

la unidad la velocidad. Y cuando un instrumento de gran diámetro vibra, hay que aumentar la velocidad y enfriar la zona con un spray.

Conclusión

La principal ventaja de las nuevas fresas de carburo Great White Ultra es que eliminan eficazmente los residuos de material dental, resinas compuestas, amalgamas y aleaciones. A diferencia de las de diamante, estas fresas no se obturan con residuos y los instrumentos mantienen su fuerza de torque, lo que permite realizar preparaciones de coronas totales o parciales y de puentes eficiente y económicamente. **DT**

Referencias

1. Siegel C, von Fraunhofer JA. Dental cutting with diamond burs: Heavy-handed or light-touch? *J Prosthodont* 1999 Mar; 8(1):3-9.
2. Wiskott HW, Belsler UC, Scherrer SS. The effect of film thickness and surface texture on the resistance of cemented extracoronary restorations to lateral fatigue loading. *Int J Prosthodont* 1999 May-Jun;12(5):255-62.
3. Hellwig E, Kimmel K, Lehmann KM. Statement by the German Society of Dental, Oral and Craniomandibular Sciences. DGZMK V 1.1, 12/1998. URL: www.dgzmk.de/set5.htm (en alemán).
4. Eikenberg S et al. A Comparison and Evaluation of Electric Motor Dental Handpieces and Air Turbine Dental Handpieces. Report by U.S. Army Dental Research Detachment, Great Lakes, IL 60088, USA, 2001.
5. Kimmel K. Kavitäten und Kronenpräparation mit rotierenden und oszillierenden Instrumenten. *Dental Echo Verlag, Heidelberg und Koblenz* 1997, Seite 41.



Fig. 6. Resultado posterior a la colocación de coronas de metal-cerámica (IPS d.SIGN Metallkeramik, Ivoclar Vivadent). Como tenía una línea de sonrisa baja, las áreas cervicales del diente no eran visibles en ningún momento (vista izquierda en el espejo).



Fig. 7. Las coronas armonizan con el arco dental y se consideran exitosas en términos de color y características estéticas.



Fig. 8. El kit de fresas de carburo Great White Ultra de SS White ofrece también instrumentos con formas especiales para la preparación de coronas parciales, inlays y onlays.

Su éxito depende de su equipo

Por la Dra. Débora Ferrarini

"Uno para todos y todos para uno". La célebre máxima de Alejandro Dumas en su novela "Los tres mosqueteros" es un buen punto de partida para analizar la importancia del trabajo en equipo como factor de éxito.

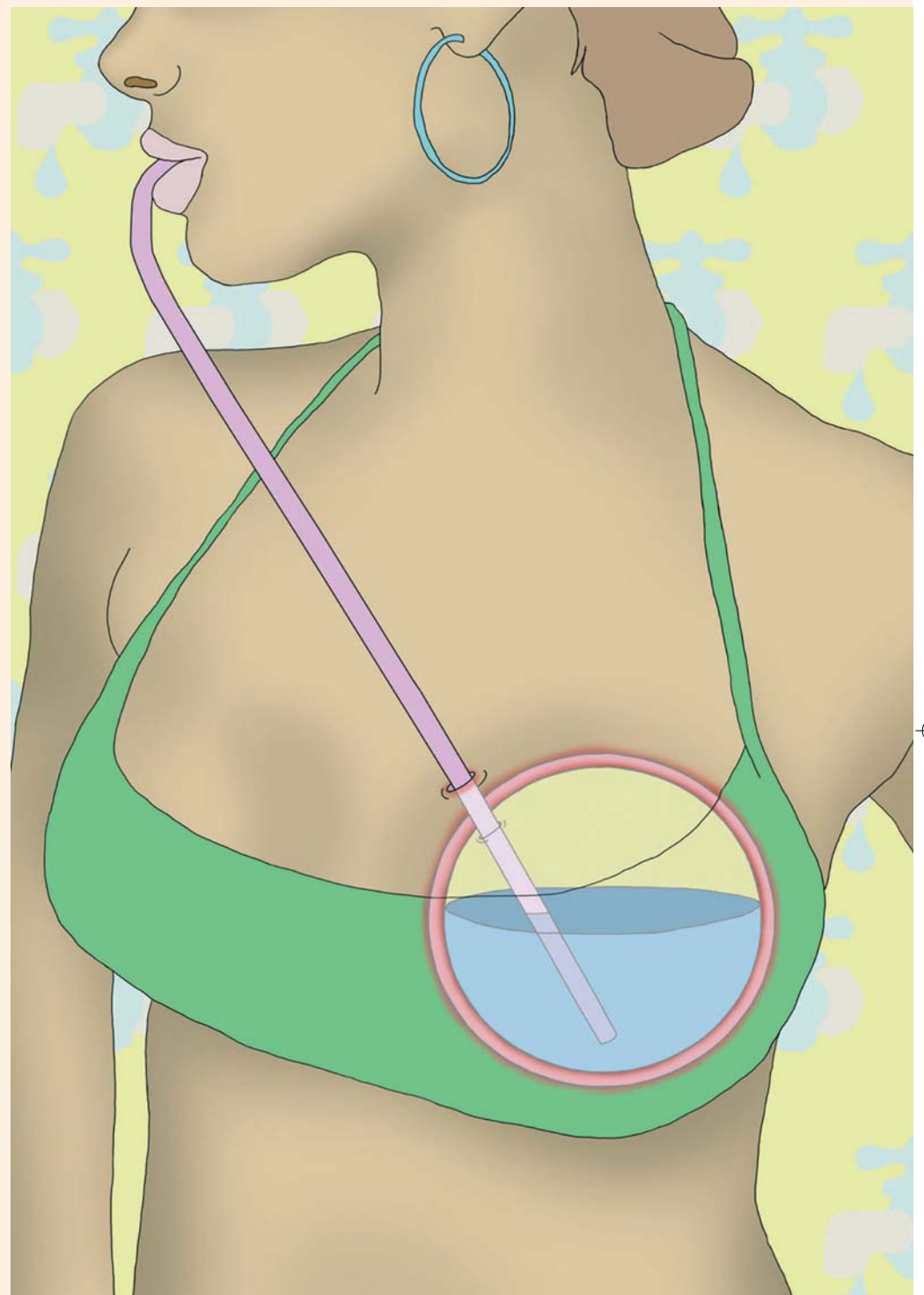
Más que un conjunto de personas involucradas en una actividad común o que trabajan en un mismo ambiente, un equipo se caracteriza por la interacción de esas personas y su compromiso para lograr determinados objetivos.

La imagen de un consultorio involucra a todos los que trabajan en ella, y su éxito depende de la capacidad de ofrecer un modelo de calidad a quienes lo necesitan. Es decir, de la forma en que se percibe la unión entre los colaboradores, ya que el nivel de compromiso de cada colaborador influencia los resultados de todo el consultorio. Por eso, hay que resaltar que los colaboradores bien informados, entrenados y motivados suelen tomar decisiones más acertadas y desempeñar mejor sus tareas. Esta motivación se refleja en una atención eficiente, bajo índice de faltas, buena productividad y vigilancia de los costos. Las siguientes cuestiones son fundamentales para los odontólogos en lo que se refiere a sus colaboradores:

1. El proceso de contratación debe incluir una entrevista minuciosa sobre el candidato, que abarque sus datos personales completos, expectativas respecto al empleo y referencias profesionales.
2. Durante el período de entrenamiento es importantísimo un seguimiento efectivo de cada instrucción, porque no se puede exigir a un empleado lo que no se le enseñó.
3. Debe realizar reuniones periódicas (al menos quincenalmente) para discutir y solucionar problemas, evaluar metas y escuchar sugerencias o quejas de su equipo.
4. Es necesario evaluar correctamente la evolución de la asimilación de los nuevos empleados y, a partir de ahí, delegar actividades y responsabilidades.

Esta es la clave de una buena administración. Además de hacer el trabajo más organizado, dinámico y práctico, es un estímulo profesional: la mayoría de las personas necesita retos que las estimulen a mejorar su rendimiento. Estas actividades permiten su realización y confieren un sentido de reconocimiento individual.

5. Actualmente se usa mucho el Marketing de Incentivo, que consiste en premiar a quienes ayudan a lograr metas. Los premios (no importa el tipo) motivan y mejoran el



AUTOSUFICIENTE. Una botella de agua implantada en el seno podría solucionar las molestias de cargar de un lado a otro con botellas. Obra de Monique Leyton titulada "Breast Water Bottle" (76 x 101 cm, impresa en tela). Información en www.cjazzart.com.

desempeño profesional.
6. Las señales de falta de adaptación al trabajo deben ser combatidas con más diálogo para identificar sus causas.
Espero que esta información contri-

buya a mejorar el rendimiento de su consulta en un mercado tan competitivo como el de hoy. Y no se olvide de contar con sus "fieles mosqueteros" para que luchen junto a usted por su éxito. **DT**



La Dra. Ferrarini es especialista en odontopediatría y marketing y co-autora de los libros "Asistente eficaz" y "Marketing para profesionales de la salud". Además, es profesora de Gestión en Salud de la Asociación Paulista de Cirujanos Dentistas en Sao Paulo (Brasil). Visite en internet: www.deboraferrarini.com.br