

REVISTA VIRTUAL ODONTOLOGIA EJERCICIO PROFESIONAL - ISSN 1608-1633
Volumen 11 Número 124 Agosto 2010

CONTENIDOS

Editorial	Ergonomía en Odontología: el orden de su consultorio	2
Artículos	Efectividad de los sellantes de fosas y fisuras	4
	Modernice la infraestructura de su centro dental	8
Servicios	Libros de Administración, Marketing y Gerencia en Odontología	13
	Servicio de asesoría en gestión del centro dental	14
	Nuevo portal: www.dentistalima.com	15



10 años (2000 - 2010)

7 millones de visitas al portal - 80,000 usuarios registrados
400 seminarios, charlas y cursos dictados en 16 países, con
más de 40,000 asistentes - 5 libros y 300 artículos de la
especialidad publicados - **SU VALIOSA PREFERENCIA**



Editorial:

Ergonomía en Odontología: El orden de su consultorio

Dr. Jaime Otero M. y Dr. Jaime Otero I.

jotero@odontomarketing.com – www.odontomarketing.com

El diccionario define el término orden, como la “forma de estar colocadas adecuadamente las cosas, según un determinado criterio”. Creemos que para nuestro campo, debemos entender dicha definición un tanto general, mejor como el “modo ergonómico de organizar y mantener nuestros múltiples elementos de trabajo”.

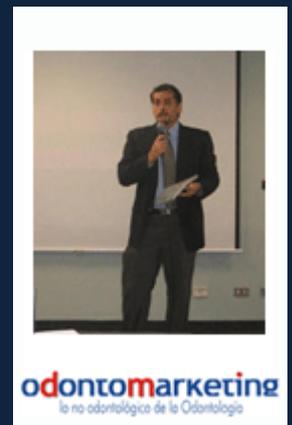
Ciertamente, en la clínica dental contamos con una amplia diversidad de equipos, instrumental, materiales dentales, fármacos, útiles de escritorio, papelería, aditamentos para comunicarnos con los pacientes y otros tanto recursos materiales y tecnológicos con los que realizamos directa e indirectamente nuestros diagnósticos y procedimientos dentales.

Debido a la minuciosidad de nuestra labor, cabe destacar adicionalmente que muchos de nuestros aditamentos son altamente especializados y se presentan bajo diferentes tamaños, grosores, angulaciones, colores, espesores y demás particularidades que hacen de nuestro armamento profesional un conjunto realmente muy complejo. A la vez, gracias a la naturaleza de la industria de manufactura odontológica y al continuo avance tecnológico que se da en nuestra profesión dental, en nuestros gabinetes y cajones suelen coexistir múltiples elementos de reciente aparición con otros, que tienen décadas de uso en nuestro mundo profesional.

Por ello, en el centro odontológico contamos realmente con varios cientos de “cosas”, que debemos disponer del modo más idóneo posible para facilitar el trabajo y la producción de nuestros procesos. Si no estipulamos y mantenemos un orden adecuado, realmente puede reinar el caos: que tarde o temprano nos someterá a muchos problemas e inconvenientes tanto entre nosotros (los miembros del equipo humano de la clínica dental), como frente a nuestros pacientes y la comunidad.

Realmente estamos frente a elementos de trabajo que son muy disímiles entre sí: algunos son utilizados casi a diario para prácticamente todos los tratamientos, mientras que otros son empleadas con muy poca frecuencia. Algunos son endeble y requieren de cuidados especiales para su almacenamiento, mientras que otros son sumamente resistentes. Algunos deben ser almacenados completamente estériles, mientras que otros permiten cierto grado de “suciedad”. Algunos son descartables y otros pueden ser empleados muchas veces. Algunos son utilizadas casi siempre en compañía de otros, mientras que ciertos son de uso individual.

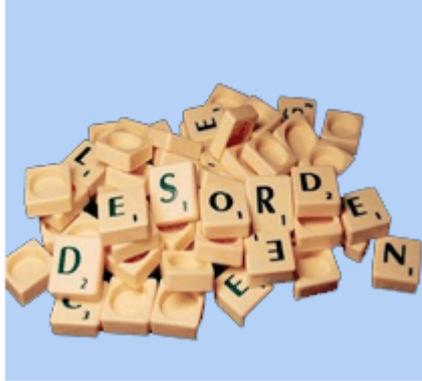
SOBRE LOS AUTORES



Los doctores Jaime Otero M. y Jaime Otero I. son odontólogos peruanos que desde el año 2000 editan www.odontomarketing.com

Tienen la visión de generar y difundir contenidos de Gerencia, Administración y Marketing en Odontología, para propiciar la mejora continua del servicio odontológico y lograr mejores resultados con la práctica dental.

Han publicado 5 libros y más de 350 artículos de la especialidad y han dictado más de 400 seminarios de Marketing en Odontología en 17 países, a una audiencia de más de 30,000 asistentes.



**El desorden genera
ineficiencia en su consultorio**

odontomarketing
lo no odontológico de la Odontología

Entonces, es sumamente importante que revise la lógica que tiene para organizar los recursos materiales de su clínica dental, teniendo siempre presentes los criterios para planificar y establecer el orden que le detallamos:

- Indicaciones y especificaciones de los fabricantes
- Secuencia de los tratamientos dentales
- Frecuencia de uso de los mismos
- Riesgo que implica su uso
- Principios de ergonomía
- Fundamentos de la bioseguridad
- Lo más utilizado, más cerca
- Lo menos utilizado más lejos
- Limpieza y pulcritud
- Criterios para su adecuado estado de conservación
- Posible interacción química entre los mismos
- Condiciones de temperatura y humedad

Para concluir, lo invitamos a evaluar y mejorar continuamente el modo de ordenar su clínica odontológica para que pueda aprovechar las múltiples ventajas que dicha estrategia le brindará, como por ejemplo:

- Mayor rapidez en la atención de sus pacientes
- Mejores resultados con sus tratamientos
- Mejor estado de conservación y mayor tiempo de vida de sus insumos
- Menor desgaste profesional en el trabajo y menor riesgo de sufrir las enfermedades profesionales
- Mayor profesionalismo, lo que se traduce en mayor confianza del paciente
- Menor necesidad de estar repitiendo términos que podrían confundir o asustar a nuestros pacientes
- Menos accidentes laborales y menor riesgo de contagio de enfermedades transmisibles
- Ahorro y mejor aprovechamiento de su inversión
- Menor desperdicio de excedentes
- Menor tasa de averías y refacciones de su infraestructura física
- Mayor recomendación de pacientes y mayor aceptación de sus planes de tratamientos
- Mayor satisfacción de usuario y menos malentendidos con los pacientes
- Mayor tiempo de vida de sus restauraciones dentales y mayor garantía de sus trabajos profesionales
- Menor acumulo de polvo y suciedad
- Mejor aprendizaje de los procesos por parte de los nuevos colaboradores de su clínica dental

ARTÍCULO

Odontología basada en la evidencia: Efectividad de los sellantes de fosas y fisuras

Dr. Jaime Otero M. y Dr. Jaime Otero I.

jotero@odontomarketing.com – www.odontomarketing.com

Introducción:

Los sellantes de fosas y fisuras ingresaron al mundo odontológico en 1960 y se comercializan desde 1971. El término se refiere a la terapia dental en la que se coloca un material en las irregularidades retentivas de las piezas dentarias, tanto para prevenir el inicio de la caries dental, como para arrestar las lesiones cariosas incipientes. La idea de su aplicación es generar una barrera física para evitar el acumulo de los microorganismos cariogénicos y de las partículas alimentarias en las fosas y fisuras de los dientes (1, 14).

Se constituyen como una medida preventiva segura y eficaz, que ha sido ampliamente difundida y estudiada en Odontología. En prueba de ello, podemos encontrar cerca de 3,000 reportes bibliográficos en el Pubmed sobre los sellantes de fosas y fisuras. Pero a la fecha, siguen existiendo algunos cuestionamientos respecto a su efectividad, principalmente sustentados en la base de la necesidad de determinar qué material es el más adecuado para su fabricación y de qué modo se puede optimizar su aplicación a nivel poblacional, desde el punto de vista del análisis de costo – efectividad. Es por ello que compartimos con Usted la presente revisión bibliográfica, que incluye los hallazgos publicados en los principales metaanálisis que se han realizado sobre el tema, para brindarle referencias sólidas para analizar los principales factores que condicionan su efectividad y ayudarle a tomar decisiones clínicas racionales.

¿Cuán efectivos son los sellantes de fosas y fisuras?

El primer metaanálisis publicado en la bibliografía dental mundial sobre la efectividad de los sellantes de fosas y fisuras fue confeccionado en España por Llodra y colaboradores (2). En él se incluyó una revisión de 24 estudios previos y nos permite inferir que los sellantes de fosas y fisuras autopolimerizables tienen una efectividad anticaries promedio del orden del 71.36%. Otro estudio (3), señala que la efectividad de los sellantes de fosas y fisuras resinosos es aún mayor, variando entre valores de 86% (al ser evaluados en un período de 12 meses luego de su colocación) y 57%, cuando son monitoreados a los 54 meses. A la vez, dicho estudio señala que los sellantes resinosos de segunda generación muestran una efectividad más alta a largo plazo, del 65% en la evaluación a los 2 años de ser aplicados.

Otros estudios confirman los hallazgos señalados, como por ejemplo el metaanálisis efectuado por Reeves (5), que expresa que el efecto preventivo de los sellantes resinosos de segunda generación fluctúa en la literatura entre cifras que van desde el 33% hasta el 71%. Y otro meta análisis (7), que coincide con la cifra de 71.3% de efectividad a los 5 años de evaluación, comparando valores de 2.6% de nuevas lesiones de caries en piezas selladas, con un 12.6% de nuevas lesiones en las piezas no selladas.

De dichos reportes, se puede deducir que los sellantes de fosas y fisuras son efectivamente capaces de reducir significativamente la aparición de nuevas lesiones de caries dental. Pero a la vez, se deduce que existen diferentes factores que podrían condicionar las expectativas de éxito, como por ejemplo los que listamos a continuación:

Factores que modulan la efectividad de los sellantes de fosas y fisuras:

Distintos factores contribuyen con la efectividad de los sellantes de fosas y fisuras y otros, pueden disminuir su efecto benéfico. En las siguientes líneas, le detallaremos algunas referencias bibliográficas y evidencias al respecto.

Los principales agentes que pueden optimizar el comportamiento de los sellantes de fosas y fisuras se relacionan justamente, con los elementos que evitan la aparición y la progresión de la caries dental. Por ejemplo, se tiene evidencia que la ingesta de agua fluorada puede representar un aumento en su efectividad de 71.36% a 82.69% (2). Y en términos general, tanto la prevalencia de caries dental en la población, como el riesgo de caries del paciente se constituyen como elementos críticos (3).

A pesar de que existe poca evidencia científica de la efectividad de los sellantes de fosas y fisuras en relación a la prevalencia de caries dental de la población que se evalúa, se conoce que en términos generales, dicha terapia es más efectiva en la medida que se aplica a pacientes y poblaciones con menores riesgos de caries dental (4).

Bajo la misma lógica, optimizarán la terapia preventiva toda medida que brinde mejores condiciones orales, como los adecuados hábitos de cuidado bucal, higiene oral y alimentación. A la vez, existen otros factores, como la adecuada técnica de colocación, el buen uso del material, la naturaleza del material que se emplee y otras a las que nos referiremos más adelante.

En contraposición, debemos aceptar que la retención y el efecto anticaries de los sellantes de fosas y fisuras disminuye conforme transcurre el tiempo. Es por ello, que en los estudios en los que se realiza una segunda aplicación de sellantes se puede evidenciar un porcentaje de éxito mayor que en los casos en los que se realiza una única aplicación (2-5).



Colgate Sensitive Pro-Relief

Una tecnología avanzada que proporciona alivio instantáneo y duradero de la hipersensibilidad dentinaria.

Colgate® Sensitive Pro-Relief™ con Tecnología Pro-Argin™ es un tratamiento avanzado para pacientes con hipersensibilidad de la dentina.

Puede utilizarse antes o después de procedimientos dentales, tales como: la limpieza profesional y el curetaje radicular.

Pieza dental: Otro factor que debemos analizar es la pieza dentaria en la cual se coloca el sellante de fosas y fisuras. Al respecto, se puede encontrar en algunos estudios (5,6), que la mayor incidencia de lesiones se encuentra en la primera molar permanente, por lo que la mayoría de estudios realizados utilizan dicha pieza dental para realizar las evaluaciones. A partir de ello, debemos ser cautelosos a la hora de intentar extrapolar los porcentajes de éxito de la terapia para otras piezas dentales en la que también se utiliza la técnica.

Operador: Es conveniente también revisar en qué medida la destreza del operador que coloca los sellantes de fosas y fisuras pudiera intervenir en su efectividad. Al respecto, existen diferentes estudios que comparan los resultados y la retención de los sellantes aplicados por un odontólogo, con los colocados por un higienista o asistente dental y la mayoría de dichas publicaciones muestran valores que sugieren que el éxito de los sellantes es similar cuando se comparan los tres grupos e incluso que hay mayor tiempo de vida para los sellantes realizados por el personal asistente (10, 11,12).

Naturaleza del material y técnica de aplicación: Otros factores cruciales para evaluar el éxito del efecto de la terapia anticaries de los sellantes de fosas y fisuras es la naturaleza del material y la técnica clínica empleada para su colocación. Al respecto, Muller-Bolla y colaboradores (4) realizaron un metaanálisis en el que concluyeron que no existe una diferencia estadísticamente significativa cuando se compara la retención de los sellantes de base resinosa autopolimerizables con los de fotocurado. A la vez, establecieron que los sellantes autopolimerizables presentan una retención mayor que los sellantes fotopolimerizables con flúor.

Hiiri y colaboradores (6) encontraron diferencias estadísticamente significativas, cuando compararon la efectividad de los sellantes de fosas y fisuras con la de la aplicación semestral de barniz fluorado, encontrando mejores resultados luego de la colocación de los sellantes. También encontramos en la bibliografía revisada, dos metaanálisis conducidos por Yengopal y colaboradores (8,9), en los que a partir de diversos estudios revisados, se encontró similitud en el efecto de los sellantes, independientemente de si estos eran de resina o de ionómero de vidrio.

En relación a la técnica de aplicación, establecieron (4) que el uso de dique de goma para lograr un aislamiento absoluto del campo operatorio no afecta la retención de los sellantes resinosos de autopolimerización, contrariamente a lo que se encontró para los sellantes resinosos fotopolimerizables con flúor. Es también interesante analizar si el uso de la técnica de cuatro manos puede optimizar la tasa de retención de los sellantes de fosas y fisuras. Al respecto, podemos verificar las conclusiones de la revisión bibliográfica publicada por Griffin y colaboradores (13), que refiere un aumento de 9 puntos porcentuales cuando dos operadores intervienen en la colocación.

Conclusiones y recomendaciones: Todos los estudios revisados concluyen que la aplicación de sellantes de fosas y fisuras es una medida preventiva eficaz contra la caries dental (2). Sin profundizar en la metodología de los metaanálisis revisados, sino más bien enfocándonos en las conclusiones a las que los meta análisis pudieron llegar, queda claro que se constituye como una técnica a utilizar.

Bibliografía:

1. Judit S. [Fissure sealing. A review]. Fogorv Sz. 2008 Aug;101(4):137-46.
2. Llodra JC, Bravo M, Delgado-Rodriguez M, Baca P, Galvez R. Factors influencing the effectiveness of sealants--a meta-analysis. Community Dent Oral Epidemiol. 1993 Oct;21(5):261-8.
3. Ahovuo-Saloranta A, Hiiri A, Nordblad A, Worthington H, Mäkelä M. Pit and fissure sealants for preventing dental decay in the permanent teeth of children and adolescents. Cochrane Database Syst Rev. 2004;(3):CD001830.
4. Muller-Bolla M, Lupi-Pégurier L, Tardieu C, Velly AM, Antomarchi C. Retention of resin-based pit and fissure sealants: A systematic review. Community Dent Oral Epidemiol. 2006 Oct;34(5):321-36.
5. Reeves A, Chiappelli F, Cajulis OS. Evidence-based recommendations for the use of sealants. J Calif Dent Assoc. 2006 Jul;34(7):540-6.
6. Hiiri A, Ahovuo-Saloranta A, Nordblad A, Mäkelä M. Pit and fissure sealants versus fluoride varnishes for preventing dental decay in children and adolescents. Cochrane Database Syst Rev. 2006 Oct 18;(4):CD003067.
7. Griffin SO, Oong E, Kohn W, Vidakovic B, Gooch BF; CDC Dental Sealant Systematic Review Work Group, Bader J, Clarkson J, Fontana MR, Meyer DM, Rozier RG, Weintraub JA, Zero DT. The effectiveness of sealants in managing caries lesions. J Dent Res. 2008 Feb;87(2):169-74.
8. Yengopal V, Mickenautsch S, Bezerra AC, Leal SC. Caries-preventive effect of glass ionomer and resin-based fissure sealants on permanent teeth: a meta analysis. J Oral Sci. 2009 Sep;51(3):373-82.
9. Yengopal V, Mickenautsch S. Resin-modified glass-ionomer cements versus resin-based materials as fissure sealants: a meta-analysis of clinical trials. Eur Arch Paediatr Dent. 2010 Feb;11(1):18-25.
10. Folke BD, Walton JL, Feigal RJ. Occlusal sealant success over ten years in a private practice: comparing longevity of sealants placed by dentists, hygienists, and assistants. Pediatr Dent. 2004 Sep-Oct;26(5):426-32.
11. Holst A, Braune K, Sullivan A. A five-year evaluation of fissure sealants applied by dental assistants. Swed Dent J. 1998;22(5-6):195-201.
12. Foreman FJ, Matis BA. Retention of sealants placed by dental technicians without assistance. Pediatr Dent. 1991 Jan-Feb;13(1):59-61.
13. Griffin SO, Jones K, Gray SK, Malvitz DM, Gooch BF. Exploring four-handed delivery and retention of resin-based sealants. J Am Dent Assoc. 2008 Mar;139(3):281-9; quiz 358.
14. Buonocore MG. Adhesives for pit and fissure caries control. Dent Clin North Am. 1972;16:693-708.

Colgate Palmolive colabora intensamente con los estudiantes de Odontología, a través de su Plan Futuro Profesional en Latino América.



Visitamos las principales casas de estudio, para compartir conocimientos y ampliar la perspectiva profesional de los alumnos

ARTÍCULO

Modernice la infraestructura de su centro dental

Dr. Jaime Otero M. y Dr. Jaime Otero I.

jotero@odontomarketing.com – www.odontomarketing.com

Introducción:

Desde hace algunos años, nuestros países se están globalizando y muchos de los establecimientos comerciales de nuestras ciudades vienen modificando su infraestructura y sus patrones de trabajo: se están reinventando, pues desean una relación óptima con la comunidad. Así, podemos decir que Latinoamérica está cambiando y que muchas empresas latinas se han subido al impulso de la “ola de la modernidad”, intentando lograr una mejor aceptación de los productos y servicios que intentan intercambiar con la población.

Pero muchos consultorios dentales y clínicas odontológicas no están entendiendo por qué y cómo cambiar. Por ello, el presente aporte le brinda al gerente odontológico, las pautas para modernizar la infraestructura de su empresa dental. Compartiremos con Usted algunos puntos críticos que tienen en cuenta las instituciones del nuevo milenio para optimizar su desempeño, a fin de que su centro dental no se quede relegado en el mundo del pasado.

Éxito comercial en el mundo globalizado:

Lo invitamos a dar un “paseo imaginario” por los negocios más concurridos de su ciudad: emplee su mente, para “visitar” aquellos lugares donde una mayor cantidad de público acude para comprar. Haga memoria e intente visualizar cómo éstos son. Pregúntese: ¿Dónde están ubicados?, ¿Cómo están decorados?, ¿Cómo lucen las personas que atienden a los clientes en dichos lugares?, ¿Cómo se comportan? y ¿Qué tienen en común entre ellos?

Piense en el centro comercial más exitoso de su localidad, en las cadenas de farmacias y boticas, las ópticas, los gimnasios, los bancos, los hoteles, los restaurantes, los spas, las boutiques y en cuanto puesto de venta que esté siendo preferido por la gente. Si no sabe a qué nos estamos refiriendo, le sugerimos que salga un poco más a la calle y que utilice sus sentidos para identificar y su inteligencia para analizar los elementos que le comentamos.

Luego de dicho ejercicio, probablemente coincida con la siguiente afirmación: nos guste o no, actualmente las personas prefieren *ir a comprar* a lugares que luzcan amplios, ordenados, limpios, bien iluminados y adecuadamente ventilados. Ahora, a la gente le gusta encontrar espacios originales, atractivos y agradables a la vista. Que no estén “recargados” de muebles ni de elementos decorativos, que “nada sobre” y que inspiren confianza.

Locales que se vean “como nuevos” o por lo menos, que mantengan un excelente estado de conservación: sin defectos, ni evidencias de arreglos o refacciones. Que las fachadas sean atractivas y que la estructura interior mantenga el mismo patrón que se muestra en el exterior.

“Como te ven, te tratan”:

En resumen, el público brinda su preferencia a los locales que sean modernos y que expresen una sólida imagen corporativa. Y si la infraestructura y la decoración de su centro odontológico mantiene un patrón diferente a la corriente actual, es probable que las personas empiecen a dudar a la hora de ir a visitarlo. Siempre recuerde: “como te ven, te tratan”, por lo que cada vez es más probable que las clínicas dentales que ignoren las tendencias actuales de decoración, empiecen a ver los efectos negativos de estar apartadas de la modernidad.



La clínica dental debe lucir moderna y globalizada, para que los pacientes prefieran visitarnos

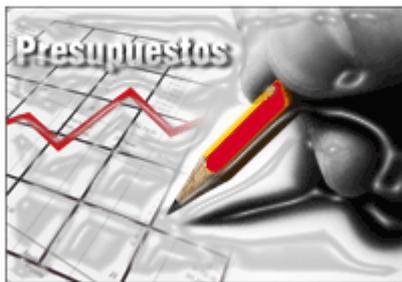
“El consultorio de mi odontólogo se ve viejo”, “la clínica dental que visitaba suele estar desordenada” y “mi dentista no se ha modernizado”, son algunas de las ideas que surgen en la mente de nuestros pacientes, cuando les mostramos consultorios que van quedando desfasados, respecto a lo que ellos ven en otros establecimientos. Incluso, es posible que las personas empiecen a cuestionar la calidad de sus servicios profesionales y los resultados de los tratamientos dentales que brinda. Acéptelo: ellos se han acostumbrado a lugares muy bien diseñados y decorados y esperan lo mismo o algo mejor, cuando se plantean expectativas a la hora de elegir una clínica dental para confiar su salud y bienestar.

Nunca lo olvide: muchos de los problemas que se presentan durante la atención de los pacientes en su centro dental, pudieran estar relacionados justamente, al mencionado tema: la confianza es fruto de una buena primera impresión y de que el odontólogo y su equipo se desempeñen profesionalmente. Y si se muestran “imperfectos” en cuanto a su infraestructura, será cada vez más complicado proyectar una imagen de solidez y seguridad.

¿Cómo superar las limitaciones de su infraestructura dental?

Siendo justos, creemos que la mayoría de los colegas preferiría ciertamente contar con una mejor clínica. Pero pocos han logrado el “consultorio dental de sus sueños” y como solemos ser perfeccionistas, seguramente es fácil encontrar a muchos profesionales de la salud bucal que desean mejorar sus instalaciones. Incluso, nos atrevemos a pensar que muchos odontólogos tienen claramente establecido, cómo sería su “clínica dental ideal”. Y que en sus proyectos y sueños, todos cuentan con que en algún momento de su práctica, tendrán “ese local maravilloso, con lo último en tecnología y la mejor presentación”. El asunto es que no sucede autónoma ni automáticamente.

Sucede que es frecuente enfrentarnos con un problema mayor: la falta de capital y la lejana opción de invertir la cifra necesaria, como para lograr concretar el objetivo de optimizar la clínica al nivel que deseamos. Es por ello, que vale la pena pensar en lo siguiente: Administramos un servicio sumamente rentable, si es manejado adecuadamente. Si empresarios de otros rubros (que son menos rentables que el nuestro), pueden disponer de excelentes infraestructuras, está en nosotros plantearnos el reto de mejorar empresarialmente para lograr la utilidad necesaria, como para “jugar en las grandes ligas”.



Haga un presupuesto de las mejoras necesarias y valore diferentes estrategias para optimizar su infraestructura

odontomarketing
lo no odontológico de la Odontología

Por ello, le recomendamos que cuantifique con mucho detalle el monto de inversión necesario, como para concretar la remodelación de su clínica dental. Saque sus cuentas y establezca con exactitud la suma de dinero que le permitiría hacer las remodelaciones que Usted sabe que necesita. Pídale a algún amigo que se dedique a la arquitectura o a la decoración, que lo visite para conversar sobre sus ideas. Actúe, en el sentido de tener un plan de acción y un presupuesto concreto.

Luego, verifique si está en condiciones de efectuar la inversión necesaria en el corto o mediano plazo o si definitivamente, es un sueño imposible: si actualmente, logra una utilidad mensual de como “uno” y necesitaría invertir como “mil”, sencillamente deje de soñar despierto. Si más bien está a su alcance, empiece a ahorrar mes a mes, hasta alcanzar la cifra necesaria e inicie una nueva etapa en su vida empresarial.

Sepa que es altamente probable que dicha mejora en la presentación sus instalaciones será apreciada y correspondida por sus pacientes: significaría más pacientes, mayor aceptación de sus planes de tratamiento, mayor recomendación de nuevos pacientes a partir de sus actuales clientes, etc. Calcule dicho incremento potencial en términos económicos y haga bien sus cuentas y proyecciones.

Pero sea realista: Al final de cuentas, cuanto más posponga la remodelación y las obras necesarias y más tiempo deje transcurrir para “cambiar su módulo de recepción o la presentación de su centro dental”, más relegado se irá quedando, respecto a lo que otros proveedores vayan haciendo. Si todos avanzan y si se siguen inaugurando mejores locales comerciales y Usted no actúa, las diferencias serán cada vez más evidentes y perjudiciales para su éxito profesional.

Nunca lo olvide: Los gastos de mantenimiento de una clínica dental, superan largamente los gastos de instalación de la misma: la suma de egresos mensuales a lo largo del tiempo son mucho mayores que la inversión inicial. Sucede que el mantenimiento de la clínica se da por 20, 30 o más años, mientras que la inversión es única.

Plan de acción para mejorar su clínica dental:

No se aletargue ni se desanime, si ve que el camino que lo conduciría a su infraestructura y decoración ideal es muy largo y arduo. Siempre hay solución, por lo que le sugerimos tener presente las siguientes recomendaciones:

Escuche a sus pacientes:

Quizás esté siendo un tanto soñador o muy severo con Usted mismo. O a lo mejor, su mente opine diferente a la de sus pacientes, quienes después de todo son los más importantes en su consultorio dental.

Si su criterio de odontólogo le hace pensar en una clínica que solo va a ser agradable para Usted y no tanto para los que lo visitarán, es importante que establezca canales de comunicación con sus pacientes, para identificar sus reales necesidades.

Entonces, para establecer qué cambios se deberían realizar y cuáles no, primero converse con sus pacientes sobre el particular y aplique además una encuesta de evaluación, para determinar qué opinan ellos sobre su infraestructura actual y los cambios más importantes a ser realizados. Con dicha información, quizás sea más sencillo y sobre todo más sustentable lograr el cometido de modernizar su clínica dental.

Priorice:

Siempre podremos mejorar la infraestructura de nuestro centro de atención odontológica. La lista de pendientes en dicho sentido puede ser prácticamente infinita. Pero sin duda, existen asuntos más importantes que otros. Si no está en la capacidad de hacer todo de una vez, empiece por lo crítico. Si no le alcanza el dinero como para remodelar integralmente su consultorio dental, puede tener más impacto que invierta una cifra menor en retirar los elementos que estén sobrando o generando una mala imagen. Quizás un poco de pintura y una limpieza a fondo, puedan darle un nuevo rostro a su práctica profesional de un modo sencillo.

Si está en la capacidad de invertir, considere que podría ser más conveniente concretar diez mejoras “pequeñas”, que una única acción de mayor envergadura: Retirar algunos cables de instalaciones eléctricas antiguas que ya o utiliza, resanar una pared deteriorada, cambiar el inodoro roto de sus servicios higiénicos, reemplazar las toallas de felpa por papel descartable y el jabón en barra por jabón líquido, por citar algunos ejemplos, pueden ser cambios que generen más impacto, que otras obras más difíciles y costosas de implementar.



Globalice su clínica dental del modo más inteligente y disfrute de una práctica dental distinta

odontomarketing
lo no odontológico de la Odontología

Probablemente sea muy complicado realizar todos los cambios e inversiones necesarias para modernizar su clínica dental de un día para otro. Podría ser mejor avanzar por etapas, siempre y cuando tenga un plan definido que le permita evitar la toma de “decisiones de emergencia”. Como seguramente Usted no cuenta con un árbol que le dé dinero, le aconsejamos que determine con mucha claridad una escala de prioridades en su plan de acción. Después de todo, es también conveniente que sus pacientes vean pequeñas mejoras, cada vez que lo visiten semestralmente: “siempre se están renovando en la clínica dental a la que llevo a mis hijos” y “cada vez que voy a visitar a mi odontólogo, veo cosas nuevas”, serían frases más convenientes que “mi dentista siempre me habla de planes de mejora, que nunca concreta”.

Ordénese:

Si sabe a dónde va, puede avanzar paso a paso. Si sabe qué clínica va a conseguir, podría ir remodelando los ambientes que la conforman, de uno en uno. Pero siempre en la base de un programa integral, que le permita construir una infraestructura que se vea como un todo: no como un vestido confeccionado como un “conglomerado de telas de diferentes colores, grosores y texturas”.

Piense estratégicamente:

Para modernizar su práctica, quizás existan caminos alternos: a lo mejor, solicitar un crédito, asociarse con otros colegas o integrarse a alguna institución médica, pueda facilitarle la misma meta. Quizás, si funda con profesionales de otros rubros un nuevo centro de atención multidisciplinaria, pueda conseguir el mismo objetivo de un modo más sencillo y sostenible.

Pudiera ser más conveniente buscar a un socio capitalista, trabajar dentro de otra clínica dental que ya haya logrado globalizarse o convertirse en el odontólogo de una nueva clínica médica que se vaya a inaugurar en su ciudad. Tenga presente que la estrategia adecuada puede servir como un atajo, para cumplir sus sueños y que mirar los problemas solo desde un único ángulo, podría ser un buen método para encerrarse en un “laberinto sin salida”.

Odontomarketing llega a Usted desde Mayo del 2000, gracias al incondicional apoyo de Colgate Palmolive



Visite: www.colgateprofesional.com.mx

SERVICIOS ODONTOMARKETING:

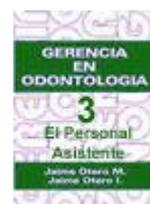
Libros especializados en Administración, Marketing Y Gerencia en Odontología

Ponemos a su disposición nuestros 5 Libros, que contienen información valiosa sobre diferentes aspectos del manejo empresarial de la clínica dental. Los textos se presentan en formato de libros virtuales.

1. Administración en Odontología
Dr. Jaime Otero M. (Perú)
2. Marketing en Odontología
Dr. Jaime Otero M. (Perú)
3. Gerencia en Odontología 1 El Consultorio Odontológico
Dr. Jaime Otero M. - Dr. Jaime Otero I (Perú)
4. Gerencia en Odontología 2 Ética y Marketing
Dr. Jaime Otero M. - Dr. Jaime Otero I (Perú)
5. Gerencia en Odontología 3 Personal Asistente
Dr. Jaime Otero M. - Dr. Jaime Otero I (Perú)

Acceso a los libros virtuales de Gerencia, Administración y Marketing en Odontología: [Haga click aqui](#) o escribiendo a: jotero@odontomarketing.com

El Dr. Jaime Otero M. se ha preocupado de plasmar sus ideas y su conocimiento sobre la Administración en Odontología, en un libro que intenta brindar al odontólogo la información que le permitirá organizar mejor su práctica profesional en forma integral, para lograr una excelencia de su servicio... Dr. David Loza Universidad Peruana Cayetano Heredia



EL ODONTÓLOGO, EL PROFESIONAL MÁS EMPRENDEDOR

Cuando comparamos la Odontología con otras profesiones, podemos verificar que tiene un fuerte componente empresarial: para practicar nuestra ciencia, la mayoría mantenemos un consultorio odontológico y no todos los profesores fundan un colegio, ni todos los administradores o ingenieros cuentan con su propia empresa. Pero a pesar del fuerte componente empresarial de nuestra práctica, recibimos muy pocos conocimientos de Gerencia, Administración y Marketing en nuestras facultades, congresos y publicaciones.

SERVICIOS ODONTOMARKETING:

Servicio de asesoría en gestión del centro dental

Lo saludamos en nombre del equipo de Odontomarketing, para darle la más cordial bienvenida a nuestro Servicio de Asesoría. Agradecemos y valoramos su interés por nuestro trabajo, por lo que nos enfocamos en brindarle un servicio personalizado que satisfaga sus expectativas. Queremos compartir con Usted los detalles de la Asesoría (Modalidad Virtual), para que evalúe la opción de contratar nuestro servicio, que incluye soluciones de Gerencia, Administración y Marketing en Odontología.



SERVICIO	Duración	Observación
Primera reunión (diagnóstico)	<p>1 hora de chat:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Conversatorio (35 minutos), enfocándonos principalmente en sus requerimientos (previamente identificados vía email) • 25 minutos de preguntas, respuestas y conclusiones 	<p>El servicio incluye también:</p> <ol style="list-style-type: none"> a. un email previo, para que nos explique qué necesita y espera de nuestro servicio b. Email posterior, para remitirle un Informe de la reunión con sugerencias
Reunión de Asesoría	<p>1 hora de chat cada una:</p> <p>Según el caso, se coordina un número de reuniones, con temas previamente acordados</p>	<p>Se confecciona un paquete de horas de asesoría. Paquete 1 (10 horas) Paquete 2 (25 horas).</p> <p>Cada reunión incluye un informe</p>

Si está interesado en nuestro Servicio, por favor escríbanos a jotero@odontomarketing.com para poder conocer su caso y programar una reunión. Lo esperamos,

Dr. Jaime Otero

www.odontomarketing.com

Monserate 208 Urb. Las Gardenias SURCO Lima 33 PERÚ – (00511)256-0833 de 9:00 a 13:00 horas, (hora local)

Nuevo portal: www.dentistalima.com

Dentistalima.com es un espacio dirigido al público, que reúne a odontólogos y centros odontológicos de las diversas especialidades de la Odontología de Lima (Perú). Genera noticias del mundo dental, novedades de la Odontología y material educativo e informativo en el campo de la salud bucal, el cuidado oral y los tratamientos dentales especializados.

A la vez, aloja portales y webs dentales limeñas y datos de contacto de Cirujanos Dentistas que ofrecen sus servicios profesionales a la comunidad de Lima, el Perú y el extranjero.



¿Es Usted Odontólogo y labora en Lima? Elija alguno de los siguientes 3 planes:

PLANES:

PLAN 1:
Nombre del odontólogo
Teléfono: 1 número telefónico
Inversión: 60 nuevos soles por año incluido el IGV

PLAN 2:
Nombre del odontólogo
Numero de colegiatura
Dirección
Teléfonos: 2 número telefónico
Inversión: 90 nuevos soles por año incluido el IGV

PLAN 3:
Nombre del odontólogo
Nombres de odontólogos del staff
Números de colegiatura
Dirección
Croquis de ubicación (*)
2 fotografías (*)
Logotipo (*)
Teléfonos: números telefónicos ilimitados •
Enlace a pagina web
Resumen del curriculum vitae de odontólogos (máximo 300 palabras)
Resumen de atributos del centro dental (máximo 300 palabras)

(*) Brindado por el cliente en archivo digital en formato jpg o gif)