

DENTAL TRIBUNE

— The World's Dental Newspaper • Hispanic and Latin American Edition —

EDITADO EN MIAMI

www.dental-tribune.com

No. 8, 2016 VOL. 13

Foto de Françoise Zayas.

Foto: Françoise Zayas

Selección del pilar para el éxito a largo plazo de los implantes
Técnica 'sidestep' del nervio dentario inferior
Víctor Sánchez, una estrella del márketing odontológico
La Salle Bajío, una facultad de odontología singular
Elmer Mollinedo apuesta por la formación avanzada con ECO BOLIVIA
Sergio Jiménez imparte cursos de láser odontológico en UCSUR

Coral Castle, Estructura creada por Ed Leedskalnin para su amada en el sur de La Florida.

AMD LASERS®

Efectivo. Práctico. Económico. **Un láser de clase mundial.**



TODO Dentista **TODO Higienista** **TODA Clínica** **TODA Operatoria**



"Picasso es un instrumento impresionante y asequible para cirugía del tejido blando, y una necesidad para mi clínica estética".

Larry Rosenthal, D.D.S.
Director, Aesthetic Advantage
New York, New York



"...Impresionante, todo dentista debe tener uno".

Nash Institute
Charlotte, N. Carolina

www.amdlasers.com
(866) 999-2635



PICASSO+ PICASSO LITE+

DENTAL TRIBUNE

El periódico dental del mundo
www.dental-tribune.com

Publicado por Dental Tribune International

DENTAL TRIBUNE

Hispanic & Latin America Edition

Director General

Javier Martínez de Pisón
j.depison@dental-tribune.com
Miami, Estados Unidos
Tel.: +1-305 633-8951

Marketing y Ventas

Javier Martínez de Pisón
j.depison@dental-tribune.com

Diseñador Gráfico Javier Moreno
j.moreno@dental-tribune.com

COLABORACIONES

Los profesionales interesados en colaborar deben contactar al director.

Esta edición mensual se distribuye gratuitamente a los odontólogos latinoamericanos y a los profesionales hispanos que ejercen en Estados Unidos.

Dental Tribune Study Club

El club de estudios online de Dental Tribune, avalado con créditos de la ADA-CERP, le ofrece cursos de educación continua de alta calidad. Inscribirse gratuitamente en www.dtstudyclubspanish.com para recibir avisos y consulte nuestro calendario.

DT International

Licensing by Dental Tribune International

Group Editor: Daniel Zimmermann
newsroom@dental-tribune.com
Tel.: +44 161 223 1830

Clinical Editor	Magda Wojtkiewicz
Online Editor	Claudia Duschek
Editor	Anne Faulmann
Editorial Assistant	Kristin Hübner
Copy Editors	Sabrina Raaff
	Hans Motschmann

Publisher/President/CEO	Torsten Oemus
Chief Financial Officer	Dan Wunderlich
Chief Technology Officer	Serban Veres

Business Development	Claudia Salviczek
Jr. Manager Business Dev.	Sarah Schubert
Project Manager Online	Tom Carvalho
Event Manager	Lars Hoffmann
Education Manager	Christiane Ferret
International PR	Marc Chalupsky
Marketing Services	Nicole Andrä
Event Services	Esther Wodarski
Accounting Services	Karen Hamatschek
	Anja Maywald
	Manuela Hunger

Media Sales Managers	
Matthias Diessner	(Key Accounts)
Melissa Brown	(International)
Antje Kahnt	(International)
Peter Witteczek	(Asia Pacific)
Werdiana Mageswki	(Latin America)
Maria Kaiser	(North America)
Hélène Carpentier	(Europe)
Barbora Solarova	(Eastern Europe)

Executive Producer	Gernot Meyer
Advertising Disposition	Marius Mezger

Dental Tribune International
Holbeinstr. 29, 04229 Leipzig, Germany
Tel.: +49 341 4 84 74 502 | Fax: +49 341 4 84 74 173
www.dental-tribune.com | info@dental-tribune.com

Regional Offices

ASIA PACIFIC

Dental Tribune Asia Pacific Ltd.
Room A, 20/F, Harvard Commercial Building,
105-111 Thomson Road, Wanchai, Hong Kong
Tel.: +852 3115 6177 | Fax: +8523115 6199

Tribune America, LLC

116 West 23rd Street, Ste. 500, New York, N.Y.
10011, USA
Tel.: +1 212 244 7181 | Fax: +1 212 224 7185

La información publicada por Dental Tribune International intenta ser lo más exacta posible. Sin embargo, la editorial no es responsable por las afirmaciones de los fabricantes, nombres de productos, declaraciones de los anunciantes, ni errores tipográficos. Las opiniones expresadas por los colaboradores no reflejan necesariamente las de Dental Tribune International.
©2016 Dental Tribune International.
All rights reserved.



Juan Carlos García Sabán, presidente y fundador de Phibo; Sergio Tinoco y Felipe Castaño, presidentes de Saludtec y Miguel Ángel García Sabán, presidente y fundador de Phibo.

Phibo adquiere la empresa de software colombiana Saludtec

Phibo, empresa pionera en soluciones odontológicas digitales, continúa con su plan de expansión internacional con la adquisición de la empresa de software colombiana Saludtec, con la que colabora desde hace tiempo.

La adquisición de Saludtec y de la distribución en exclusiva de todos sus productos desarrollados, reafirma el liderazgo de Phibo en la odontología digital, ofreciendo soluciones de alto nivel tecnológico para el mercado dental nacional e internacional.

Este acuerdo ha resultado en el lanzamiento del primer software para el diseño de la sonrisa para Ipad: Smile 5D, que permite diseñar y mostrar cómo quedará la sonrisa del paciente antes de empezar el tratamiento. Smile 5D es un producto exclusivo de Phibo que se lanzará a nivel mundial el próximo julio.

Phibo reconoce las oportunidades de crecimiento que está experimentando gracias a las nuevas tecnologías. Esta adquisición permite a la compañía liderar el mercado de soluciones odontológicas digitales.

Por su parte la compañía Saludtec, especializada en soluciones digitales y software para aplicaciones de Apple, desarrolla innovaciones tecnológicas principalmente en el sector odontológico. **DI**

Henry Schein dona más de 25.000 cepillos de dientes

Henry Schein, el mayor proveedor mundial de productos y servicios de atención médica, odontológica y veterinaria, ha donado más de 25.000 cepillos de dientes a Timmy Global Health, una organización sin fines de lucro que lleva equipos de profesionales médicos y estudiantes de ciencias de la salud a comunidades marginadas de todo el mundo para proporcionar tratamiento a las poblaciones locales y desarrollar y mantener la atención de la salud a largo plazo.

Timmy Global Health ha atendido desde 1997 a más de 84.000 pacientes en cinco países, proporcionando tratamientos médicos dentales y servicios de obstetricia y vacunación. Los cepillos de dientes —muchos de los cuales ya se han entregado a pacientes en Ecuador, Guatemala y la República Dominicana—, se seguirán distribuyendo durante todo el año. La donación es una iniciativa de Henry Schein Cares, el programa de responsabilidad social de la compañía.

«Timmy Global Health ha creado un modelo sostenible para la ampliación del acceso a los servicios de salud y su mantenimiento en algunos de los rincones con más riesgo del mundo», dijo Stanley M. Bergman, Presidente del Consejo y CEO de Henry Schein. «Henry Schein se

enorgullece de apoyar a organizaciones como Timmy Global Health, cuyos valores y compromiso de ‘ayudar que la salud sea un hecho’ están estrechamente alineados con los nuestros».

Timmy Global Health ofrece recursos económicos, médicos y humanos esenciales en asociación con programas basados en la comunidad en algunas de las zonas más remotas del mundo. Timmy Global Health ha proporcionado a estos socios más de \$1 millón de dólares en fondos y más de \$25 millones de dólares en productos. La organización no sólo trata a los pacientes, sino que establece también registros médicos y sistemas de referencia, y suministra a los pacientes servicios esenciales de salud oral y nutrición, como cepillos de dientes, pasta de dientes y vitaminas.



«Las áreas que atendemos tienen poco o ningún acceso a la atención sanitaria, y a menudo los problemas de salud oral en estas comunidades son prevalentes», dijo el Dr. Chuck Dietzen, Fundador y Presidente de Timmy Global Health. «Estamos conscientes de la necesidad de proporcionar suministros básicos, como cepillos de dientes, con el fin de tener un impacto duradero en la salud general de la comunidad. Henry Schein, con esta donación, ha hecho una contribución directa a la salud de miles de personas en todo el mundo. Estamos agradecidos y felices de colaborar con una compañía que realmente aprecia el valor de nuestro trabajo». **DI**

Greater New York Dental Meeting

4to Simposio Multidisciplinario R. O. C. A. Internacional

26 de Noviembre de 2016
8.00 a 17.00 Hs (En Español)

Informes e Inscripción:
Info@gnydm2016.org // Info@rocainternacional.org



Una reciente graduación en la Escuela de Odontología de la Universidad del Sur de California en Los Angeles

Maestrías a distancia de la Universidad de California

Por Mariela Padilla*

La necesidad de diversificar la oferta de servicios odontológicos en la clínica es actualmente una necesidad para mantener la clientela,

por lo que la Universidad del Sur de California ha lanzado una serie de cursos de postgrado que ayudan a obtener maestrías que marcan la diferencia.

Los objetivos básicos de estos programas son responder a los requerimientos de una población con acceso a nuevos estándares de salud integral, y asegurar una posición laboral competitiva a la comunidad odontológica que comparte el mismo nicho de mercado, saturando así el ejercicio profesional.

Si bien la respuesta lógica a la diversificación o especialización de los servicios es la consecución de un postgrado, la dificultad del profesional para dejar su clínica o posición para realizar estudios de tiempo completo limita esta alternativa.

Los cursos de fin de semana o tiempo parcial han sido una respuesta, pero ha provocado preocupación entre el sector especializado y entre las asociaciones profesionales sobre la malinterpretación que un paciente pueda tener acerca del grado académico de su dentista.

Gracias a los avances tecnológicos en educación, las ciencias de la salud cuen-

tan actualmente con programas formativos que utilizan recursos digitales y pue-



El Director de la Escuela de Odontología de USC, Dr. Glenn Clark, con la Dra. Mariela Padilla.

den realizarse sin tener que abandonar el ejercicio profesional.

La Universidad del Sur de California (USC) ofrece dos Maestrías Académicas en la modalidad híbrida (en línea y presencial), donde el estudiante participa en sesiones semanales de presentaciones y discusiones con sus pares mediante programas de conferencia a distancia, y adquiere sus destrezas clínicas en visitas intensivas al campus en Los Angeles.

La Maestría en Odontología Geriátrica abarca la atención integral del adulto mayor y permite que el participante implemente en su clínica técnicas innovadoras de diagnóstico y tratamiento. La Maestría combinada en Dolor Orofacial y Medicina Oral es un programa con el que el profesional adquiere las competencias requeridas para el manejo de condiciones complejas, como desórdenes témporomandibulares, lesiones orales y apnea del sueño.

El modelo educativo asegura la posibilidad de contar con el contacto «cara a cara» con el docente y sus pares, y abre las puertas al estudiante a todos los recursos institucionales, incluyendo las bases de datos, biblioteca y rotaciones clínicas. Al finalizar el programa, el egresado presenta su investigación (en la mayoría de los casos se realiza la publicación correspondiente) y defiende un portafolio de casos clínicos, para luego participar en la graduación general de USC.

Como programas de salida lateral, se cuenta con la posibilidad de matricular la certificación de un año (para ambos programas), y a partir del 2017 se ofrecerá apoyo en idioma español.

Así, el profesional puede ahora cumplir la meta de alcanzar un grado de Maestría en una institución de prestigio sin sacrificar su ejercicio laboral. **DT**

Recursos

• USC: ofpom.usc.edu, geriden.usc.edu, redes sociales: USC Herman Ostrow School of Dentistry Masters & Certificate Online Programs, o ofpom@usc.edu.

• La Dra. Padilla es Subdirectora de Programas Educativos Online de la Universidad del Sur de California en Los Angeles.

Congreso

XI Nacional • V Internacional
de Odontología 2016

Dr. Alvaro de la Cruz Martínez

8, 9, 10 de setiembre 2016

Hotel Crowne Plaza Corobicí, San José, Costa Rica

Le invitamos a la actividad de actualización académica odontológica más importante del año.

EN SOLICITUD DE SER DECLARADO DE INTERÉS INSTITUCIONAL PARA LA CCSS

Inversión según el día de inscripción*

- 29 de junio al 29 de julio \$100
- 30 de julio al 26 de agosto \$130
- 27 de agosto al 07 de setiembre \$150

*Odontólogos Extranjeros pagan \$150 en todo el periodo.

7 de setiembre: Celebración Premio Nacional de Investigación

XVII Edición Ramón García Valverde – VIII Edición José Joaquín Jiménez Núñez

8:00 a.m. a 5:00 p.m.

Acto inaugural del Congreso Nacional 2016 | 7:30 p.m.

CONFERENCISTAS NACIONALES E INTERNACIONALES

CUPO LIMITADO

18 HORAS DE RECERTIFICACIÓN PROFESIONAL

Organiza:

Las soluciones digitales de Planmeca

La compañía finlandesa Planmeca estuvo presente con un gran stand en el Congreso Lima 2016, organizado por la Sociedad Peruana de Prótesis Dental y Maxilofacial del 26 al 28 de mayo, donde ofreció prácticamente toda su línea de productos.

La amplia gama de dispositivos de la empresa, especializada en avanzada tecnología digital, ofrece un flujo de trabajo más rápido, eficiente y amplio.

La familia **Planmeca ProMax® 3D**, por ejemplo, es una combinación única de CAD/CAM con unidades de rayos X, que capta la más amplia y precisa información para el diagnóstico y la planificación del tratamiento.

Esta combinación de tecnología CAD/CAM y CBCT ofrece nuevas posibilidades para dar un mejor nivel de atención a los pacientes, todo ello con el mismo software. De hecho, **Planmeca Romexis®** es el único software odontológico del mundo que combina todos los modos de procesamiento de imágenes con el flujo completo de trabajo CAD/CAM.

El software Romexis es el eje del ecosistema Planmeca. La plataforma viene con avanzadas herramientas para todas las especialidades, desde la planificación de implantes a tratamientos restaurativos con el objetivo de mejorar el flujo de pacientes y aumentar la calidad de la atención.

Yuri Yauri, representante para Latinoamérica de Planmeca, manifestó en Lima que las amplias dimensiones de su stand se debían a la gran apuesta realizada en los dispositivos de la compañía por Futuro América Odontológica Sac, su distribuidor en Perú.

«Ha traído a Lima toda la gama de Planmeca, desde equipos panorámicos a una unidad dental completa que cuesta alrededor de 59,000 dólares, y que ya se ha vendido. También ha traído un tomógrafo panorámico y cefalométrico y los sistemas CAD/CAM para consultorio y para laboratorio, incluyendo una avanzada fresadora. Hemos tenido mucho éxito», declaró Yauri.

El representante para Latinoamérica explicó que la combinación de los datos CBCT con CAD/CAM ofrece el máximo nivel de claridad y precisión. Las unidades de procesamiento de imágenes **Planmeca ProMax® 3D** revelan información compleja sobre los tejidos blandos y duros, incluido el canal del nervio mandibular, mientras que el escáner intraoral **Planmeca PlanScan®** captura datos de gran precisión sobre la línea de la encía.



Karri Anttila, gerente de exportación de Planmeca, muestra la fresadora CAD/CAM.

La combinación de estos datos garantiza una comprensión completa de cualquier caso y hace que el diseño protésico 3D sea rápido, preciso y fácil. Así, las clínicas pueden trabajar con más flexibilidad, ya que las restauraciones se pueden fresar en el consultorio con la fresadora **Planmeca PlanMill® 40**, o enviarse por internet al laboratorio en formato STL con código abierto.

Tratamiento en un solo día

El sistema Planmeca permite que las clínicas aumenten su volumen de pacientes y expandan su actividad. Un flujo de trabajo digital optimizado garantiza la completa utilización de los recursos, con lo que se consigue un entorno de tratamiento más eficaz. El tratamiento restaurativo en un solo día beneficia tanto a los pacientes como a las clínicas; en vez de dos citas, los pacientes pueden ser tratados en una visita, sin necesidad de utilizar coronas provisionales o modelos dentales físicos.

Además, la combinación de los sistemas CBCT y CAD/CAM de Planmeca mediante el software Romexis convierte reduce los costos, aumenta la previsibilidad y mejora la seguridad del paciente.

Yauri declaró que estos dispositivos presentan una nueva realidad en la odontología clínica, ya que permite a los odontólogos ampliar sustancialmente la cantidad de pacientes que pueden tratar en la clínica.

El representante latinoamericano concluyó diciendo haber vendido prácticamente todo lo que presentó en el Congreso Lima 2016, y señaló que ello es una prueba del interés de los dentistas peruanos por este tipo de avanzados equipos. **DT**

Recursos

- Planmeca: www.planmeca.com
- Sociedad Peruana de Prótesis Dental: www.sppdmf.org

WEBINARS

DENTAL TRIBUNE

DT STUDY CLUB

ADA C.E.R.P.®

Continuing Education
Recognition Program

EL CLUB DE ESTUDIOS DE DENTAL
 TRIBUNE LE OFRECE AHORA CURSOS DE
 EDUCACIÓN CONTINUA POR INTERNET

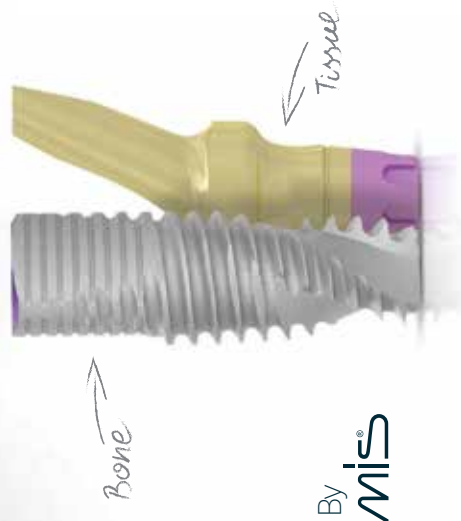
INSCRIBASE GRATIS EN

WWW.DTSTUDYCLUBSPANISH.COM

in a place that has no borders,
creativity goes unbound...

Albert Einstein once said "look deep into nature and then you will understand everything better". We are proud to introduce you to our VCONCEPT, based on natural design, Ingenuity that leaves more bone volume, more soft tissue volume, more room for nature. Because in a place that has no borders, creativity goes unbound... To learn more about VCONCEPT visit: www.vconcept.com

VCONCEPT™ By mis®
SET THE VOLUME



Un banco de células madres dentales

El Lic. Jaime Muñoz presentó en la 65 Expo AMIC Dental en Ciudad de México una novedosa forma de preservar la salud, que se basa en preservar las células madre obtenidas del diente. El concepto es que el paciente, cuando todavía está sano, guarde este tipo de células para los tratamientos que pueda necesitar en el futuro.

Muñoz, que es el gerente de mercadotecnia de la empresa mexicana «Store a Cell», explicó que el proceso funciona con la colaboración del odontólogo y de sus pacientes: cuando el dentista hace la extracción del órgano dentario, contando con el consentimiento del paciente, lo deposita en un vial que contiene una solución fisiológica enriquecida con antibióticos y antimicóticos que se envía al laboratorio de la empresa.

«En el laboratorio fracturan el diente y extraen la pulpa, de donde se obtienen las células madres. Estas células de tipo mesenquimal sirven para la regeneración de órganos y tejidos. Pueden llegar a ser utilizadas en padecimientos como esclerosis lateral amiotrófica, secuelas de infarto de miocardio, diabetes mellitus tipo 1, injertos óseos, rechazos de órganos», comentó Muñoz.

La compañía, que es totalmente mexicana, coloca las células en una incubadora «hasta que obtenemos 6 millones de

células, que se dividen en cuatro viales más pequeños, los cuales se sumergen en nitrógeno líquido hasta alcanzar una temperatura de -196° C. Esto les permite mantenerse vivas por tiempos muy prolongados de 20 años o más», explicó.

A partir de células madre se pueden regenerar el ligamento periodontal, cementoblastos e incluso tejido óseo de los maxilares, afirma. Muñoz dice que, en el caso de implantes dentales, se utiliza una matriz de titanio para darle forma, sobre la cual se colocan andamios de colágeno con células madres mesenquimales que promueven la regeneración ósea en de 16 a 20 semanas, acortando el tiempo de tratamiento.

Las células madres de los pacientes se guardan en México «porque nosotros cumplimos con todas las regulaciones que COFEPRIS, de la Secretaría de Salud, exige a empresas de este tipo», comentó Muñoz en referencia al ente regulador mexicano.



El Lic. Jaime Muñoz afirma que la preservación de células madre a partir de dientes de pacientes puede ser útil para la salud de éstos y un buen negocio para los odontólogos.

Para evitar problemas, Store a Cell hace muestras aleatorias anuales de los cuatro viales de cada paciente. «Descongelamos uno o dos viales, dependiendo del tamaño de la muestra, para comprobar la viabilidad de las células», explicó.

Muñoz comenta que la empresa trabaja conjuntamente con los odontólogos interesados en ofrecer una garantía a la salud a largo plazo a sus pacientes. El odontólogo presenta la idea al paciente y, si acepta, se coordina la preservación de las células madre cuando se hace la extracción. Estas células se procesan y almacenan en el banco de bioseguridad de la empresa, ubicado en Lomas de Chapultepec.

Muñoz explica que Store a Cell cuenta con un banco de bioseguridad de nivel 2, un tipo de laboratorio de los que hay muy pocos en el mundo. En México hay otras compañías que trabajan con células madres pero del cordón umbilical, y tienen que mandarlas a Estados Unidos para su criogenización.

Los odontólogos interesados en ofrecer este servicio a sus clientes deben contactar al Lic. Muñoz.

- Recursos
- Facebook Coltene.Latinoamérica
 - YouTube Coltene.Latinoamérica

SoftwareDentaclic[®]

El corazón de mi Clínica

AGENDA ALMACÉN
EXPEDIENTE CLÍNICO DIGITAL
SIMULADOR DE TX Videos Educativos 3D
PRESUPUESTOS HOJAS DE ESPECIALIDAD
Odontogramas RADIOGRAFÍAS Y FOTOS FACTURACIÓN
Licencia vitalicia REPORTES Y GRÁFICAS
IMPRESIÓN Odontogramas
Almacén INCREMENTA INGRESOS
Soporte con respuesta garantizada
CORREOS Y MENSAJES SMS
SINCRONIZA TU AGENDA
solución integral
RX

www.SoftwareDentaclic.com
(0155) 9000 4688

[®]
e.max
IPS

“PORQUE **FUNCIONA**”

LA CERÁMICA SIN METAL MÁS USADA* EN EL MUNDO



Cada vez más odontólogos y protésicos dentales confían en el sistema de cerámica sin metal, clínicamente probado IPS e.max, que ofrece una alta estética y una fiable resistencia. Las 100 millones de restauraciones colocadas dan fe de ello. Desde coronas, inlays, onlays, delgadas carillas y pilares hasta puentes. Elija lo que la mayoría de profesionales dentales eligen.

¡HÁGALO e.max!

www.ivoclarvivadent.com

Ivoclar Vivadent AG

Bendererstr. 2 | 9494 Schaan | Liechtenstein | Tel.: +423 235 35 35 | Fax: +423 235 33 60

Ivoclar Vivadent S.A. de C.V.

Calzada de Tlalpan 564 | Col Moderna, Del Benito Juárez | 03810 México, D.F. | México
Tel. +52 (55) 50 62 10 00 | Fax +52 (55) 50 62 10 29 | www.ivoclarvivadent.com.mx

Ivoclar Vivadent Marketing Ltd.

Calle 134 No. 7-B-83, Of. 520 | Bogotá | Colombia
Tel. +57 1 627 3399 | Fax +57 1 633 1663 | www.ivoclarvivadent.co


ivoclar
vivadent[®]
passion vision innovation

* Basado en ventas

Una estrella de la odontología y del marketing

El Dr. Víctor Sánchez comenzó en Perú una gira internacional llamada «Marketing 7.0» que resume su filosofía de coaching odontológico y lo llevará a dar conferencias en 25 países de Latinoamérica, Estados Unidos y Europa en 2017.

Considerado como una estrella del marketing odontológico, Sánchez afirma que su éxito se basa ofrecer «una experiencia odontológica», lo cual implica respetar los valores del paciente, presentar una clínica especialmente acogedora y ejercer una odontología estética mínimamente invasiva.

El reconocido especialista venezolano impartió conferencias en el Congreso Lima 2016 y en la Clínica Dental Especializada Infinity, una extraordinario centro que cuenta con el mejor programa de cursos internacionales del Perú. Las conferencias de Sánchez, tituladas «Ciencia, arte y tecnología en la odontología estética mínimamente invasiva», atrajeron gran cantidad de público a ambos eventos.

Desde el punto de vista clínico, el Dr. Sánchez comenta que en su práctica hace rehabilitaciones utilizando los avances tecnológicos más actuales, técnicas de mínima invasión y los mejores materiales que existen en el mercado.

«En mi país, tuve la oportunidad de convertir la planificación y el desarrollo de los nuevos procesos estéticos en una necesidad. Actualmente, he posicionado mi nombre como una marca en la que mis clientes confían —me atrevo a llamarlos clientes, no pacientes, porque somos una empresa que brinda un servicio—, porque nos basamos en criterios científicos y respetamos los valores del ser humano», comentó Sánchez.

En este sentido, el especialista explicó que los odontólogos, como trabajadores de la salud, tienen la responsabilidad de educarse científicamente para conseguir resultados clínicos estéticos y perdurables.

Consultado respecto a las razones del éxito que lo ha convertido en una figura mediática, el Dr. Sánchez manifestó que se trata de algo muy simple: «La diferencia estriba en enfatizar que antes que odontólogos somos seres humanos», reflexionó.

«Nos preocupamos de que cada paciente se sienta respetado en el sillón, que sienta que lo miramos con el corazón. Eso genera una energía que se propaga», explicó. El Dr. Sánchez resumió esta estrategia diciendo que trata a todos sus pacientes como si fuera su mamá quien está sentada en el sillón.



El Dr. Víctor Sánchez durante la entrevista en el Congreso Lima 2016

«Mi estrategia de marketing es algo que sabes que funciona cuando en la sala de espera la gente se siente tan relajada que se queda dormida, se toma un té a gusto o dice que hay un olor muy agradable, qué hay buena energía. Es un conjunto de cosas donde la clínica se convierte, no en una práctica, sino en una experiencia odontológica», especificó el experto.

Cuestionado respecto a si la experiencia en su clínica es similar a la de un spa, el Dr. Sánchez confirmó que así era, pero que tiene además un aspecto emocional y trascendental.

El primer paso es conseguir que la persona se olvide del dolor, «porque

todo el mundo asocia al odontólogo con dolor. Nosotros no somos una clínica normal: somos una experiencia odontológica y necesitamos que el mundo vea que funciona. El camino es sencillo: se trata de anteponer el ser humano a todo lo demás», agregó.

Márketing 7.0

Las conferencias en Perú son la primera etapa de esta gira internacional con nombre de sofisticado avance tecnológico, que abarcará decenas de países para transmitir el concepto de coaching odontológico que el Dr. Sánchez ha desarrollado junto a Oliver Rosales Ocampo, especialista en marketing, coaching y técnicas de motivación. Actualmente, ambos están trabajando en un li-



El Dr. Sánchez con su equipo y con los doctores Jesús y Paola Ochoa, directivos de la Clínica Dental Especializada Infinity.

bro que llevará también el nombre de la gira: Marketing 7.0.

«Comenzamos en el Centro Dental Especializado Infinity del Dr. Jesús Ochoa, donde es la tercera vez que doy cursos. Tenemos programadas conferencias en Latinoamérica, Estados Unidos y Europa. Y en marzo de 2017 impartiremos en Infinity un curso de cuatro días con un paciente en vivo, donde explicaremos el desarrollo del protocolo de una rehabilitación de mínima invasión», explicó el especialista.

Sánchez insiste en que su éxito proviene de una adecuada planificación de cada paso del tratamiento, lo cual produce resultados predecibles —no sólo clínicos— en el paciente.

«No es casualidad: es causalidad. El odontólogo olvida que es un ser humano, que es el líder de una clínica cuando está trabajando en el sillón. Estamos comprobando científicamente que al recibir a un paciente, estrecharle la mano, mirarlo a los ojos y demostrarle respeto desde el momento que entra en la consulta, ya eso te hace diferente. Este tipo de detalles son los que proyectamos», dijo Sánchez, que agregó que ese respeto debe extenderse al equipo de trabajo «para hacerlo sentir parte de un proyecto de vida».

Además, el especialista venezolano afirma que su protocolo se diferencia de otros porque es práctico y ofrece un método que cualquier profesional puede implementar.

«Nosotros otorgamos una certificación en Marketing 7.0 a los asistentes a nuestros cursos, que son para un máximo de 50 personas, porque tiene son algo muy íntimo: necesitamos feedback para que que haya reciprocidad», explicó Sánchez.

El especialista enfatizó que sus cursos son interactivos y que una de las razones de su éxito es que establece una relación directa con cada uno de los asistentes y les da consejos sobre problemas específicos en sus clínicas.

«Yo escucho sobre tu práctica, porque conociendo las deficiencias podemos ajustar nuestra fórmula para que funcione. Después del curso, contamos un equipo de asesores de 15 personas que está constantemente respondiendo preguntas por correo electrónico. Y si después de eso creemos que debe haber mayor interacción para aclarar cualquier punto, hacemos consultas por Skype», concluyó el Dr. Víctor Sánchez. **DT**

Recursos

- Víctor Sánchez: Instagram: @odvictor-sanchez; Facebook. web: www.victor-sanchez.com.ve
- Centro Dental Infinity: www.infinitydental.pe

Ceramage® & Lite Art®

Pasta de silicato de circonio coloreable y fotopolimerizable para restauración indirecta



¡ESCANEA ESTA
OFERTA
DESCUENTO
ESPECIAL!

Soluciones innovadoras para una estética natural



Cerámicas

- Fluorescencia y opalescencia de aspecto natural
- Propiedades ópticas de la luz de los dientes naturales
- Manejo extraordinario y facilidad de uso
- Excelente biocompatibilidad
- Características superiores al desgaste

Lite Art

Lite Art se puede utilizar con cualquier composite de resina

Lite Art excelente fotocurado debido a su nuevo monómero multifuncional y fotoiniciador

Lite Art son pastas de baja viscosidad para aplicar fácilmente la técnica de pincel

Lite Art le da la fluorescencia de los dientes naturales

Lite Art amplia gama de colores que expresan distintas características



SNCLAS-0613