



HERRAMIENTAS DE COMUNICACIÓN Y GESTIÓN DE ALTO IMPACTO

# II SEMINARIO MARKETING ODONTOLÓGICO & LIDERAZGO



TE ESPERAMOS ESTE 09 NOVIEMBRE



Ver más página 08

COLABORA 2.0  
Fotografía  
Clínica - I Parte



Ver más página 12

Soy Odontólogo



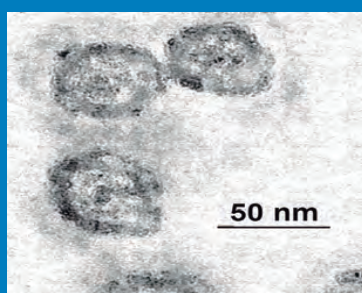
y Hoy es mi Día!!!

Feliz Día

Día de la Odontología  
Latinoamericana

Celebremos juntos durante octubre

Ver más página 04



Electron Microscopy of HCV

Actualidad

La ADA reacciona ante  
un caso de hepatitis C

Ver más página 13



Academia  
Chilena de  
Estética Orofacial



facebook.com/webdentalchile

www.webdental.cl



El más avanzado centro radiológico

- ✓ La mejor definición y resolución de Imágenes (Full HD)
- ✓ Únicos en Chile con entrega de resultados en línea
- ✓ Los mejores precios del Mercado



www.imadent.cl

Av. Nueva Providencia 2250 of. 1303 - Metro Los leones

2231 6080

contacto@imadent.cl

Sebastián Jiménez P.  
Director y Editor General

Sofía Pollmann F.  
Gerente de Negocios

Alejandro Rojas  
Director de Arte

**Web:**  
[www.webdental.cl](http://www.webdental.cl)  
**E-mail:**  
[info@webdental.cl](mailto:info@webdental.cl)

**WEBDENTAL.CL**  
Diagramación y Diseño Gráfico

**Venta de Publicidad**  
[ventas@webdental.cl](mailto:ventas@webdental.cl)

**Suscripciones**  
[suscripciones@webdental.cl](mailto:suscripciones@webdental.cl)

**Redes Sociales:**  
[facebook.com/webdentalchile](https://facebook.com/webdentalchile)  
[twitter.com/webdental\\_cl](https://twitter.com/webdental_cl)  
[youtube.com/WebDentalChile](https://youtube.com/WebDentalChile)

**Dirección:**  
Bellavista 0373, Providencia  
(Santiago de Chile)  
Fono: + (562) 2.72.57.883  
+ (562) 2.88.63.154  
Cel.: + (569) 7.85.24.904

**Boletín Informativo:**  
Es una publicación de:  
Pollmann Representaciones SpA

Tiraje: 3.000 ejemplares  
Prohibida su Venta



## Científicos hacen crecer un diente a partir de células humanas y de ratón

Un equipo de científicos del Reino Unido ha logrado hacer crecer un diente a partir de células humanas y de ratón, lo que se considera un paso adelante de cara a mejorar el tratamiento odontológico en las personas.

En su experimento, que recoge en su última edición la revista **"Journal of Dental Research"**, los expertos del **King's College London** consiguieron cultivar un diente híbrido humano-ratón con esmalte e incipientes raíces a partir de células obtenidas de tejido de encías humanas y de células madre dentales de embriones de ratón.

Este combinado celular se trasplantó en ratones donde derivó en una estructura dental reconocible, con dentina y esmalte e indicios de raíces.

Según explican los científicos, se utilizaron dos tipos de célula, epiteliales obtenidas de tejido de encía humana y mesenquimales de los embriones de ratón.

"Las células epiteliales derivadas de tejido humano adulto de encía son capaces de responder a las señales dentales de las células mesenquimales, de modo que permiten la formación de la corona y las raíces y generan diferentes tipos de células", explicó el director del estudio, Dr. Paul Sharpe.

"Estas células epiteliales, fáciles de conseguir, son por tanto una fuente realista a ser considerada para la formación de dientes", añadió.

Sin embargo, el Dr. Sharpe advirtió de que el gran desafío es "identificar una manera de cultivar células humanas mesenquimales adultas que sean capaces de inducir la formación del diente", algo que hasta ahora sólo se ha logrado con células embrionarias.

Otros estudios han demostrado que las células dentales embrionarias pueden crecer en una boca adulta, pero el uso de embriones humanos para la odontología no es viable ni práctica ni éticamente.

"Lo que necesitamos es identificar fuentes adultas de células epiteliales y mesenquimales que permitan obtenerlas en cantidades suficientes para que la formación de dientes por bioingeniería sea una alternativa real a los implantes dentales", señaló el director de la investigación.

Los expertos creen que, si se hallan estas fuentes, en el futuro se podrían sustituir las dentaduras postizas por muelas de verdad cultivadas a partir de unas "semillas" depositadas en las encías.

**Fuente: EFE**



**Suscríbete** Recibe mensualmente la edición impresa de nuestro Periódico de Odontología e importantes Beneficios ...

**webdental.cl**  
Boletín Informativo

Estamos en **Santiago, Viña del Mar, La Serena, Concepción y Valdivia**

y próximamente en **TU CLÍNICA DENTAL...**

Escríbenos a [suscripciones@webdental.cl](mailto:suscripciones@webdental.cl)

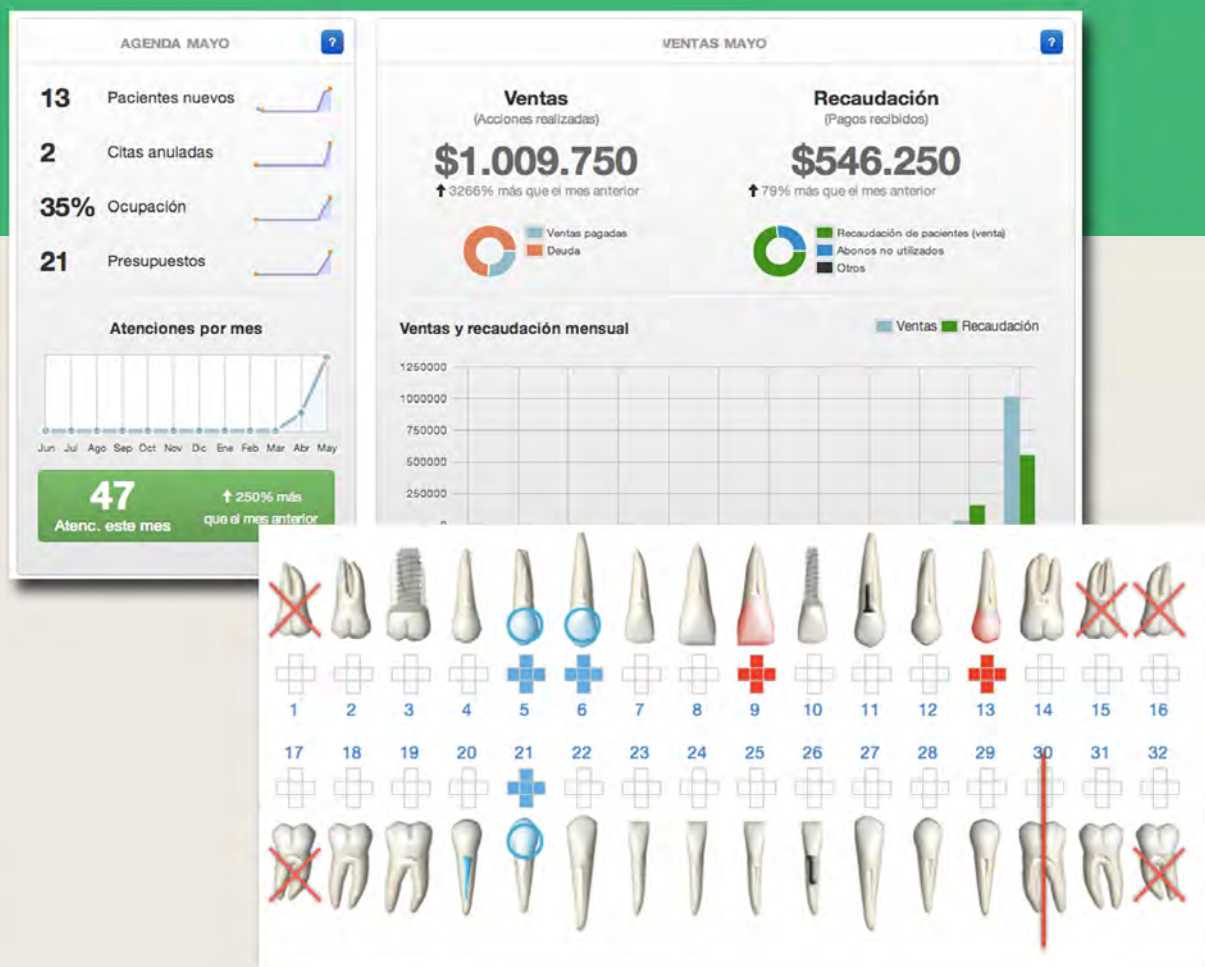
Llámanos al **+(569) 7 6644 617**

Descarga Gratis Todas las Ediciones de Nuestro Periódico en su Versión Digital...

Más Información en: <http://webdental.cl>







## 4 formas de atraer más paciente a tu clínica dental

En un mercado tan competitivo como el de las clínicas dentales, es necesario tener una estrategia que nos permita mantener, fidelizar y aumentar los clientes. Y a diferencia de lo que cualquiera pueda creer, hay simples pasos que se pueden seguir y que no tienen por qué representar una inversión monetaria que impida la realización de estos planes de comunicación y marketing con sus clientes y potenciales clientes.

La empresa española ConectaLocal, que se dedica a la formación y consultoría en marketing online para negocios realizó un estudio para conseguir clientes para una clínica dental sin gastar un solo euro. Y acá encontrará ideas que pueden ayudarle en la estrategia de marketing y captación de clientes. Porque con hoy esta demostrado que los consumidores ya no buscan comprar ni pagar por un producto sino que buscan experiencias de compra.

**COMUNÍQUESE CON CLIENTES LOCALES Y CONSIGA RECOMENDACIONES:** En España, por ejemplo hay más de 15 millones de usuarios de Facebook, eso es 1 de cada 3 españoles, de ellos más de la mitad acceden a su cuenta una vez al día, por lo que la presencia en estas redes es de vital importancia. La publicidad de boca en boca y las recomendaciones de conocidos sobre una marca por internet son mucho más influyentes en las decisiones de compra que la publicidad tradicional. Y más del 90% de las personas confía en las recomendaciones de un amigo.

**ENVÍE MENSAJES A SUS CLIENTES:** El e-mailing (mail masivo dirigido) tiene un gran alcance, actualmente casi todos el mundo tiene una dirección de correo electrónico que consulta por lo menos una vez al día. Los Newsletter (boletines electrónicos) son una forma rápida y sencilla de estar en contacto con sus clientes. Por esta razón se hace cada vez más necesario digitalizar las Fichas Clínicas de los pacientes, para por ejemplo contar con los mails actualizados de su clientela y así poder enviarles, por ejemplo, mails referidos a tratamientos y promociones exclusivas.

**DESTAQUE Y GENERE CONTENIDO DE CALIDAD:** Esta estrategia ayuda a generar confianza con potenciales clientes, estudios indican que un 61% de los consumidores declara que es más probable que compren en una empresa que genera contenidos de interés. Un 80% prefiere recibir información a través de una serie de artículos en lugar de un gran anuncio publicitario. La publicidad "intrusiva" es cada vez menos efectiva los clientes prefieren la información antes que un bombardeo publicitario.

**MULTIPLIQUE Y MEJORE SU VISIBILIDAD ANTE POTENCIALES CLIENTES:** Es esencial que la presencia online no se limite a la propia web, mientras más menciones tenga en otras páginas y sitios mayor es el alcance para llegar a potenciales clientes. Genere alianzas con portales del rubro dental, Portales, Blogs, muchos de ellos llegan a los clientes que aún no lo conocen. Es importante también llevar un control de lo que se dice en otros sitios sobre usted y su clínica y monitorear más de cerca a su competencia.

¿Cómo se aplican estos consejos en tu estrategia de marketing para tu clínica? Tienes otras formas de comunicación o estrategias para conservar y aumentar tus clientes?



# Día de la Odontología Latinoamericana

El día 3 de octubre fue institucionalizado como Día del Odontólogo a raíz de una reunión que se llevó a cabo en el año 1917, en nuestro país por profesionales de 20 países.

En el año 1917 se celebró en Santiago de Chile, el Primer Congreso Panamericano de Odontología, en donde un grupo de odontólogos independientes e instituciones de distintos países de latinoamérica, se reunieron y dieron forma a la Federación Odontológica Latinoamericana (FOLA), quedando desde entonces el 03 de octubre como el Día de la Odontología Latinoamericana o Día del Odontólogo (**#DiadelOdontologo**).

En la actualidad la Federación Odontológica Latinoamericana cuenta como miembros activos a más de 350.000 odontólogos de Argentina, Brasil, Bolivia, Colombia, Costa Rica, Chile, Cuba, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Haití, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Uruguay y Venezuela.

Si bien, se ha reconocido esta fecha como el Día del Odontólogo, existen países que por distintos motivos celebran su día otras fechas:

Por ejemplo:

- **9 de Febrero:** Guatemala, México, Nicaragua y Panamá (celebrando a Santa Apolonia, "patrona de los dentistas").

- **27 de Septiembre:** Chile, Esta fecha es recordada en nuestro país porque el mismo día del año 1917 se promulgó la Ley 3.301, a través de la cual se dio existencia legal al título universitario de Cirujano Dentista.

- **29 de Septiembre:** El Salvador.

- **3 de Octubre:** Argentina, Bolivia, Colombia, Cuba, Ecuador, Paraguay, República Dominicana, Uruguay y Venezuela.

- **25 de Octubre:** Brasil.

- **11 de Noviembre:** Honduras.



- **4 de diciembre:** Perú, En 1964 que se crea el Colegio Odontológico del Perú, cuya creación quedó oficializada mediante la Ley 15251.

Como siempre, durante el día y por todo el mes de octubre estaremos anunciando en nuestro facebook ([facebook.com/webdentalchile](https://facebook.com/webdentalchile)), distintos sorteos que realizaremos para celebrar a la Odontología Latinoamericana.WD



## Philips Sonicare y WebDental.cl saludan en su día internacional a todos los Odontólogos del país.

Ingresa a [www.webdental.cl/sonicare](http://www.webdental.cl/sonicare) y participa por uno de los 3 cepillos eléctricos **Sonicare HealthyWhite** que estaremos regalando entre todos los inscritos.

Envía tus datos antes del 23 de Octubre de 2013.  
[www.philips.cl/sonicare](http://www.philips.cl/sonicare)



# LAS MEJORES

## Clinicas requieren de un Compresor de Dürr Dental

Único con  
Garantía de  
3 años

- Único en su clase, produce 100 % aire Dental: Aire seco, Libre de aceite, Limpio e Higiénico.
- Único con revestimiento antibacterial en el interior del tanque
- Cumplimiento de un ciclo de trabajo al 100%
- Excelente capacidad de secado
- Logra aire seco constante a través de su patentada Unidad de secado de membrana
- Líder en la Tecnología de Compresores Dentales
- Mantenimiento duradero y fácil, sólo requiere cambio de Filtro anualmente
- Único con Garantía de 3 años

### Tornado 2

Súper silencioso, muy eficiente. El Tornado es para 2 Sillones.

### Quattro

El potente compresor de 4 cilindros con un tanque de 50 litros para un máximo de 4 Sillones .

### Duo Tandem

La solución flexible para la creciente demanda en su clínica, con su tanque de 50 litros, se puede trabajar con 2 Sillones (1 Cabezas) o 4 Sillones (2 Cabezas).

Made  
in  
Germany

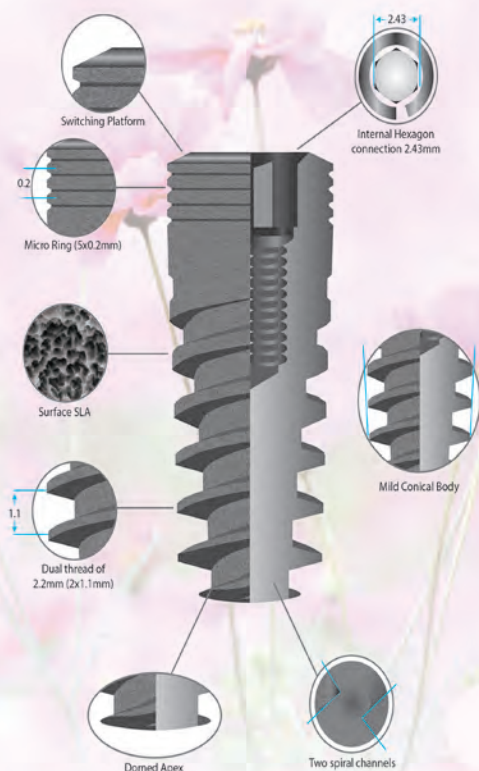
**DÜRR  
DENTAL**



# DEN7IN

Implants Technologies Ltd.

## Rapid Implant



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

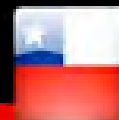


Día Nacional de la Odontología

## Colegio de Dentistas celebró en todo el país el Día de la Odontología

27 de septiembre

**DÍA NACIONAL DE LA ODONTOLOGÍA**



**Saludamos y Agradecemos a Todos los Dentistas que Regalan Sonrisas en Chile**



**E**n Santiago y en regiones se homenajeó a los colegas que cumplieron 40, 50 y 60 años de profesión. El pasado viernes 27 de septiembre, los consejos regionales y el Honorable Consejo Nacional del Colegio de Cirujano Dentistas de Chile A.G. celebraron el Día de la Odontología.

En la ocasión, se recordó el aniversario número 96 desde que se promulgara la Ley 3.301, norma que dio legalidad al título universitario de Cirujano Dentista (un poco de Historia en Recuadro).

Como es tradición el Colegio de Dentistas, homenajeó a los profesionales que cumplan 40, 50, 60 y más años al servicio de la Odontología.

Mientras la directiva del Colegio se dividió para participar de los festejos en Concepción y Valparaíso, en Santiago el doctor Roberto Iribarra, presidente nacional, enfatizó en su discurso que la defensa de la profesión es al mismo tiempo la defensa de los derechos de los pacientes. Por ello, en su gestión se ha propuesto "resolver una injusticia brutal: hoy la salud bucal de los chilenos depende del tamaño de los bolsillos, transformando el derecho a tener una sonrisa saludable en uno de los signos de inequidad más difundidos entre nuestros compatriotas más pobres".

En su intervención además, Iribarra interpeló al Estado para dar nuevos pasos hacia el acceso universal a la salud bucal, como el histórico avance de este año de la incorporación de la Odontología a Fonasa.

Durante la velada se rindió especial homenaje al doctor René Vásquez Tejo, profesor de generaciones de dentistas y ex consejero nacional de la Orden, a quien se le entregó un reconocimiento al mérito gremial.

En lo artístico, los asistentes pudieron presenciar el espectáculo del ballet folclórico Antumapu.

La actividad contó, además de la presencia de representantes destacados de los distintos estamentos de la profesión y del subsecretario de Salud Pública, doctor Jorge Díaz.WD





Clínica Odontológica  
Campus Cumming, Santiago



UNIVERSIDAD  
SAN SEBASTIAN

# POSTGRADOS 2013



El conocimiento no se detiene, el aprendizaje tampoco

**Santiago**

**OCTUBRE:**

Magíster en Educación Universitaria  
para Ciencias de la Salud.

Postítulo de Especialización  
Odontológica en Implantología  
Dentomaxilar.

**NOVIEMBRE:**

Postítulo de Especialización  
Odontológica en Radiología Oral  
y Máxilo Facial.

**INFORMACIÓN Y POSTULACIONES**

postgrado@uss.cl

www.postgrados.uss.cl





09 NOVIEMBRE

# II Seminario de Marketing Odontológico & Liderazgo

Tenemos el agrado de Invitarles a participar de nuestro II Seminario de Marketing Odontológico & Liderazgo, el que realizaremos el sábado 09 de noviembre de 2013, en Santiago de Chile.

En nuestro II Seminario de Marketing Odontológico, le mostraremos Herramientas de Comunicación, Marketing, Gestión y Liderazgo, que de seguro podrán complementar en la Clínica diaria.

El evento, **Patrocinado y Certificado por la Universidad Autónoma de Chile**, se realizará en el Campus El Llano Subercaseaux, de dicha casa de estudios (Ricardo Morales 3369, San Miguel) y contará con la participación de destacados conferencistas nacionales:



**Gabriela Pardo**

Periodista; Diplomado Relaciones Públicas, Marketing, Publicidad; Socia KLGproup



**Roberto León**

Ingeniero Civil Industrial; CEO Dentalink



**Sebastián Jiménez**

Periodista; Diplomado en Periodismo Digital y Redes Sociales; Director webdental.cl



**Ricardo Herrera**

Lic. en Adm. de Empresas, mención Marketing ; Gerente Comercial COA Chile



**Andrés Cordero**

Cirujano Dentista; MBA UAI; Diplomado Marketing Estratégico; Director Ejercer



## Conferencias

- Importancia de la Marca en la Clínica Dental & Concepto de Fidelización, **Gabriela Pardo**
- "Out Door/In Door" de la Consulta Dental, **Ricardo Herrera**
- Sin Liderazgo no hay Marketing, **Dr. Andrés Cordero**
- Odontología 2.0: Web & Redes Sociales para Posicionamiento y Diferenciación, **Sebastián Jiménez**
- CRM: Fidelización y rentabilización de la clínica (Customer Relationship Management), **Roberto León**

### Valores:

\$35.000 Profesionales  
\$15.000 Estudiantes

### Más Información:

Celular: +(569) 76644617  
Celular: +(569) 78524904

E-mail: [cursos@webdental.cl](mailto:cursos@webdental.cl)

Web: <http://webdental.cl/mkt>

Inscripciones en:

**[www.webdental.cl/mkt](http://www.webdental.cl/mkt)**





# 09 NOV

SEA DIRECTO, CAPTE NUEVOS PACIENTES  
Y FIDELICE A SUS CLIENTES ANTIGUOS

HERRAMIENTAS DE COMUNICACIÓN Y GESTIÓN DE ALTO IMPACTO

# II SEMINARIO MARKETING ODONTOLÓGICO & LIDERAZGO



**Seminario dirigido a  
Odontólogos, Profesionales  
de la Salud, Administradores  
y Gerentes de clínicas  
dentales**

Temas a tratar:

GESTIÓN ODONTOLÓGICA  
MARKETING DIRECTO  
MARCA Y DIFERENCIACIÓN  
FIDELIZACIÓN DE PACIENTES  
MARKETING DIGITAL

ODONTOLOGÍA 2.0  
POSICIONAMIENTO WEB  
SOCIAL NETWORKING  
COACHING Y LIDERAZGO

EXPOSITORES



Gabriela Pardo



Roberto León



Sebastián Jiménez



Ricardo Herrera



Andrés Cordero

**Más Información:**

Cel: +569 7664 4617

Cel: +569 7852 4904

[cursos@webdental.cl](mailto:cursos@webdental.cl)

Ricardo Morales 3369, San Miguel | Universidad Autónoma  
de Chile - Campus El Llano Subercaseaux

**Valores:**

Profesionales:

\$ 35.000

Estudiantes:

\$ 15.000

[www.webdental.cl/mkt](http://www.webdental.cl/mkt)

#DentalMKT



Patrocina y Certifica:



Auspiciadores:



Colaboran:



Produce y Organiza:





# Virus de Papiloma Humano y Cáncer de Cavidad Oral

La forma en que los virus del papiloma humano (VPH) estarían implicados de alguna manera en la aparición de tumores en la cavidad oral lleva siendo investigada más de 20 años, sin embargo, esta relación no estaba tan clara como la ya conocida de los cánceres ginecológicos.



Cáncer Oral de Piso de Boca



Cáncer Oral de Zona del Paladar



Cáncer Oral de borde lateral de lengua

Un estudio publicado en la revista 'The New England Journal of Medicine' (NEJM) demuestra que este virus de transmisión sexual es responsable de la aparición de tumores de garganta, tanto en hombres como en mujeres.

Investigadores de la Universidad Johns Hopkins, en Baltimore (EEUU), analizaron muestras de 100 pacientes (86 varones y 14 mujeres) a quienes recientemente se le había diagnosticado un tumor en la región orofaríngea (en las amígdalas, por detrás de la lengua, y en la garganta).

Comparados sus datos con los de otros 200 sujetos sanos, los especialistas comprobaron que la infección por el virus del papiloma humano (VPH) era el factor de mayor riesgo en la aparición del tumor.

De hecho, aquellas personas con infección tenían hasta 32 veces más probabilidades de desarrollar un cáncer, independientemente de su consumo de alcohol o tabaco; los dos principales factores de riesgo para estas lesiones, implicados en la aparición del 80% de tumores de boca y garganta.

De hecho, los autores no descubrieron mayor riesgo en personas infectadas y que además consumiesen muchos cigarrillos, lo que descarta una sinergia entre ambos factores de riesgo. "Una vez que el virus ha alterado la célula a un nivel suficiente como para convertirla en cancerosa, es posible que el tabaco y el alcohol no tengan mayor impacto", se-

ñala el trabajo.

## PRÁCTICAS SEXUALES DE RIESGO

Haber tenido múltiples parejas sexuales (tanto para relaciones vaginales como para sexo oral) también incrementaba el riesgo. "Estos datos sugieren que la infección oral por VPH se adquiere por vía sexual, aunque no podemos descartar una transmisión directa de boca a boca", dice el estudio.

En este sentido, la directora de la investigación, la doctora Maura Gillson, aclara que prácticas de sexo oral como la felación o el 'cunnilingus' son las de mayor riesgo en la transmisión de este virus. Aunque insiste en que "el cáncer orofaríngeo es un tumor relativamente infrecuente y la mayor parte de la gente con infección por papilomavirus no acabará desarrollando cáncer".

Tal y como ocurre con el cuello del útero, la mayoría de infecciones por este virus de transmisión sexual remite por sí sola, sin ni siquiera llegar a provocar síntomas; sin embargo, en aquellas ocasiones en las que la infección no desaparece puede ocasionar lesiones precancerosas que acaben evolucionando hasta un verdadero tumor.

Hasta ahora, el VPH se ha relacionado con la aparición de carcinomas de cuello del útero, piel, vulva, vagina, pene y esófago, entre otros.

La cepa 16 del virus es la que más frecuentemente se detectó en los análisis de los sujetos del estudio:

72 de los 100 pacientes con tumores de garganta estaban infectados por esta variedad del papiloma-virus. De hecho, los investigadores sostienen que sus descubrimientos encajan con el incremento anual de casos de cáncer en las amígdalas y base de la lengua que viene experimentando Estados Unidos desde el año 1973: "La extensión de ciertas prácticas sexuales entre los adolescentes podría estar contribuyendo a este aumento".

Esta implicación del papilomavirus en la aparición de tumores de boca y garganta plantea, sin embargo, varias cuestiones que se encarga de sintetizar Stina Syrjänen, especialista de la universidad finlandesa de Turku y autora de un editorial que publica la misma revista.

**"¿Será necesario hacer pruebas de diagnóstico precoz en busca de infecciones persistentes por papilomavirus a pacientes de alto riesgo (fumadores y bebedores)?"**

O bien **"¿habrá que tratar igual a los pacientes con carcinomas orales provocados por el virus que a aquellos cuyo cáncer está relacionado con el consumo de alcohol o tabaco?"**

Y lo que es más importante: **"¿Merece la pena considerar la posibilidad de que algunos tumores orofaríngeos y de laringe puedan ser prevenidos mediante vacunación?"**. Sólo el tiempo, y nuevos ensayos clínicos, podrán resolver estas interrogantes. WD

**SON  
RI  
SAS**  
FUNDACIÓN

## ¿QUIERES REGALAR SONRISAS?

- \* Hazte Voluntario
- \* Hazte Socio: apóyanos con un aporte mensual
- \* Corre la voz: difunde con tus colegas
- \* Dona insumos y materiales

Contáctanos en: [www.fundacionsonrisas.cl](http://www.fundacionsonrisas.cl) • [facebook.com/sonrisaschile](https://facebook.com/sonrisaschile) • [twitter: sonrisas\\_chile](https://twitter.com/sonrisas_chile)





# Salud bucal puede verse afectada en pacientes anémicos

La anemia puede agravar la salud bucal, como infecciones bacterianas alrededor de los dientes y la destrucción del tejido y del hueso de soporte que mantienen a las piezas dentales, reveló un estudio recientemente.

La investigación publicada en el **Journal of Periodontology**, demuestra que más de un tercio de las personas que sufren de enfermedad severa de las encías tenían niveles de hemoglobina por debajo de las concentraciones normales.

Pacientes con anemia sufren de una disminución de los glóbulos rojos en el organismo y del contenido de hemoglobina, aquella proteína que le da el color rojo a la sangre, por lo que se conlleva a una disminución de hierro que genera dolencia.

Muchos factores pueden generarla, siendo el más frecuente la disminución de hierro, provocando que la médula ósea no produzca un número adecuado de glóbulos rojos.

La palidez en la boca y la pérdida de su color rosado se debe a la escasez de los glóbulos rojos, encargados de llevar oxígeno a los tejidos, por lo que las investigaciones demuestran que los anémicos en comparación con los demás corren el riesgo de pa-



decir infecciones bacterianas alrededor de los dientes y por consiguiente la destrucción de los tejidos.

Las encías pueden verse gravemente afectadas debido a la reducción de glóbulos rojos y la hemoglobina que genera la anemia.

En el caso de presentar agotamiento, palidez y detectar movilidad en los dientes, es importante no solo acudir al odontólogo sino visitar a un doctor que diagnostique si se padece de anemia para que el origen de la enfermedad sea atacado con cambios de dieta y suplementos alimenticios. WD

**Fuente: OdontoFarma Pacientes**

## Congreso de Biomateriales y Regeneración Tisular 22 y 23 de Noviembre

Dirección de Asuntos Estudiantiles (DAE) - UACH, Valdivia, Chile.

### Expositores:

PhD. Ignacio Moreno-Villoslada  
Dr. Miguel Concha  
Dr. Patricio Ruiz

### Valor inscripción:

\$5.000 estudiantes  
\$10.000 profesionales

Organiza: Sociedad Científica de Estudiantes de Odontología – UACH



SOCIEDAD CIENTÍFICA DE  
ESTUDIANTES DE ODONTOLOGÍA

ESCUELA DE ODONTOLOGÍA - UNIVERSIDAD AUSTRAL DE CHILE

ddm

SOLUCIONES

ODONTOLOGICAS



**GUANTE EXAMEN LATEX CON  
POLVO TOP GLOVE TALLAS XS/S/M**

**MINIMO DE COMPRA:**

**10 CAJAS DE 100U CADA UNA**

**\$ 29.900.- IVA INC**

**GUANTE EXAMEN VINILO CON  
POLVO SEMITRANSARENTE TOP  
GLOVE TALLAS XS/S/M**

**MINIMO DE COMPRA:**

**10 CAJAS DE 100U CADA UNA**

**\$ 23.400.- IVA INC**

**DESPACHO GRATIS  
OFERTA HASTA AGOTAR STOCK**

**Nueva Dirección:**

**BALMACEDA 1115, ACCESO  
EDIFICIO PORTAL AMUNATEGUI  
OF. 318, LA SERENA**

**Fono: +569-66799046**

**Mail: contacto@ddmchile.com**

**www.ddmchile.com**



# Fotografía Clínica - I Parte

Dr. Rafael Rubí  
Valdivia, Chile

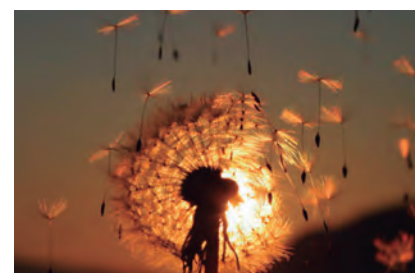


Existen muchas razones para justificar el uso habitual de la fotografía en la consulta odontológica: Planificación y explicación de tratamiento, registro de color, interconsulta, comunicación con laboratorio, documentación legal, docencia, marketing etc. Sin embargo, actualmente en nuestro país, no estamos habituados a su uso. De hecho en 2010, encuestamos 133 colegas con la finalidad de conocer su cercanía con esta herramienta. El resultado más interesante fue que: "el principal motivo de quienes no usan fotografía clínica es la poca capacitación, sin embargo, la mayoría indicaba que esta es útil o imprescindible y que la utilizará en el futuro". Es por esta razón que hemos decidido compartir con ustedes nociones básicas de fotografía para el odontólogo.

Lo primero que debe saber, es que necesitará invertir en cierto equipamiento mínimo para comenzar.

Si bien, puede parecerle algo costoso, la retribución que le entregará en términos de crecimiento personal y profesional será superior a la inversión inicial.

En el mercado encontraremos una amplia oferta de cámaras, distinguiremos en términos simples dos tipos: compacta y DSLR (Digital single lens reflex). Esta última será siempre la mejor alternativa. Las DSLR se diferencian de la compacta básicamente por que el cuerpo, lente y flash son intercambiables. Esto nos permitirá armarnos de un equipamiento fotográfico que se ajuste a nuestras necesidades clínicas. No obstante, la principal ventaja que la DSLR posee frente a la compacta es que puede utilizarse en la modalidad 100% manual, cualidad que las cámaras compactas poseen solo parcialmente. Esto se traduce en que podremos captu-



rar un objeto según nuestros requerimientos profesionales y no según lo que el modo automático o semi-automático realiza en la cámara compacta. Entonces, lo primero que usted deberá adquirir, es una cámara DSLR, que si bien, incluye un lente y flash en su kit básico, más adelante comprenderemos, no serán suficientes para la macrofotografía odontológica.

Las marcas más recomendadas son: Nikon, Cannon y Sigma.

Como consejo, no vaya a la tienda pensando en adquirir su cámara de fotografía DSLR más costosa, porque de hecho lo relevante en la obtención de buenas imágenes clínicas, será la óptica del lente y la iluminación del flash, que compraremos por separado.

Al igual que para manejar un auto, no requerimos saber profundamente cómo funciona el motor o la dirección hidráulica, pero si, necesitaremos aprender a utilizar los controles, conocer las normas del tránsito y pasar un buen tiempo practicando. WD

COLABORA 2.0



Si quieres compartir información con la Comunidad Odontológica Internacional, deseas realizar una Columna de Opinión, Sugerencias, Encuestas, presentar Casos Clínicos o Trabajos de Investigación, desde ahora puedes hacerlo ingresando en:

<http://webdental.cl/sitio/colabora>



**SERVICIOS  
PUBLICITARIOS**  
Para el Área Odontológica

[www.webdental.cl](http://www.webdental.cl) Cel.: (+569) 7 852 4904

Contamos con más de **13.000**  
contactos de odontólogos  
en nuestro país

Más de **5** años entregando información  
a los dentistas en Chile





# La ADA reacciona ante un caso de hepatitis C

**ADA**

 American  
Dental  
Association®

La transmisión de hepatitis en una clínica dental de Estados Unidos ha provocado que la Asociación Dental Americana (ADA) emita un comunicado sobre el control de infecciones para asegurar al público de la seguridad de los procedimientos en el ámbito odontológico.

La ADA está extremadamente preocupada por el primer informe confirmado de transmisión de hepatitis C entre pacientes en una clínica dental, el cual ha sido vinculado con un mal control de infecciones. La ADA asegura al público que la salud y la seguridad del paciente son las principales prioridades de la asociación, afirma.

El presidente de la ADA, Dr. Robert A. Faiella, expresó que "se trata de un caso muy atípico y desconcertante" y que diariamente se realizan "miles de procedimientos dentales de manera segura y eficaz gracias a la diligencia de los dentistas que siguen las precauciones estándar para el control de infecciones desarrolladas por los Centros para el Control de Enfermedades".

El Dr. Faiella reconoció que, "si bien este es un caso aislado, plantea preguntas sobre el control de infecciones en el consultorio dental". El presidente agregó que la ADA exhorta a que los pacientes pregunten a sus dentistas sobre los procedimientos para el control de infecciones.

El comunicado es parte de un informe del Departamento de Salud del Estado de Oklahoma, ya que el caso se registró en Tulsa. El dentista involucrado entregó voluntariamente su licencia para ejercer.

La investigación comenzó el 28 de marzo cuando funcionarios de salud pública del Estado notificaron a varios pacientes que podían estar expuestos a virus transmitidos por sangre. La investigación epidemiológica indicó que uno de los casos de transmisión del virus se produjo en una clínica dental.

La forma de transmisión se ha descrito como de

"paciente a paciente" porque la ausencia de adecuados protocolos de control de infecciones causó la infección del virus de un paciente a otro. Las pruebas genéticas realizadas el Centro para el Control y Prevención de Enfermedades (CDC) de muestras de los pacientes confirmaron la transmisión del virus.

La ADA recomienda desde hace tiempo que todos los dentistas, miembros del equipo y laboratorios dentales sigan las precauciones estándar para el control de infecciones de CDC.

Las precauciones normales protegen a pacientes y trabajadores de la salud y evitan la propagación de la enfermedad. Ejemplos de control de la infección en el consultorio dental son el uso de mascarillas, guantes, desinfectantes de superficie y esterilizar los dispositivos reutilizables.

Antes de que un paciente entre en el área clínica, todas las superficies, como el sillón dental, lámpara,

bandeja de instrumentos, manijas de cajones y encimeras deben limpiarse y descontaminarse. Algunas clínicas cubren este equipo con cubiertas de protección, que se sustituyen para cada paciente.

Los artículos no desechables, como el instrumental, se deben limpiar y esterilizar entre citas de los pacientes. Los instrumentos dentales desechables y las agujas nunca deben reutilizarse. Las precauciones para el control de infecciones requieren también que todo el personal que participa en la atención del paciente use vestimenta de protección adecuada, como guantes, mascarillas, batas y gafa. Después de ver a cada paciente, todos los elementos desechables deben descartarse.

Antes de ver al siguiente paciente, los miembros del equipo deben lavarse las manos y usar guantes nuevos.

**Fuente: Asociación Dental Americana (ADA)**

## Cómo ataca la enfermedad

### LA HEPATITIS C

Es una infección producida por un virus que ataca las células del tejido hepático.

Dos tercios de los infectados desarrollan cirrosis hepática o cáncer de hígado.

### TRANSMISION

Se contagia a través de la sangre, por vía sexual o de madre a hijo.

### TRATAMIENTO

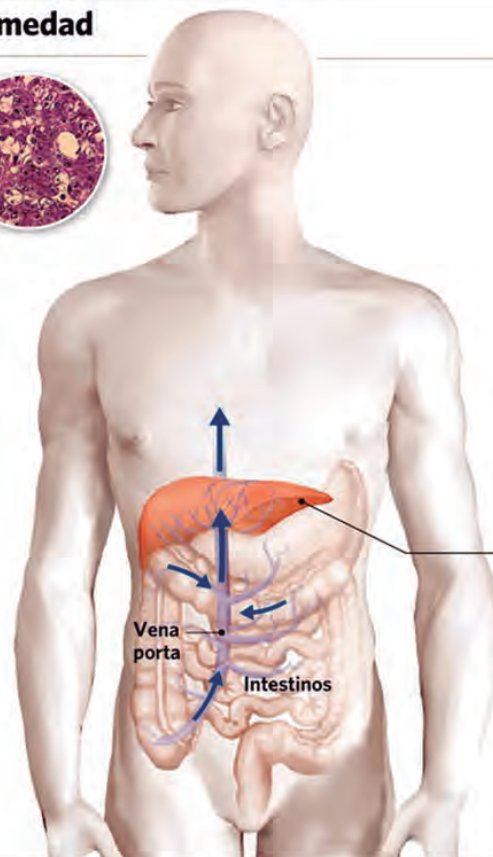
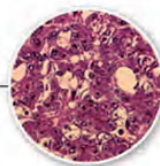
Se realiza con antivirales, con distinto grado de efectividad.

#### Genotipo 1

**50%**  
de efectividad

#### Genotipo 2 y 3

**80%**  
de efectividad



### LA FUNCION HEPATICA

El hígado es el órgano más grande del cuerpo y desempeña muchas funciones vitales. Una de ellas es descomponer y eliminar los tóxicos que absorbe el intestino.

**1**

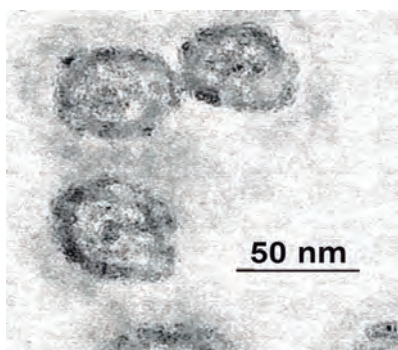
La vena porta transporta de los intestinos al hígado la sangre con nutrientes tomados de los alimentos.

**2**

El hígado procesa la sangre y elimina las bacterias y partículas extrañas. También prepara los nutrientes para ser utilizados por el organismo.

**3**

La sangre cargada de nutrientes pasa a la circulación general.



Electron  
Microscopy  
of HCV



Somos **ESPECIALISTAS** en **MARKETING DIGITAL**  
Desarrollamos Campañas de Publicidad Online, Diseño WEB,  
Mail Marketing, Posicionamiento en Google

**DESTINO CORRECTO Y EFECTIVO**





## Sólo el 60% de los niños se cepilla los dientes tres veces al día y un 10% no lo hace

El "V Estudio Anual sobre Hábitos Bucodentales en Niños" realizado por la Universidad de Murcia – España, concluyó que sólo el 60% de los niños de entre 6 y 12 años se cepilla los dientes tres veces al día, tal y como recomiendan los profesionales, y un 10% no lo hace diariamente.

Según este estudio, tan sólo el 60,6% de los niños se cepilla los dientes antes de irse a la cama, requisito fundamental para mantener una boca sana ya que durante la noche disminuye la formación de saliva en nuestra boca, un agente básico que nos ayuda a limpiar nuestra boca de bacterias. Asimismo, el 59,2% de los niños se cepilla los dientes después de desayunar y el 66,4% después de comer.

Aunque del estudio se desprende que el 99,6% de los niños tiene cepillo de dientes en casa, no todos se los cepillan a diario. Así, frente al 89,1% de los niños que lo hace diariamente, todavía un 10,9% no se cepilla los dientes todos los días.

Asimismo, el V estudio anual sobre Hábitos Bucodentales en niños revela que el 86,2% de los niños españoles de entre 6 y 12 años ha acudido a la consulta del dentista alguna vez. Sin embargo, sólo el 59% de los niños fue para hacerse una revisión de carácter preventiva, mientras que el 41% acudió a la clínica para hacerse algún tratamiento.

### Caries y golocinas

En lo que a salud bucodental, el estudio también refleja que el 12,7% de los niños presenta actualmente caries en algún diente o muela y que el 42,7% de los niños que come dulces dos o tres veces por semana se ha tenido que hacer algún tratamiento dental. Este dato desciende hasta el 36,8% entre los que comen dulces muy de vez en cuando. En este sentido, el 44,3% de los niños que come golosinas ha tenido que hacerse algún tratamiento, seguido con un 43,5% por aquellos que comen bollos y por los que toman chicles con un 43,3%.

Fuente: EuropaPress

## 3M Espe presenta Sof-Lex Spiral Ruedas de terminados y pulidos



Las ruedas de terminado y pulido Sof-Lex Spiral de color beige, están indicadas para alisar y eliminar los rayones en las restauraciones que se desarrollan durante la fase de creación de contorno. Mientras que las ruedas de terminado y pulido Sof-Lex Spiral de color blanco están indicadas para un pulido de máximo brillo final. Ambas ruedas se pueden utilizar en piezas de mano de baja velocidad en las velocidades recomendadas de 10.000-20.000 rpm. No es necesaria agua en spray durante su uso. Varios factores pueden afectar el terminado final de una restauración: la matriz de resina y rellenos dentro del material restaurador, instrumentos de terminado y diseño de la preparación. El terminado apropiado de las restauraciones es necesario no sólo para las consideraciones estéticas sino también para la salud oral. El objetivo primario del terminado es obtener una restauración que tenga un buen contorno, oclusión, formas anatómicas sanas y continuas. Los procedimientos de terminado y pulido eliminan la capa inhibida por aire, dan contorno y forma a la restauración, crean la caracterización de la superficie, y producen superficies con máximo brillo. Los márgenes adaptados se deben unir estéticamente a los contornos naturales del diente. Las formas anatómicas sanas y las superficies lisas tienen menos probabilidad de retener residuos alimenticios y acumular placa. El pulido debe ser lo suficientemente liso para ser bien tolerado por el tejido gingival. Las ruedas de terminado y pulido Sof-Lex Spiral utilizan el mismo mandril que los discos, y debido a que los discos y ruedas presentan un acoplamiento sencillo y a presión (popon), usted puede moverse eficientemente entre los procedimientos de contorno, terminado y pulido. Los discos, tiras y ruedas spiral Sof-Lex están codificados por color de oscuro (grueso) a claro (superfino) para un proceso paso por paso fácil de seguir.

## Mutilación dental en Sudáfrica y el 'hueco del placer'



En Cape Town, una pequeña ciudad de Sudáfrica, existe una costumbre popular entre los jóvenes (algunos ya no tanto) llamada "el hueco de la pasión" o cape flats smile. Esta costumbre extrae todos los dientes frontales y, por absurdo que parezca, no es una moda pasajera. "Es un estilo de vida que lleva más de 60 años", aseguran los locales, y parece seguir en aumento.

Los orígenes de esta costumbre no están del todo claros, incluso entre los mismos jóvenes:

-Se dice que los pescadores usaban un silbido especial para comunicarse de una embarcación a otra a través de grandes distancias, y que retiraban sus dientes frontales para aumentar el flujo de aire y poder silbar con mayor fuerza.

-Otra historia trata de los presos en las prisiones locales, que retiraban los dientes a sus wyfies (presos que son prostituidos) para realizar mejor el sexo oral, de ahí surge el nombre "hueco de la pasión".

-La versión contada por el rapero Isaac Mutant, trata de la gente de color que fue la gente más pobre y arraigada que sufrió y tuvo que juntarse para luchar por sobrevivir. Ellos mutilaban sus dientes frontales para identificarse entre sí como miembros del grupo.

Lo cierto es que esta no es una moda pasajera, sino una forma de vivir desde hace 60 años que no parece tener fin.

### El grill

Se dice también que en esta ciudad sudafricana es donde se inició el famoso grill, ostentosos puentes de oro en los dientes frontales normalmente visto en raperos, que se usaban para cubrir el hueco una vez que lo permitiera la economía. Y no en Estados Unidos, donde los famosos del hip hop promovieron la costumbre y la hicieron moda.

La diferencia radica en que en Sudáfrica los puentes son reales, y en el mundo del espectáculo solo son fundas removibles sobre los dientes sanos para alardear sobre el dinero.

### El método de retirar los dientes

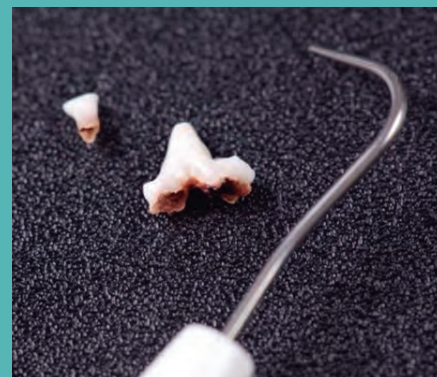
En Cape Town, los dentistas tienen éticamente prohibido retirar dientes, pero "no es difícil hacerlo si cuentas con un poco de dinero para comprar una botella de Ron, y tienes un amigo con los nudillos suficientemente fuertes para hacerte el favor", dicen los jóvenes.

Hace unos años se llevó a cabo un estudio que entrevistó a 2 mil personas de estas zonas y el 41% de ellos habían modificado sus dientes. Alrededor del 45% eran varones y otro 42% afirmó estar movido por la presión de pertenencia a un grupo. "Es un acto que se ve como un ritual de paso hacia la edad adulta", declararon.

Lo triste además de la mutilación grupal durante más de medio siglo, es que se está convirtiendo en una moda popular que ya se expande a los alrededores, donde se puede ver otras razas como chinos y blancos con sus sonrisas desdentadas.

Fuente: Yahoo

Fotos: Fran Blandy-AFP y Thinkstock







Sistema de  
Sinterizado de  
metal Cr-Co  
por Láser



**Por cada 6 metales realizados  
por este sistema lleva uno gratis**



Monjitas 527 Of. 901 Santiago  
Mesa Central 29636320  
[www.beraudent.cl](http://www.beraudent.cl) - [info@beraudent.cl](mailto:info@beraudent.cl)

  
*Beraudent*  
Laboratorio dental y Centro CAD CAM





# Rejuvenecimiento facial y Estética Odontológica

CURSO TEÓRICO - PRÁCTICO - DEMOSTRATIVO

Ácido Hialurónico, Toxina Botulínica y Plasma  
Rico en Plaquetas (PRP- PRGF)

**29, 30 noviembre  
01 diciembre**

**18-19-20 octubre**

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

Odontólogos  
Profesionales del Área Salud

**ÚLTIMO CURSO DEL AÑO**

MÁS DE 150 PROFESIONALES CAPACITADOS EL 2013

## 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.

## ÁCIDO HIALURÓNICO

PARTE DEL CONTENIDO TEMÁTICO

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

**CLÍNICA CON PACIENTES**

## TOXINA BOTULÍNICA

PARTE DEL CONTENIDO TEMÁTICO

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

**CLÍNICA CON PACIENTES**

## PLASMA RICO EN FACTORES DE CRECIMIENTO (PRGF)

PARTE DEL CONTENIDO TEMÁTICO

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

**CLÍNICA CON PACIENTES:**

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

**DICTANTES**

### Prof. Dr. Andrés Gaete Navarro

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

### Prof. Dr. Manuel Novajas Balboa

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

### Sra. Elena Palma Heim

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

Academia Chilena de Estética Orofacial [www.acheof.cl](http://www.acheof.cl) | Email: [contacto@acheof.cl](mailto:contacto@acheof.cl)

**Lugar:** Andrés de Fuenzalida 55, Providencia

**Matrícula:** \$100.000 - descontable del curso

**Valor por Módulo** (1 Módulo, 1 día): **\$ 470.000**

**Valor Curso Completo** (3 Módulos) : **\$ 1.200.000**

Más Información en: Celular: +(569) 540 99919

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