



Estrategia y Planificación en Ortodoncia Digital

Viernes

24 Abril 2026

Curso Presencial:

Novotel Providencia

TABLA DE CONTENIDOS



1

Fundamentos y Biomecánica en Alineadores

- Diferencias biomecánicas entre alineadores y ortodoncia tradicional (Push vs Pull).
- Biología y límites clínicos del movimiento dentario
- Identificar movimientos con mayor predictibilidad
- Errores biomecánicos frecuentes

2

Selección de Casos y Planificación Digital

- Identificar los casos más favorables para tratar con alineadores
- Evaluar motivación, expectativas y cooperación del paciente
- Definir de forma estratégica los attachments y el IPR
- Leer e interpretar un setup digital 3D de forma crítica

3

Protocolos Clínicos y Problemas Comunes

- Protocolos clínicos para resolver el 80% de tus casos
- Cementación de attachments y manejo del IPR
- Toma de decisiones clínicas frente a problemas frecuentes
- Alternativas al refinamiento

4

Marketing y Comunicación Estratégica

- Diferenciación y construcción de propuesta de valor
- Principios de venta consultiva adaptados a la ortodoncia
- Comunicación y presentación del plan de tratamiento
- Cómo atraer más pacientes a tu consulta a través del Marketing



Sebastián Luchsinger



Singyi Hip



Camilo Almarza

MÓDULO 1

Fundamentos y Biomecánica en Alineadores

8:30 AM – 10:30 AM

- Qué son los alineadores y cómo funcionan clínicamente.
- Diferencias clave entre alineadores y ortodoncia fija (push vs pull).
- Biología del movimiento dentario: ligamento periodontal, respuesta ósea y límites biológicos.
- Predictibilidad del movimiento dentario con alineadores.
- Movimientos más predecibles vs menos predecibles.
- Expansión dentoalveolar: indicaciones y límites.
- Distalización secuencial: cuándo funciona y cuándo no.
- Intrusión en mordidas profundas: consideraciones biomecánicas.
- Extrusión y nivelación estética: control y riesgos.
- Rotaciones dentarias: diferencias entre incisivos, caninos y premolares.
- Torque y control radicular con alineadores.
- Cierre de espacios y manejo de diastemas.
- Errores biomecánicos frecuentes en casos iniciales.
- Cómo evitar decisiones biomecánicas que comprometen el resultado.
- Análisis de casos clínicos simples para entender la predictibilidad.

Cirujano dentista, Universidad de los Andes
Magíster en Ortodoncia y Ortopedia,
Universidad Finis Terrae
Especialización en Ortodoncia Invisible con los
Dres. Iván Malagón y Diego Peydro, Madrid.
Co-fundador y Director Clínico de iFace



Sebastián Luchsinger

MÓDULO 2

Selección de Casos y Planificación Digital

11:00 AM – 1:00 PM

- Criterios clínicos para seleccionar casos con alineadores.
- Identificación de los casos más favorables para ortodoncia digital.
- Semáforo clínico de casos:
 - Casos ideales (apiñamientos leves/moderados, diastemas pequeños).
 - Casos con precaución (mordidas profundas, rotaciones complejas).
 - Casos a evitar en etapas iniciales.
- Evaluación integral del paciente: motivación, expectativas y cooperación.
- Análisis de registros clínicos: fotografías, radiografías y escaneo intraoral.
- Introducción a la planificación digital del tratamiento.
- Lectura crítica del setup virtual 3D: qué observar y qué corregir.
- Aprobación del plan de tratamiento: cuándo aceptar y cuándo contra-proponer.
- Selección estratégica de attachments en casos simples.
- Manejo inicial de espacios y fundamentos del IPR.
- Errores frecuentes en planificación digital y cómo evitarlos.
- Ejemplos prácticos de planificación en casos reales.

Cirujano dentista, Universidad de Valparaíso
Magíster en Ortodoncia y Ortopedia, UNAB
Especialista en Ortodoncia Invisible
con más de 14 años de experiencia
Directora de planificación y soporte clínico en iFace



Singyi Hip

MÓDULO 3

Fundamentos y Biomecánica en Alineadores

2:30 PM – 4:30 PM

Principios generales del manejo clínico y seguimiento

IPR (Stripping Interproximal)

- Planificación estratégica y Objetivos del IPR en alineadores.
- Análisis de Bolton aplicado al IPR.
- Técnicas clínicas seguras: tiras, discos y fresas.
- Control de contactos y anatomía proximal.
- Manejo de triángulos negros y consideraciones estéticas.
- Errores frecuentes en IPR y cómo evitarlos.

Cementación de Attachments

- Indicaciones y función biomecánica de los attachments.
- Selección de materiales para attachments.
- Protocolo clínico paso a paso con plantilla (iFirst).
- Acabado y pulido: eliminación de excesos y control de forma.
- Verificación del asentamiento correcto del alineador.

Manejo de Problemas Frecuentes

- Alineadores que no asientan correctamente.
- Falta de espacio no prevista en la planificación inicial.
- Pérdida o rotura de alineadores.
- Estrategias para mejorar la cooperación del paciente.

Refinamientos y Retención

- Indicaciones clínicas de refinamiento.
- Alternativas al refinamiento en casos seleccionados.
- Protocolos básicos de retención post-tratamiento.

Análisis de Casos Clínicos

MÓDULO 4

Marketing y Comunicación para Ortodoncistas

5:00 PM – 7:00 PM

Fundamentos de Marketing y Negocios para Ortodoncistas

- Costo de Adquisición de Cliente (CAC)
- Lifetime Value (LTV)
- Los 3 problemas de todos los negocios

Diferenciación y construcción de propuesta de valor única

Presencia Digital Mínima

- Página Web
- Redes Sociales

Funnel de Marketing y Ventas

- Canales de Adquisición de nuevos pacientes
- Cómo funciona la publicidad digital
- Importancia de Recepcionista

Venta consultiva aplicada a tratamientos con alineadores

Cirujano dentista, Universidad de los Andes
Post-Grado Implantología, UDD Santiago
Master in Marketing Management
Universidad Adolfo Ibáñez
Gerente Comercial iFace



Camilo Almarza

ITINERARIO

8:00 - 8:30 Llegada y Acreditación

8:30 - 10:30 **Módulo 1:**
Fundamentos y Biomecánica

10:30 - 11:00 Coffee Break

11:00 - 13:00 **Módulo 2:**
Planificación Digital

13:00 - 14:30 Almuerzo Buffet

14:30 - 16:30 **Módulo 3:**
Protocolos Clínicos

16:30 - 17:00 Coffee Break

17:00 - 19:00 **Módulo 4:**
Marketing y Comunicación





PRECIOS

\$280.000 Precio General

\$240.000 iFace Doctors

\$240.000 Socios SORTCH

\$180.000 Estudiantes

- Cupos Limitados
- Incluye una Giftcard iFace de \$200.000*
- Incluye almuerzo Buffet en el Hotel
- Precio preferencial en habitaciones para ortodoncistas de regiones



*Giftcard válida para cualquier plan de tratamiento aprobado en 2026

ON **TRACK** by iFACE

[Regístrate Aquí](#)

Contacto

 +56 9 3425 9381

 info@ifacechile.cl

NOVOTEL
Viernes
24-04-2026