓN-GARANTÍA-SERVICIO POST VENTA EN
FORMA PERSONALIZADA

Málaga #1020, Ofic. 001, Las Condes-Santiago de Chile Fonos: +56 (2) 9365287 / 2063242

E-mail: administracion@klgroup.cl info@snaponsmile.cl

www.snaponsmile.cl



La Limpieza Dental Reduce el Riesgo de Ataque al Corazón

La importancia de mantener una buena salud bucodental va más allá de lo evidente. Y es que todo en el cuerpo humano está interrelacionado.

Así lo han mostrado científicos de Taiwán, que han visto que la limpieza dental reduce el riesgo de sufrir un ataque al corazón.

Concretamente, una buena limpieza bucodental disminuye en un 24% las posibilidades de sufrir un ataque al corazón y en un 13% el riesgo de padecer un accidente cerebrovascular.

Según un estudio realizado por científicos de Taiwán, la limpieza dental profesional reduce el crecimiento bacteriano que causa inflamación y que puede provocar una enfermedad cardíaca.

Limpieza dental, una vez al año

El trabajo ha analizado a más de 100.000 personas desde 2007, centrándose en las bases de datos de asegurados del Sistema Sanitario Nacional de Taiwán. Ninguno de los casos tenía antecedentes de ataque al corazón o accidente cerebrovascular. Sin embargo, la investigación no ha ajustado el riesgo de factores como el tabaquismo o la obesidad.

Según sus conclusiones, la protección contra la enfermedad cardíaca y el accidente cerebrovascular fue más pronunciada en personas que se sometían a una limpieza dental al menos una vez al año.

Los resultados de este trabajo han sido expuestos en una reunión de la Asociación Estadounidense del Corazón en Orlando (Florida).

Salud oral y calidad de vida

Hace un par de años, el 'Libro Blanco de Salud Bucodental en España 2010' ponía

de relieve la estrecha relación entre salud oral y calidad de vida, en la que se incluyen los aspectos sociales y psicológicos. Es decir, está demostrado que una mala salud oral puede tener un impacto importante en nuestra relación con el entorno.

Según el documento, las mujeres se cepillan más los dientes que los hombres. El 51% de las mujeres asegura cepillarse los dientes tres veces al día, frente al 39% de los hombres. WD



Tenga o Renueve su sitio Web

«\$ 150.000*

Promoción Válida

Sólo para las primeras 30 solicitudes



webdental.cl

Más Información:

fono: +(562) 7257883 // mail: info@webdental.cl

* No incluye Hosting y nic

Apps On Health: El evento que reúne a desarrolladores y usuarios de Aplicaciones médicas

En el Hospital Sant Joan de Déu - el pasado 19 de marzo- se celebró en Barcelona el evento Apps On Health.

Dr. Antonio Arcas (Barcelona, España)

Como bien indican en su web, actualmente tenemos a nuestro alcance más de 60.000 aplicaciones relacionadas con el ámbito de la salud, y el número de profesionales médicos que utilizamos smartphones va en aumento. Atención a este dato: el 95% de los médicos que contamos con un teléfono inteligente, utilizamos alguna aplicación relacionada con nuestro ámbito.



Según los organizadores del evento, alrededor de 500 millones de personas en todo el mundo utilizarán alguna de esas aplicaciones en 2015. Sin duda, la salud es uno de los temas que más interesan y preocupan a la ciudadanía. Tal como dice un estudio publicado recientemente, en estos momentos, la salud es ya la segunda preocupación de los españoles, sólo por detrás del miedo a perder su empleo.

Y eso, claro, no pasa desapercibido para los desarrolladores, que encuentran un nicho importante: aplicaciones dirigidas a médicos o estudiantes, aplicaciones que nos ayudan a perder peso, a cuidar nuestra alimentación y estilo de vida, aplicaciones con toda la información acerca de enfermedades, patologías o medicamentos... la lista parece interminable.

Pero, volvamos al evento: ¿qué es el Apps On Health?

Es el primer encuentro europeo que reúne a los líderes internacionales del sector, pensado para analizar, descubrir y potenciar las posibilidades de negocio que las apps nos brindan en la industria de la salud y el bienestar.

En el encuentro se pudo escuchar a tres interesantes ponentes: Chia Hwu, CEO de Qubop, empresa desarrolladora de aplicaciones móviles; Drew Turitz, director de SandBox Industries, compañía que crea, invierte y explora nuevos negocios; y Lekshmy Parameswaran, socia fundadora de fuelfor, consultoría especializada en salud.

Al margen de las ponencias, el evento cuenta con AppCircus, una oportunidad para que los desarrolladores presenten sus aplicaciones relacionadas con la salud. En el evento se seleccionó la mejor aplicación, cuyo premio consistirá en hacer una demostración en "Doctors 2.0" (23-24 de mayo, en París) y la posibilidad de participar en el próximo Mobile World Congress, en sus Premier Awards.

¿Qué debe tener una aplicación médica para optar a estos premios?

Así nos lo explican en AppCircus:

- Debe resolver un problema real de los usuarios
- Debe ser clínicamente útil en el ámbito sanitario
- Debe tener un impacto potencial en el público objetivo
- Debe ser creativa y original
- Debe contar con potencial de desarrollo y uso



Por nuestra parte, ya hemos presentado al AppCircus nuestra propia aplicación, Twinia (www.twinia.com), desarrollada para iPad y pensada para facilitar la comunicación con los pacientes en cualquier consulta médica. Twinia permite agilizar la recogida de datos del paciente, preservando su intimidad en cuanto a datos personales y antecedentes médicos, y guardando de forma rápida y segura documentos legales (LOPD y consentimientos informados). Protocoliza todos los procesos médicos y administrativos, y supone un beneficio ecológico, ya que se elimina el uso de papel en la consulta. Además, como herramienta de comunicación, ofrece la posibilidad de "presentar" al equipo médico, o los servicios que ofrece la consulta antes de que se produzca la visita, además de incorporar la opción de ofrecer cualquier contenido (información práctica, entretenimiento) mientras el paciente está en la sala de espera.

Para todos los que, como nosotros, se hayan "atrevido" a dar el salto en el desarrollo de aplicaciones, para los que tengan en mente explorar vías de negocio en este ámbito, o simplemente para esa gran mayoría que utilizamos a diario apps, entre las cuales se encuentran las relacionadas con la salud o la medicina, Apps ON Health sin dudas ha sido una cita ineludible.

El Dr. Antonio Arcas lidera el equipo de médicos y cirujanos maxilofaciales del Instituto Universitario Dexeus (grupo USP) de Barcelona.



webdental.cl



Si deseas recibir nuestro boletín, sólo debes ingresar a

www.webdental.cl/boletin

Revisa nuestras ediciones en Formato Digital.

Completa con tus Datos el Formulario de Suscripción y Recibe en tu domicilio o consulta, la edición impresa de nuestro Boletín Informativo.

ESPECTACULAR PROMOCION ANIVERSARIO



Coronas y puentes \$60.000 x pieza



**Por cada 6 zirconios realizados
el sexto es gratis**



**Valido para Dentistas y
Laboratorios dentales
de todo Chile**

Promocion valida hasta el 31 de Mayo de 2012



ZIRCONIO CAD/CAM

Tizian Inlab
PRECISION Y NATURALIDAD ALEMANA

**Central Internacional
de Fresados CAD/CAM**



Monjitas 527 Of. 901, Metro Bellas Artes Santiago
Mesa Central 9636320 - www.beraudent.cl - beraudent@gmail.com
Busquenos en Facebook

ESCUELA DE CIENCIAS DE LA SALUD

Carrera de Odontología

La Carrera de Odontología de la Universidad Viña del Mar nace en 2009 y se encuentra en fase de pleno desarrollo bajo el alero de la Escuela de Ciencias de la Salud de nuestra casa de Estudios Superiores. Posee un concepto de integralidad del individuo con un enfoque biopsico-social.

Posee un cuerpo académico de excelencia con especialidad y postgrados (Magister y Doctorados) y una infraestructura de alto nivel para el desarrollo de trabajos prácticos y actividades de simulación clínica con el objeto de desarrollar las habilidades y competencias esperadas. Asimismo, desarrolla un currículo innovador, pensado en el profesional del futuro, con sólidos fundamentos científicos, técnicos, tecnológicos y emprendedores para el desarrollo de la profesión en los más diversos ambientes y condiciones, tanto nacionales como internacionales.

El perfeccionamiento y la educación continua también son áreas troncales de una Carrera y Escuela que están en franco avance. Invitamos a la comunidad odontológica a participar de nuestros Programas de Educación Continua que incluyen Postítulos y Postgrados, con un abanico de alternativas que irá en permanente crecimiento.

Cabe hacer notar que dentro de las alternativas de formación continua de nuestra carrera, consideramos la incorporación de los técnicos que nos apoyan en nuestra profesión, como parte del equipo de trabajo que nos ayudará a obtener la excelencia profesional en conjunto.

PROGRAMAS MARZO DE 2012

Postgrados

- Magíster en Ortodoncia y Ortopedia Máxilo Facial

Director Académico: Dr. Ricardo Voss Z.

Postítulos

Directores Académicos: Dr. Andrés Gaete N.
Dr. Claudio Jorquera P.

- Postítulo en Odontología Estética Restauradora
- Postítulo en Endodoncia Clínica
- Postítulo en Implantología
- Diplomado en Marketing Odontológico
- Postítulo en Técnicas Avanzadas de Laboratorio con Mención en Cerámicas



Mayor Información

Los interesados pueden acercarse al Área de Educación Continua de la Dirección de Relaciones Internacionales y Vínculos de la UVM en Diego Portales 90, Agua Santa, Viña del Mar, o escribir a: difusion.programas@uvm.cl.
Fonos: (56-32) 2462731/56- 246230



INFORMACIONES: WWW.UVM.CL

