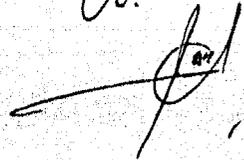


201 4/66

Vo.Bo.

A handwritten signature in black ink, consisting of a large, stylized letter 'J' with a horizontal line extending to the left and a vertical line extending upwards, crossing the top of the 'J'.

DEDICAMOS ESTA TESIS
CON TODO CARINO
A NUESTROS PADRES

A NUESTROS QUERIDISIMOS HERMANOS

A NUESTROS INOLVIDABLES
COMPAÑEROS Y AMIGOS.



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

I N D I C E

	INTRODUCCION	1
CAPITULO I	DISEÑO DEL LOCAL Y CONSIDERACIONES SOBRE EL EQUIPO PARA LA PRACTICA ODONTOLOGICA.	3
	- Localización, Ubicación y Situación.	
	- Distribución de un consultorio y Estructura.	
	- Apertura de Consultorio (Control de Citas)	
	- Procedimientos, Labores y Tiempo.	
CAPITULO II	CONCEPTO DEL EQUIPO EN ODONTOLOGIA.	56
	- Construcción de un equipo.	
	- Módulos Integrales.	
	- Laboratorio Privado.	
CAPITULO III	COMPRA DE INSTRUMENTAL Y MEDICAMENTOS Y SU OBJETIVO TERAPEUTICO.	92
CAPITULO IV	CAPACITACION DE PERSONAL AUXILIAR.	102
	- Asistente Dental	
	- Laboratorista	
	- Secretaria	
	- Mantenimiento y Asco.	
	NUESTRA FILOSOFIA EN LA PRACTICA DENTAL Y CONCLUSIONES.	120

I N T R O D U C C I O N

El título que escogimos para esta Tesis da un panorama general del desarrollo de la misma, para muchos este término será desconocido ya que no es un tema muy explotado por lo tanto enseguida daremos su definición.

ERGONOMIA:

El término clave en este trabajo es la palabra "Ergonomía" que tal vez sea de nueva aplicación en odontología; pero que ha sido ampliamente utilizada en ciencia industrial. Ergonomía trata del estudio de los problemas del hombre y de su adaptación al medio ambiente. Es la ciencia que intenta adaptar el trabajo o las condiciones de trabajo al trabajador, sea este obrero o profesional. Es la virtud que consiste en evitar el trabajo innecesario. Aplicando la definición de odontología. Ergonomía es la economía de esfuerzos y movimientos, la simplificación de procedimientos, el empleo de accesorios que nos faciliten la realización de un trabajo o de un objetivo.

Decidimos hacer este tema por tres razones:

1. En lo particular nos enfrentamos al problema del recién egresado y la desorientación del mismo, para la apertura de un consultorio.

2. Creemos que es de una importancia vital ya que esto -- nos llevará a un futuro exitoso tanto en lo profesional como -- en lo económico.

3. Con ésto tratamos de que en México se incorporen las técnicas y aparatología más avanzados y con esto se llegue a -- realizar una odontología moderna y actualizada a todos los niveles para beneficio de la sociedad y la Odontología.

"CAPITULO 1"

"DISEÑO DEL LOCAL Y CONSIDERACIONES SOBRE EL EQUIPO PARA LA PRACTICA ODONTOLOGICA".

LOCALIZACION, UBICACION Y SITUACION.

Una vez el estudiante graduado se encuentra frente a la vida con un diploma bajo el brazo. De su buen uso depende su porvenir. Tiene a esa altura de su vida, digamos veinticinco años, y a esa edad el mundo está en sus manos.

Pero fuerza es reconocer que la vida no ofrece, a pesar del título igual y edad parecida, el mismo camino a todos. Para unos es liso, corto y lleno de satisfacciones, para otros, plegado de obstáculos a vencer.

En unos casos estos obstáculos son naturales, que el egresado puede o no tener ganas de vencer; pero en otros son casi insalvables, y vencerlos pone de manifiesto todo el temple de su juvenil espíritu.

Allí comenzará a descubrir si ha nacido para luchar o se abandona pronto a la vida fácil que conduce al camino rutinario.

Como vemos, el diploma no es todo, hay algo más que

unas veces favorece al egresado y otras está en su contra. Analizando un poco ese algo, descubrimos que un recién graduado -- puede tener posiciones tan extremas que hasta pueden invalidarlo para el ejercicio. Para demostrarlo veamos algunas de las - circunstancias que lo ordena en el momento que ya tiene el título en las manos.

En primer término, la situación de los padres tiene - un gravitacion importante. Ellos pueden estar en condiciones de ubicarlo en su casa con toda comodidad, regalarle las instalaciones, mantenerlo durante algún tiempo, ofrecerle sus relaciones y hacerle por lo tanto más fácil el camino; como también pueden estar en mala situación económica con poca vida social y no ofrecerle nada más que el título que lograron a expensas de sacrificios. Dentro de estos dos extremos caben las diversas - circunstancias que deben determinar los primeros pasos del egresado en busca de un porvenir. Veamos algunas variantes:

Los padres le ofrecen la casa y la comida. Es una -- ventaja; pero el egresado debe preguntarse: es apropiada la casa de mis padres?, ¿Es bueno el barrio?, ¿Qué porvenir me espera con esa público?, ¿Compensará la ventaja de no pagar alquiler el iniciarme en mal ambiente?. Frente a esta duda debe proyectar imaginariamente su vida cinco o diez años más adelante y pensar que su trabajo lo va a iniciar con ese público que lo rodea, que puede o no su aspiración futura. ¿Y entonces? Si ese

público no llega a satisfacer con el correr del tiempo tiene -- que comenzar de nuevo, y mudarse a otro sitio después de haber perdido cinco o diez años. Por lo tanto, mucha atención, señor egresado, en decidir su porvenir por el solo atractivo de la casa gratis. Piense antes que le puede bastar diez clientes por mes para pagar el alquiler de un local modesto y puede ser más lógico que se acerque a éstos donde estén, que aceptar una casa llena de amor, pero improductiva para su futuro. Y así, considerando las circunstancias favorables y adversas, se plantearán varios problemas que lo llevarán a un balance para medir todas las posibilidades que tiene.

ANALISIS DE LA SITUACION INDIVIDUAL ANTES DE UBICARSE

Antes de elegir su ubicación, en lo cual el egresado se juega su destino, debe analizar su situación individual, tanto el ambiente que lo rodea, como sus merecimientos como técnico para lo cual tendrá que contestarse las siguientes preguntas:

- 1) ¿Puedo contar con la casa de mis padres?
- 2) ¿Está bien ubicada?
- 3) ¿Tiene las condiciones mínimas de presencia y comodidad?
- 4) ¿Pueden mis padres mantenerme algún tiempo?
- 5) ¿Necesito urgentemente ganarme la vida?
- 6) ¿Tengo capital para instalarme?
- 7) ¿Estoy técnicamente preparado para iniciarme?
- 8) ¿Dispongo de vinculaciones suficientes?

- 9) ¿Tengo preferencias por alguna ciudad o pueblo?
- 10) ¿Tengo noticias ciertas de algún sitio con posibilidades?
- 11) ¿Siento vocación por la actividad docente?

Ya se ha dado el dentista doce respuestas, cada una de las cuales es una ventanita abierta para mirar al horizonte.

UBICACION EN LAS CIUDADES O EN EL INTERIOR

Si como consecuencia del análisis de todas las circunstancias que rodean al profesional, saca la conclusión que lo más conveniente para él es instalarse con entera independencia, sólo le resta elegir entre las varias categorías de sitios para ubicarse. Las capitales con sus distintos barrios; y luego las pequeñas comunidades y pueblos, cada uno con su vida propia.

Cada ciudad, cada barrio y cada pueblo es distinto. Los hay buenos, regulares y con pocas probabilidades para un profesional.

En cuanto el dentista resuelve instalarse fuera de una capital, ya comienza a llamarse del interior, bien que con un poco de exageración por cuanto las grandes ciudades deben estar incluidas en pie de igualdad porque al estar instalados en esos centros pueden tener las mismas posibilidades, bien que no

tan acentuadas.

La similitud es más de orden técnico que económico. - Un buen dentista del interior puede ser tan bueno como uno de la capital porque tiene las mismas oportunidades para aprender, pero ese odontólogo no puede generalmente, cobrar honorarios -- tan elevados como su colega en condiciones similares de la capital. En cambio, al buen dentista del interior le resulta mucho más fácil adquirir el factor prestigio por ser el ambiente más pequeño, su buena reputación corre veloz y llega a formar la -- clientela con mayor facilidad.

Para el egresado excepcionalmente preparado y con mayores ambiciones, las capitales les ofrecen más y mejores sacrificios. La lucha para destacarse es mayor y sólo se justifica para los espíritus que han nacido para luchar sin desmayo en la contienda en busca de figuración y prestigio.

Pero consideraremos al egresado modesto en sus aspiraciones y digámosle las perspectivas que lo ofrecen las ciudades del interior y las pequeñas poblaciones. Si el análisis le demostró que no tiene relaciones sociales; que sus padres no pueden ayudarlo en los comienzos; que no tiene capital para una -- buena instalación y para mantenerse un tiempo; que a su vez es tímido; que no le agrada el ritmo inquieto de las grandes ciudades; que prefiere, de acuerdo a su temperamento, la vida más ---

tranquila, debe instalarse en el interior, Si sólo tiene en su favor algunas de las condiciones y prefiere las grandes ciudades, puede instalarse en alguno de los barrios donde en principio le será más fácil que en el centro mismo. Debe por lo tanto seguir analizando, antes de decidirse, los otros aspectos de su personalidad para optar luego por un pueblo, por el barrio de una capital o el centro de la misma.

La ubicación en la zona central de una gran ciudad no ofrece más problemas que el de la casa consultorio, por cuanto presumimos que si se ha hecho esta elección será porque el análisis ha resultado que reúne todas las condiciones requeridas para ello.

Si se ha optado por un barrio de una gran ciudad y en esa decisión no ha intervenido para nada la vivienda de los padres, bueno es que estudie bien a fondo la ubicación antes de decidirse. Un error de apreciación puede significarle la pérdida de algunos años.

Si el análisis lo lleva a la convicción que le conviene instalarse en una pequeña ciudad del interior, bueno es que tenga en cuenta una serie de sugerencias, muchas de las cuales son aplicables a la instalación en un barrio de una gran ciudad.

SUGESTIONES PARA LA UBICACION EN UN PUEBLO

- 1) Una vez elegido el pueblo, debe visitarse, establecer su población; el área de confluencia que abarca; su clima - con referencia a su salud; la proximidad de la ciudad -- grande; medios de comunicación; grado de limpieza; el me dio cultural; las diversiones que ofrece; predisposición de la población para gastar; número de Bancos; Socieda-- des de Fomento; medios propios de vida; actividad de los negocios; si el pueblo prospera, se estanca o retrocede.

- 2) Cantidad de dentistas estables o no. Desde luego, el -- factor más importante es el conocer si la cantidad de -- dentistas guarda relación con los merecimientos del pue-- blo de acuerdo a su capacidad económica.

La relación cantidad de dentistas: cantidad de pacien tes, varía según la calidad del público, su propensión a gastar y el grado de cultura dental. Si los factores son favorables, la proporción puede ser 1: 2,000 habitantes. En orden de valo res decrecientes puede ser 1: 3,000 y en otros casos la rela-- ción 1: 4,000 apenas puede dar de vivir a un dentista.

- 3) Averiguará la cantidad de médicos, que debe guardar la - relación de dos médicos para cada dentista. También los visitará y esperamos que saque de ellos deducciones so-- bre el estado financiero de la población y sobre los ho norarios.

- 4) Visitará las farmacias.
- 5) Si hubiera Depósito Dental, agencias o corredores de artículos dentales pueden dar detalles de interés.
- 6) Las posibilidades que ofrecen los laboratorios de prótesis dental, si los hubiere.

UBICACION DEL EGRESADO SIN RECURSOS FINANCIEROS

Si como consecuencia del autoanálisis resulta que no se siente capaz de instalarse solo por falta de recursos económicos le quedan tres caminos:

- 1) Emplearse a sueldo o comisión en un hospital, sanatorio, mutual o fuerzas armadas como punto inicial para un mejor futuro.
- 2) Alquilar parcialmente un consultorio instalado.
- 3) Emplearse a sueldo y/o comisión al lado de un dentista.

UBICACION DEL DENTISTA CON RECURSOS ECONOMICOS

Si el dentista tiene a su disposición muchos recursos económicos carece de problemas para la ubicación y puede hacerlo como quiera y donde quiera.

SITUACION DEL CONSULTORIO

Hoy en día no se pueden dar normas fijas de las condiciones de calidad, de situación y de distribución del local apropiado para instalar un consultorio dental debido a la aguda escasez de vivienda y a su precio astronómico cuando se le consigue. A pesar de ello, abocado el profesional a tener que instalarse, tendrá que condicionar sus pretenciones a sus posibilidades económicas en primer término, y a lo que encuentra dentro de ellas en segundo lugar, bien que el puede suceder que donde él quiera instalarse no encuentra el local adecuado. No obstante, hay ciertos principios básicos para tener en cuenta, que le servirán de orientación al egresado.

La elección de el local tiene mucha importancia. Es la primera tarjeta de presentación para el paciente, el cual es capaz hasta de pensar que si la casa es pobre, así también será el profesional que ejerce dentro. Conviene, por lo tanto, cuidar la apariencia y hacer un esfuerzo para que el local destinado al consultorio tenga un buen aspecto y dé la sensación de -- limpio.

Debe tenerse en cuenta al diseñar y planificar el consultorio que no se lo hace con el sólo propósito de ejercer la profesión, sino que allí se revela la sinceridad de su amor por ella y toda la consideración que le merece la carrera que eligió como medio de vida. Murphy dice: "Se pueden necesitar 10 años para que sus pacientes lo valoricen como un buen dentista,

pero pueden bastar sólo 10 segundos para que usted aparente ser lo". Tal es la importancia de la primera impresión que recibe el paciente al entrar en su consultorio.

Un consultorio excesivamente pobre, con detalles de mal gusto presenta al profesional en condiciones desventajosas frente a su paciente.

Es inevitable que el paciente prejuzgue al dentista - por su local, sus instalaciones, aunque el juicio se complemente después para mejorarlo o empeorarlo. Lo cierto es que una vez que el paciente se ha formado una pobre impresión del consultorio o de las instalaciones, el dentista, que es un joven egresado, tendrá que anular esa impresión con mayor esfuerzo que otro con fama y acreditado, que demostró con el tiempo que realmente allí lo que vale es él.

Comprendemos que hoy en día, debe ser un tremendo problema el instalarse. Ello es tanto más grave cuanto que los propietarios de casas de departamentos se resisten a alquilar a los profesionales por el mayor uso del ascensor y lo difícil que es controlar el movimiento de público por la puerta principal. No obstante esa dificultad, el dentista no debe instalarse en la primera casa que encuentre, porque si después le resulta incómoda va a tener dificultades para mudarse, sin contar que cada traslado significa serias pérdidas para el profesional

al desorientar un poco a la clientela.

La Casa-Consultorio tiene características distintas en las grandes ciudades o en los pueblos. En las primeras encuentra el profesional una gran solución con los departamentos. En los pequeños pueblos, éstos casi no existen y el profesional generalmente se decide por la casa grande, en la cual trabaja y vive con su familia.

El profesional destinado a instalarse en el centro de una ciudad debe elegir el local si es posible, en una calle conocida y a la cual converjan la mayor cantidad de medios de locomoción fácil.

Ya en tren de seguir dando opinión, diremos que también es prudente fijarse en la calidad de los negocios vecinos. Un restaurant con sus olores fuertes de comida, un café con su ruido, una casa de música con sus altoparlantes, pueden hacer desagradable la convivencia. Si se trata de un departamento alto nosotros preferiríamos uno que diera a los fondos (no a un pozo de luz) a que diera a la calle, salvo que ésta fuera residencial y tranquila.

El dentista, por su trabajo minucioso y de atención concentrada, debe disponer del mayor silencio posible. En este sentido, bueno es reflexionar que el dentista estará en la habitación del consultorio ocho horas por día y durante muchos

años. En cambio, cada paciente estará unos instantes y durante cierto tiempo. Es por lo tanto mucho más importante él que ellos.

En cuanto al monto del alquiler debe guardar relación con las posibilidades económicas del egresado, pero si la diferencia es pequeña en relación con las mejores ventajas de otra casa, bien vale la pena arriesgarse un poco más, por cuanto bastará un solo paciente "bien impresionado" por mes para pagar la diferencia.

Preferentemente debe elegirse planta baja para no perder los pacientes que no puedan subir escaleras, salvo el caso que dispusiera de ascensor.

Partiendo de la base de que cada dentista se decide por el mejor consultorio que pueda lograr (comprar o alquilar) conviene tener presente al hacerlo que se dé más importancia a la habitación para el consultorio que a la sala de recepción. En la primera, el profesional estará muchas horas, en la segunda el paciente estará sólo un rato. Por lo tanto, debemos dedicar la mejor habitación al consultorio.

Eligamos la habitación mejor aquella que recibe la mayor cantidad de luz natural, sin importar si resulta ser la mejor ubicada en el ambiente, porque es fundamental, a nuestro modo de ver, que se disfrute de luz natural hasta el último momento del día.

La orientación de la habitación destinada al consultorio también es importante pero, desgraciadamente, muy pocas veces se puede lograr todas las comodidades. Dentro de los cuatro puntos cardinales resulta mejor la orientación NE, que recibe el sol por la mañana. El autor ha trabajado en varias orientaciones y actualmente trabaja, por obra del destino más que -- por elección personal, con orientación NE, y ha podido comprobar sus grandes ventajas al dar por la mañana el sol en la ventana frente al sillón.

Si el dentista no trabaja por la mañana, en invierno se deja entrar el sol a través de un vidrio esmerilado y calentará la habitación para la tarde. Si, en cambio, se ejerce por la mañana, los rayos solares se interceptan y desvían, ya sea - hacia arriba o hacia abajo, con ayuda de las cortinas tipo horizontal que permiten seguir la trayectoria ascendente del sol. - Pocos trabajos exigen un mayor esfuerzo visual que la profesión dental. De su agudeza depende la exactitud del trabajo, tan mi nucioso de por sí. Debemos, por lo tanto, cuidar la vista con especial atención, por cuanto tiene una vida limitada, que está condicionada al uso que se le dé. Atendiendo su salud, puede - cumplir todo el ciclo de la vida de trabajo, pero descuidada, - lo interrumpe prematuramente.

Muchos dentistas han tenido que cortar su carrera por falta de visión adecuada. Por lo tanto, es importantísimo que

se ejerza teniendo muy en cuenta la salud de los ojos.

La mayor o menor visual depende en muchos casos de la salud general, y en el fondo de los ojos el oculista encuentra reflejada gran parte de la patología que afecta al hombre enfermo. No obstante, la buena visión parecería que no depende tanto de la salud general como de la naturaleza más o menos fuerte de su vista en particular. Es notable comprobar cómo har odontólogos que han hecho todos sus estudios y han ejercido durante veinticinco años sin necesitar usar anteojos, contradiciendo -- así a los oculistas, quienes sostienen que el intelectual después de los cuarenta años ya es menester que los use. Pero uno no puede prever si su vista estará dentro de las afortunadas y debe cuidarla desde el primer momento para evitar su desgaste prematuro.

La luz artificial, y más aún, la escasa cantidad de luz, son los factores principales que concluyen con la vista. La luz natural, cuanto más abundante, resulta ser la mejor profilaxis para los ojos.

El destinar al consultorio una habitación con buena fuente de luz natural, para luego establecer un horario de trabajo ubicado en lo posible dentro de ella, es lo mejor que se puede hacer por nuestros ojos. Hay profesionales que alquilan departamentos y no se fijan o no le dan importancia a la luz na

tural que reciben. Después de instalados se dan cuenta de que no tienen suficiente luz natural, condenándose por lo tanto a trabajar con luz artificial todas las horas.

Bien deberían saber estos colegas que aún no se ha inventado para nuestro trabajo una luz artificial perfecta, y en este caso procuraremos instalar la mejor y más abundante posible, aprovechando los sistemas modernos de iluminación. En nuestra opinión, no debería colocarse el sillón dental frente a una ventana que no tenga por lo menos dos metros cuadrados de superficie, y si es posible sin nada que interrumpa el libre acceso de la luz.

Consideraremos tan importante la cantidad de luz, que el colega, al entrar en la habitación que destina para consultorio, debe en primer término, buscar esta condición y pensar si la hora en que realiza la visita es la indicada para apreciar esta virtud. Sólo después de satisfecha esta condición promordial, se dedicará a estudiar las otras virtudes. Por ello recalamos, para que no se olvide este punto, que siempre debe instalarse el consultorio en forma de aprovechar el máximo de luz natural y también ubicar a los pacientes, siempre que sea posible, dentro del horario de la misma.

En cuanto al tamaño de la habitación destinada al consultorio la medida de 2.50 por 3 metros es suficiente y adecuada.

da. Referente al piso, la goma, el plástico y el linoleum deben ser preferios, si bien el "parquet" y el mosaico tienen también algunas ventajas. El primero, por su buen aspecto, y el segundo por ser el más higiénico de todos.

El color de las paredes es muy importante por su influencia sobre la luz. Los colores claros, marfil, crema o verde nilo son, de acuerdo a los estudios luminotécnicos, los más indicados, no así el gris, y en general los oscuros, que absorben mucho la luz. En cuanto al aspecto, es preferible que sean lisas, pues dan mejor sensación de higiene.

LA DISTRIBUCION FUNCIONAL DE UN CONSULTORIO

Ya que se han indicado las condiciones que debe reunir la habitación destinada al consultorio, vamos a estudiar ahora las distintas distribuciones que puede tener un consultorio, según la capacidad económica del profesional y en relación con los principios de la economía dental, vale decir, de su aprovechamiento efectivo. Hay varias distribuciones del consultorio, de acuerdo con su comodidad y eficiencia para el trabajo y que están compuestas de:

PRIMERA: Sala de recepción y una habitación para el consultorio.

SEGUNDA: Sala de recepción, el consultorio y el escritorio.

TERCERA: Sala de recepción, el consultorio, el escritorio y otra habitación para la secretaria.

CUARTA: Sala de recepción, el consultorio, el escritorio, la secretaria y otro consultorio.

QUINTA: Sala de recepción, tres consultorios, escritorio y secretaria.

Dentro de estas distribuciones hay algunas variantes aplicables en la tercera, cuarta y quinta categorías, y que son: laboratorio privado, sala de rayos X y esterilización. Fuera del ambiente general, laboratorio para el técnico.

Estas categorías suelen disponerse según las siguientes circunstancias económicas del dentista:

Para el recién egresado: la primera o segunda categoría.

Con cierto tiempo de profesión y bien estabilizado, - la tercera.

Con cantidad y especialmente con calidad de clientela, la cuarta, hasta llegar la quinta, con algunas de las variantes mencionadas.

Desde el punto de vista económico, habitaciones mencionadas, según sea su importancia para el rendimiento económico del consultorio en conjunto, las vamos a dividir en dos clases: productivas e improductivas.

Denominaremos habitaciones productivas, a todas aquellas que son susceptibles de rendimiento económico en una forma directa, tales como los consultorios, donde se opera; el laboratorio privado, donde se producen los trabajos que luego se cobran; la sala de rayos X, donde se obtienen las radiografías; - la secretaria, donde se administran las entradas y salidas, y - en oposición, llamaremos improductivas, a todas aquellas que -- pueden ser necesarias o convenientes, pero que no gravitan en una forma directa en el movimiento económico del ambiente, como sería la sala de recepción, el escritorio o una sala para esterilización.

El dentista, al planear la distribución de las habitaciones que dispone para su consultorio, tiene que pensar en el beneficio que espera de cada habitación, para evitar el desaprovechamiento de las piezas, ya que es a todas luces más conveniente y productivo instalar otro sillón, una secretaria o un laboratorio privado, que un escritorio o dos salas de recepción.

Es un error frecuente el dedicar una habitación a la esterilización del instrumental, haciendo de ella una pieza im-

productiva. Mucho mayor rendimiento económico obtendrá si en ella instala un laboratorio privado o, según su tamaño y ubicación, cualquier otro recurso productivo.

SEGUNDA CATEGORIA DE UN CONSULTORIO

Si el dentista ya tiene asegurada una entrada (renta, sueldo o clientela), elige generalmente la segunda categoría -- del consultorio. Es parecida a la anterior, pero con un escritorio donde estudiar o recibir por asuntos particulares. Este escritorio debe ubicarse, si es posible, en forma tal que el odontólogo pueda llegar a él desde el consultorio sin necesidad de pasar por la sala de recepción. Desde luego, le aconsejamos que antes que el escritorio, que no es indispensable, instale su laboratorio privado, que le permitirá trabajar mejor y ubicar el despacho dentro del consultorio. También es más conveniente que el escritorio, una secretaria, aunque sólo sea para la asistente que haga también las funciones de secretaria.

TERCERA CATEGORIA DE UN CONSULTORIO

Dispone de las habitaciones mencionadas anteriormente, más una salita pequeña para la secretaria. Esta categoría viene a ser un término medio de instalación, muy adecuada para todo profesional que ya trabaja con cierta holgura económica. La habitación-secretaria es, después del consultorio y el laboratorio privado, la más productiva, mereciendo especial atención y debiendo instalarse en cuanto se esté en condiciones de ampliar

el consultorio. El tener secretaria no significa precisamente tener una secretaria exclusiva, pues bastará con una asistente experta que está capacitada para el cargo; pero si dispone de esta distribución, su paso más avanzado será la secretaria efectiva e independiente de la asistente.

Esta distribución admite como variantes: una salita para rayos X (menos importante que la secretaria) o un laboratorio privado para el dentista (P).

CUARTA CATEGORIA DE UN CONSULTORIO

Tiene las comodidades de la anterior pero con otra habitación más, anexa al consultorio principal, para instalar en el otro sillón dental auxiliar que sirva para neutralizar el tiempo improductivo del consultorio o una atención profesional más intensa y productiva.

QUINTA CATEGORIA DE UN CONSULTORIO

Esta categoría ya tiene características de clínica y permite al dentista el tener un colega como ayudante o auxiliar.

Es adecuada para los profesionales que tengan mucha y especialmente buena clientela, pues al que tiene sólo mucha le aconsejamos que la seleccione primero y que esa selección la atienda con la distribución de cuarta categoría (dos sillones). Como dijimos, si la clientela es abundante y buena, tiene que -

hacer la instalación de tres sillones. Uno para sí, otro para el auxiliar y un tercero para neutralizar los tiempos no productivos.

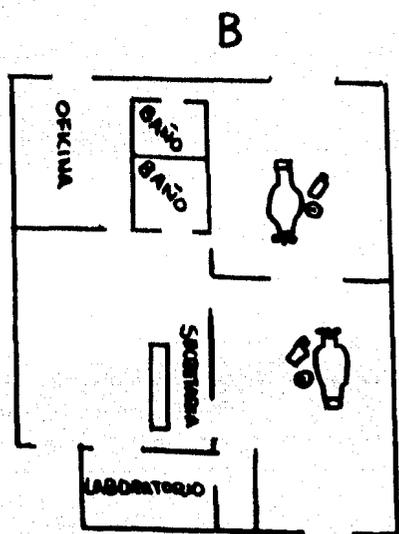
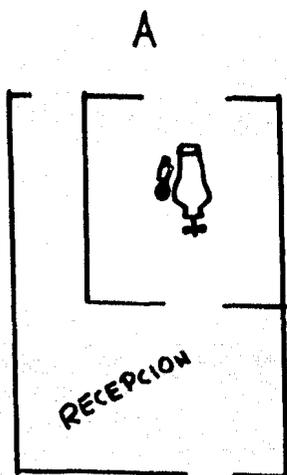
Esta categoría de instalación admite también todas -- las variantes mencionadas anteriormente.



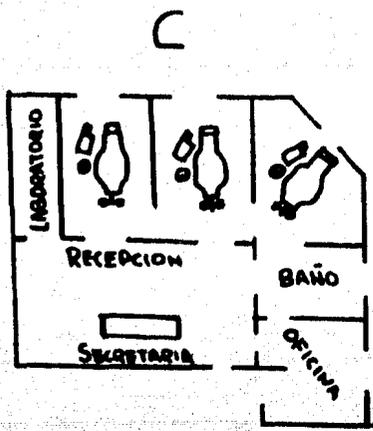
El cubículo destinado para oficina va a formar parte de un consultorio de 3a., 4a. y 5a. categoría según lo explicado anteriormente

DISTRIBUCION DE LAS HABITACIONES PARA UN CONSULTORIO

Queremos ocuparnos de la importancia que tiene, cuando se piensa construir el consultorio, el planear la distribución del consultorio en forma que sea lo más cómoda y producti-



DISTRIBUCION FUNCIONAL DE UN CONSULTORIO SEGUN LAS POSIBILIDADES.



- A) Distribución de un consultorio - con sala de espera y cubículo dental.
- B) Distribución de un consultorio - con espacio para secretaria, sala de espera oficina, cuarto de baño laboratorios y dos cubículos.
- C) Distribución de un consultorio - con espacio para secretaria, sala de espera, oficina, cuarto de baño, laboratorio y tres cubículos.

va posible. Un tabique mal ideado basta para concenar al odontólogo a una mayor incomodidad. Una habitación inútil en vez de otra útil es suficiente para que el dentista disminuya sus fuentes de entradas. Por lo tanto, es conveniente que, frente al plano que delimite la superficie disponible para el consultorio, se planee su distribución de acuerdo no sólo a las necesidades del momento sino previendo las del futuro.

La distribución de un consultorio tiene que variar según el sitio, las posibilidades económicas, la clase de cliente la y la posición técnica del profesional. Por ello, ante todo se debe pensar si es oportuna la operación y qué balance se ha hecho de sí mismo para encarar el problema. Si se tiene vocación por la profesión y éxito dentro de ella debe entusiasmarse para planear el consultorio con ciertas proyecciones al futuro. Si, por el contrario, se ha tomado la profesión para vivir de ella, y no vislumbra por lo tanto, un porvenir creciente, el consultorio deberá ser adecuado a sus necesidades inmediatas. Hecho este balance, el dentista debe pensar si la construcción a realizar es sólo para el consultorio o es para vivir con la familia. Ambos tipos de construcciones merecen unos párrafos separados.

MODIFICACION ARQUITECTONICA DEL AMBIENTE DESTINADO AL CONSULTORIO

No todos los dentistas pueden instalarse en departa--

mentos, los cuales, por su estilo, son los más apropiados para un consultorio moderno. Buena cantidad de ellos tienen que hacerlo en casas generalmente antiguas que responden a otra arquitectura. Son las clásicas de familia, muy frecuentes en los barrios y en las ciudades del interior.

Pero si el odontólogo tiene clientela y dispone de un buen equipo de consultorio, puede serle interesante el distribuir mejor esa habitación, ya que el tamaño lo permite. Se trataría de transformar la sola habitación productiva en dos o --- tres también productivas, destinándolas, ya sea para laboratorio privado, otro consultorio o para la secretaria. Estas modificaciones no es indispensable hacerlas de mampostería, que resultan muy costosas, y si la casa es alquilada, el dueño puede no permitirlo.

Se pueden hacer, como lo hemos hecho nosotros, con materiales de revestimientos, tabiques y techos de la clase del celotex. Este material viene en láminas, y al fijarse con tirantería de madera permite cambiar totalmente el aspecto de la habitación, sin afectar para nada su estructura externa, en forma tal, que en pocos días puede desmontarse y quedar tal como era antes.

LA SALA DE RECEPCION

La sala de recepción viene a reemplazar a la sala de

espera en el concepto antiguo, ya que hoy se admite que al paciente se lo "reciba", pero no que se le haga "esperar". Por ello, hemos cambiado el término, adaptándolo a ese nuevo concepto.

La sala de recepción es la primera tarjeta de presentación del dentista y en ella el paciente elabora su primera impresión. Mas esta impresión comienza en verdad antes, puesto que aprecian en primer término el frente de la casa y el zaguán, para formarse una idea, a veces equivocada, del profesional. Es casi inevitable este análisis y si bien no es muy importante que la casa tenga un aspecto exterior lujoso, lo es si es excesivamente modesta, o mucho más si aparenta abandono o suciedad. Por lo tanto, al instalarse se debe cuidar este detalle y poner el frente y el zaguán en las mejores condiciones de presentación.

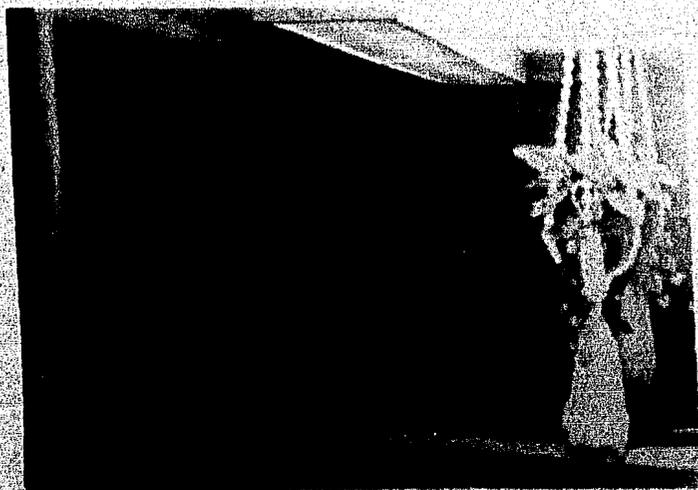
Entrando ya en sala de recepción, diremos que su tamaño puede ser aproximadamente de 3 x 3 ó 4 x 4 metros, ya que para retener en ella un instante a los pacientes es suficiente.

Los muebles de esta deberán estar en relación con la clientela que espera, o que se tiene. Las cortinas pueden ser sencillas, de "voile", por ejemplo, y las paredes se adornarán con algún cuadro. Las alfombras terminan de vestir una sala, y ellas también serán en calidad proporcional a la clientela.

Un detalle de buen gusto y que los pacientes femeninos aprecian mucho, son las flores distribuidas en la sala, preferiblemente naturales y renovadas con frecuencia.

En las salas de recepción puede haber algunas revistas de actualidad, renovadas todas las semanas, para que resulten de interés para los pacientes. Una percha para los sombreros y un paraguero completan el mobiliario.

Al dentista que ya esté instalado le aconsejamos que un día se siente en un sillón de su sala y, observando todos los detalles, se haga sinceramente esta pregunta: "¿Está mi sala de recepción arreglada con buen gusto?". No le extrañe que ese análisis lo invite a cambiar las cortinas o retirar cuadros que, lejos de adornar, le dicen al paciente: "¡Qué mal gusto tiene mi dentista."



DISTRIBUCION FUNCIONAL DE LOS ELEMENTOS DE TRABAJO

DISTRIBUCION DE LOS ELEMENTOS DE TRABAJO EN RAZON DE SU FUNCION

Es muy importante para el recién egresado prestar atención a la distribución de los elementos de trabajo, porque si lo hace mal se acostumbra a trabajar de acuerdo con esa distribución y le resultará más difícil luego cambiarla. Tiene que evitar que le suceda como a muchos colegas, que no se dieron cuenta que la distribución de su consultorio fue originariamente mala y se acostumbraron a ella, con gran derroche de energías.

Los elementos de trabajo hay que ubicarlos en la habitación-consultorio en forma tal que signifiquen, en primer término, la máxima comodidad para el operador; en segundo término, para la asistente, y para el paciente, en tercer término.

Para distribuir los elementos de trabajo, lo primero que se tiene que estudiar es la habitación destinada al consultorio, que conviene elegirla de acuerdo con las condiciones anteriormente mencionadas. La primera indicación para la distribución es la fuente de luz natural, y ésta puede tener las siguientes variantes.

Una ventana en el medio de la pared; una ventana a un

costado, a la derecha o la izquierda de la línea media; dos ventanas, una a cada lado de la línea media; una ventana en la esquina.

En realidad, para la distribución de los elementos de trabajo que vamos a proponer es igual cualquier ubicación de la luz natural, ya que, salvo el laboratorio, todos los demás elementos que están en la esfera de trabajo del operador no necesitan de ninguna pared cercana. En esta distribución ponemos en práctica otra vez la ley que ya enunciamos, y que el dentista en general presiente pero no obedece: que los elementos de trabajo deben ir hacia el operador y no el operador hacia los elementos de trabajo. A nuestro modo de ver, esta ley debe cumplirse estrictamente dentro del área de actuación del operador, y desobedecerla significa trabajar cargando la mochila, sabiendo que con ello se perjudica la salud, se pierde tiempo y se hace inconfortable el ejercicio profesional.

Hemos tenido oportunidad de visitar un sinnúmero de consultorios, en los cuales hemos encontrado con frecuencia abolida esta ley. Muchos de ellos están instalados con el criterio de que el dentista, al tener piernas, bien puede caminar todo el día, todo el año, y por qué no decirlo: toda la vida. No obstante, también ya son muchos los dentistas que han acomodado sus elementos de trabajo de acuerdo con dicha ley y están muy agradecidos del consejo que se les dió.

Pero no siempre es fácil cambiar la disposición del equipo, y al dentista que se ha instalado siguiendo indicaciones arbitrarias le resulta difícil desmontarlo, y por consiguiente, se resigna, por no tener un momento de voluntad, a trabajar como el equipo quiere y no como él después comprende que debe ser.

Empero, dentro del ambiente de labor que se ha creado, puede aún hacer mucho por mejorarlo y no debe detenerse en consideraciones de índole económica, puesto que se trata de la comodidad en su trabajo y también del cuidado de su salud.

Nosotros aconsejaríamos que después de leer los puntos de vista que sustentamos, cada lector estudie su instalación y compruebe si ella está dentro de las comodidades mínimas a que tiene derecho. Bastará muchas veces el cambio de un mueble para que se traduzca en un gran beneficio para su salud, para su comodidad y hasta para su alegría en el trabajo.

Los elementos ya mencionados para ejercer la profesión, unos fijos y otros móviles, deberán ser ubicados dentro de dos áreas perfectamente delimitadas: una, la más importante, es del operador; la otra, secundaria, es de la asistente. Cuando el dentista no la tiene, todo el consultorio cae dentro del área del operador, y en esas condiciones tan poco favorables se condena a ir de un lado para otro en procura de los elementos de trabajo. En este caso extremo es conveniente distribuirlos

cerca del operador en forma de caminar lo menos posible.

Area del operador. Es la zona de influencia del dentista que trabaja con asistente al pie del sillón, y abarca la instalación que se realiza alrededor del sillón dental y que está comprendida por el círculo que hace el operador parado o sentado al lado derecho del sillón con los brazos abiertos, al girar sobre su eje. Vale decir, que desde esa situación todos los elementos de trabajo no deben estar más allá de la punta de los dedos.

UBICACION DEL SILLON

La instalación del consultorio comienza por el sillón, que debe ubicarse frente a la mejor fuente de luz natural que tenga la habitación. Una vez elegida, no importando si está a la derecha o a la izquierda de la línea media de la habitación, se coloca el sillón a cierta distancia de la pared frontal. -- Cuanta más luz, puede estar más alejado. Si la ventana sólo -- tiene un metro cuadrado de superficie, el sillón debe estar a -- sólo 10 ó 20 ctms. de la pared, no dando lugar por consiguiente a que nadie pueda pasar por delante de él. En cambio, si la abertura es mayor, puede retirarse de la pared proporcionalmente más lejos, hasta dejar paso suficiente para que el paciente o -- la asistente puedan circular frente a él.

Dentro de la zona de influencia del operador deberá --

estar ubicado en sillón, el equipo con su mesa, la salivadera, el mueble auxiliar y el banquito. En cuanto al lavatorio, que en realidad debería estar también en esta área, exige una pared, y hay que buscar por lo tanto su ubicación dentro de la mayor proximidad a esta zona, según ya se indicó.

Ahora bien, en la práctica, el hecho de que la asistente o el paciente puedan circular frente al sillón no tiene mayor importancia, pero sí la tiene la abundancia de luz natural. No debe, por lo tanto, sacrificarse una cosa por la otra.

Al sillón no conviene ubicarlo en el centro de la línea media de la ventana o puerta, sino un poco más hacia la izquierda, vale decir, la línea media de la ventana debe pasar -- por el brazo derecho del sillón. Por razones que explicaremos con más detalles cuando se estudien las posiciones de trabajo, conviene darle al sillón una ligera rotación hacia la derecha, para que el paciente, al ubicarse en él, no mire automáticamente al centro de la ventana, sino más bien hacia el operador. Una vez resuelta la ubicación del sillón se prosigue con la instalación del equipo.

UBICACION DEL EQUIPO DENTAL.

La instalación del equipo comprende la escupidera, -- que puede o no ser independiente del equipo propiamente dicho. Si lo está la instalación se hace a la izquierda y un poco ha--

cia adelante del brazo izquierdo del sillón, lo más próxima a éste, pero en forma tal que no apriete la mano del paciente --- cuando el sillón suba o baje. Una vez ubicada la salivadera, - el equipo puede colocarse, o a la izquierda del sillón o a la - derecha y enfrente.

La posición más conveniente es a la izquierda del sillón habiéndose abandonado la ubicación a la derecha del sillón.

Posición a la izquierda. Sobre el particular tenemos que decir que al ubicar la columna debe pensarse más en la comodidad del operador que en la estética. Generalmente, el dentista se deja guiar por el técnico que hace la instalación; el --- cual como no trabaja en el consultorio, ubica la columna buscando la elegancia del conjunto. El odontólogo, sin experiencia, cree que es la posición correcta y comienza a trabajar, sin darse cuenta que el aire está muy lejos, que no llega al atomizador y que cuando trabaja sentado tiene que levantarse miles de veces para alcanzar los instrumentos.

Por ello indicamos que la columna debe colocarse ligeramente rotada unos 30° mirando hacia el operador y al sillón - en forma que el operador, sentado, alcance todos los instrumentos del tablero sin necesidad de levantarse para nada. Si en esta aproximación el brazo del torno queda muy cerca de la cara del paciente, se le corta unos 15 cms. por medio de una senci-

lla operación mecánica. Queda así la instalación del sillón-e-
quipo-salivadera cómoda para el operador.

Instalación a la derecha. Esta ubicación la aplica -
el profesional, que piensa hacerlo sin la ayuda de la asistente
y para trabajar generalmente colocado detrás del paciente utili-
zado a ese efecto la visión indirecta, con ayuda del espejo. -
Consideramos que esta ubicación es más bien excepcional, porque,
desde el punto de vista de la economía dental la asistente debe
ser una activa colaboradora al lado del sillón, y sólo colocán-
dolo a la izquierda queda en condiciones para controlar su ins-
trumental.

Posición ideal. Una tercera posición de los elemen-
tos que forman el equipo se encuentra en la mesa de procedencia
alemana, que se desliza hacia adelante o hacia atrás sobre rie-
les ubicados en el piso. La disposición del instrumental es --
muy cómoda para el operador que trabaja correctamente pero si -
trabaja con asistente dental, lo cual tendrá que hacer tarde o
temprano, los principales instrumentos, aire y agua por ejemplo,
le quedan a la asistente a trasmano y no los podrá instrumentar,
razón por la cual a nuestro modo de ver pierde sus ventajas. -
No sería incómoda si los instrumentos, en vez de estar coloca-
dos a la derecha del operador estuvieran en el centro de la me-
sa, o algo hacia la izquierda en forma que tanto el operador co
mo su asistente tuvieran fácil acceso a ellos. Si un fabrican-

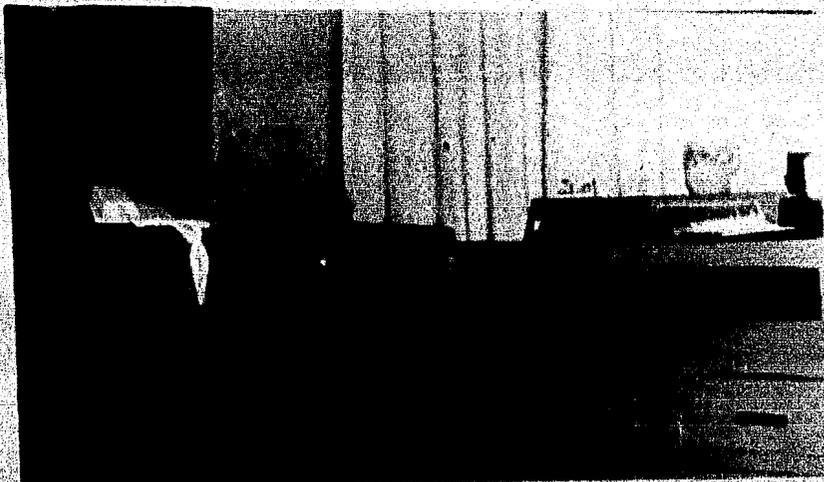
te nos preguntara cómo nos parece que debería ser un equipo --- ideal le diríamos que el torno y el resto del instrumental deberían ir colocados frente al paciente, en una mesa que fuera prolongación del posapies del sillón, formando con éste una sola unidad. En esta forma todo el instrumental seguiría la misma altura con el ascenso o descenso del paciente, eliminando la columna que estorbaba los movimientos de la asistente, tan necesarios como ayuda en el trabajo.

UBICACION DEL MUEBLE AUXILIAR

Dentro del área del operador debe estar instalado el mueble auxiliar. Si el dentista ya tiene un mueble diseñado para estar próximo a la pared, le aconsejamos que en vez de colocarlo contra ella lo aproxime al área de trabajo, única manera de no tener que caminar en toda su vida de trabajo centenas de kilómetros para ir en busca de los instrumentos, siendo además la única ubicación cómoda para trabajar sentado, como veremos más adelante.

UBICACION DEL LAVATORIO

Cualquier sistema que se adquiera, ya sea con instalación de agua corriente o sin ella, conviene instalar el lavabo a la derecha y delante del área de trabajo. En esa forma estará cerca del operador, dando oportunidad a que el paciente vea cuando el dentista se lava las manos, detalles que vale la pena tener en cuenta para inspirar mayor confianza al paciente.



El mueble o gabinete auxiliar debe contar con cajones para instrumental, cajones para material y zona para almacenamiento, lavatorio y depósito de basura

UBICACION DEL BANCO

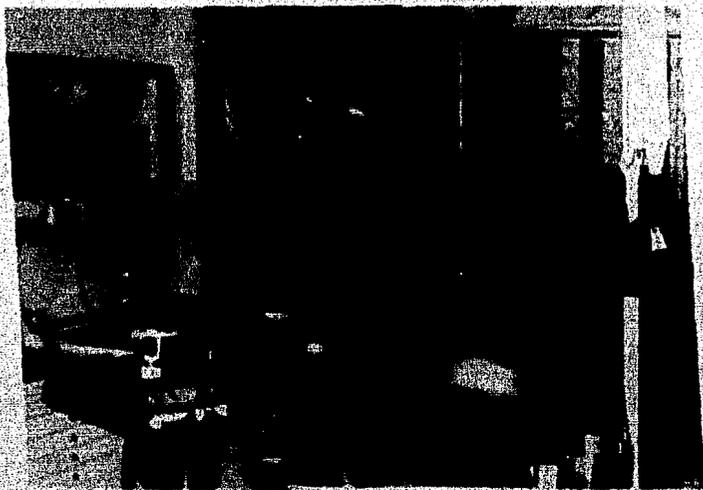
Debe estar dentro del área de trabajo del operador, - ya que, según nuestro punto de vista relacionado con el cuidado de la salud, el dentista lo puede utilizar del 80 al 90% del -- tiempo de trabajo.

UBICACION DEL ESTERILIZADOR

A excepción de los elementos anteriormente menciona-- dos, los demás pertenecen al área de trabajo de la asistente. - Entre éstos se cuenta el esterilizador, que podrá ocupar un lu-- gar estratégico dentro de la habitación.

UBICACION DEL SILLON PARA EL ACOMPAÑANTE

Conviene disponer de un sillón para comodidad del acompañante del paciente. La mejor ubicación resultará detrás del operador, para evitar comentarios mientras éste trabaja. También es menester disponer dentro del consultorio, de un espejo mural de 50 x 70 ctms. para el tocado de las damas después del tratamiento bucal. Tenemos así instalado, y distribuido al joven egresado con sus elementos más indispensables. Pero es nuestro deber advertir que la adquisición de un aparato de rayos X y la instalación de un laboratorio privado, están también dentro de los elementos casi indispensables para el ejercicio profesional. Es tolerable que el recién graduado no los haga entrar en sus cálculos de inversión por dificultades económicas; pero nos ocuparemos de ellos porque consideramos que el profesional pronto sentirá la necesidad de disponer de un aparato de rayos X y de una mesa-laboratorio.



EL EQUIPO DE RAYOS X

Los rayos X constituyen, como dijimos también, un elemento casi indispensable en todo consultorio, al extremo que no podría hablarse de instalación completa sin incluirlos. Sólo - la circunstancia de su elevado costo, en particular para un recién egresado, nos ha impedido mencionarlo entre los primeros elementos para adquirir. En Estados Unidos el 100% de los dentistas tienen equipo de rayos X, cifra que estamos aún muy lejos de alcanzar en México. Mientras el profesional no dispone de un aparato de rayos X no le da su verdadera importancia; pero una vez adquirido, aprecia su eficaz colaboración para el ejercicio técnico y como elemento productivo, lamentando no haberlo adquirido antes. En las grandes ciudades hay colegas especializados que se ocupan únicamente de sacar radiografías para otros dentistas, con lo cual solucionan en parte el problema; mas en las pequeñas ciudades y pueblos de campaña, el problema es más agudo, por cuanto es difícil obtener una radiografía dentaria, encontrándose el dentista ciego para hacer un buen diagnóstico o tratamiento. Creemos que nadie duda del valor técnico de una radiografía, pero muchas veces no se decide la compra del aparato por el gasto inicial. Desde el punto de vista económico, ese dentista está haciendo un mal negocio, por cuanto es difícil encontrar una mejor forma de invertir dinero, si lo tiene, que si no le alcanza, está la ventaja del crédito, que debe utilizarse. Financieramente, opinamos que el aparato de rayos X se paga por sí solo, ya que es productor de 4 fuentes -

de recursos.

1. Los honorarios por cada radiografía, que sólo excepcionalmente no deben cobrarse, puesto que sin excepción --- cuesta obtenerla.
2. Las radiografías interproximales completan y mejoran el examen visual y sería excepcional que no evidenciaran -- más caries.
3. Una radiografía puede indicar una extracción (foco séptico), y una extracción puede significar una prótesis.
4. La confianza que da al paciente ver a su dentista con -- los elementos de atención que le darán eficiencia al trabajo que espera para sí. Esta confianza significa la estabilidad del paciente y su interés en recomendar a o---tros.

Estas 4 fuentes de recursos son capaces por sí mismas de financiar la deuda contraída para adquirir el aparato. Por ello, aconsejamos que en cuanto se disponga de una cantidad de dinero para iniciar la operación se compre el equipo de rayos X, que da muchas satisfacciones. Juzgamos que, en general, no hace falta disponer de una habitación expreso para ubicar el aparato de rayos X. Lo práctico resulta tenerlo en el mismo consultorio principal, para evitar cambiar de ambiente al paciente cuando decidimos obtener una radiografía, salvo en los consultorios con varios sillones, en los cuales el aparato puede servir a varios dentistas.

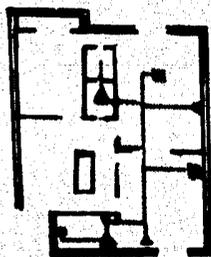
EL TELEFONO

Cuando en el lugar donde el dentista ejerce hay teléfono, adquiere una vital importancia como elemento de trabajo. No se puede hablar de una sala de recepción organizada, ni del propio trabajo dentro del consultorio si no se dispone de la línea telefónica que prolongue a larga distancia el clima que impera en el consultorio. El valor del teléfono se aprecia más cuando el dentista trabaja con régimen de citas con horario fijo. Esta organización tan saludable presupone la presencia de una asistente dental y, por lo tanto, ella es la encargada de atender el teléfono. No disponiendo de personal auxiliar, los llamados telefónicos pueden ser muy inoportunos en los tiempos operatorios que tienen ocupado al dentista al pie del sillón. En efecto, al atender el teléfono exige el lavado de las manos antes y, especialmente, después así como también el abandonar la atención del paciente, lo cual evidentemente no le agrada. A ello hay que agregar la pérdida de tiempo cuando el tema de la conversación se refiere a algo que se puede delegar. Todos estos inconvenientes terminan por hacer del uso del teléfono algo paradójico. Si no se tiene asistente dental no conviene confiar en el teléfono la organización del consultorio porque termina desorganizando el trabajo. Por esta razón, como nosotros pensamos en la mejor manera de hacer el trabajo ajustado a las conveniencias para el dentista, no nos ocupamos aquí del teléfono como elemento perturbador, sino que lo endosamos para su utilización efectiva a la asistente dental para que, bien atendido,

La estructura de las instalaciones va a ser importante ya que esto nos dará seguridad y comodidad, debiendo reunir características básicas.

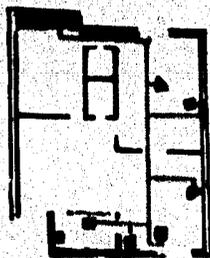
1. Deben de ser de primera calidad
2. Las diferentes instalaciones deberán de correr juntas, mientras se pueda (excepto la eléctrica).
3. Deben de colocarse estratégicamente y estar ocultas.

HIDRAULICA



- Llaves de Seguridad (Alimentación de Unidad)
- ▲ Línea de Suministros de Agua.
- Salidas Accesorias - de Agua.

NEUMATICA



- Salidas Accesorias de Aire.
- ▲ Llaves de Seguridad - (Alimentación de Unidad)
- Compresor y Línea de Suministro de Aire.

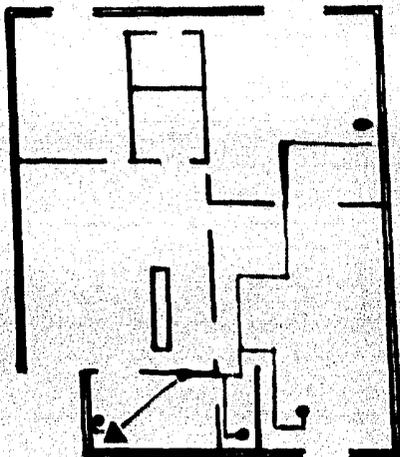
GAS.



Línea de Suministro de gas y llave de Seguridad



Salidas Accesorias de Gas.



INSTALACION ELECTRICA.

Bastará con tomar la corriente en paralelo de la línea de alimentación más cercana y colocando contactos múltiples en lugares estratégicos.

Según la colocación de los aparatos eléctricos.

sea así un factor productivo en la marcha organizada del consultorio.

APERTURA DEL CONSULTORIO

El dentista, una vez instalado, se encuentra en seis situaciones:

- 1.- Aquel que a resuelto instalarse donde viven sus abuelos, donde viven sus padres, y ha transcurrido su niñez y juventud. Es por lo tanto una persona conocida y es lógico que tenga allí numerosas relaciones. Solo tiene que anunciar la apertura de su consultorio, para lo cual enviará a sus relaciones una tarjeta impresa, más o menos con el siguiente contenido

EL DOCTOR JULIO CESAR JIMENRZ MUNGUIA

Le anuncia que ha establecido un consultorio para el ejercicio de la odontología en la --
calle número

México, 22, D.F. Consulta de 14 a 19 horas

Abril 198.. (Solicitar cita)

Tel.: _____

Podrá agregar a esta publicidad un aviso discreto en el diario de la zona para comunicar al público la iniciación de sus actividades.

- 2.- El dentista que opta por instalarse en el centro de una gran ciudad sin tener relaciones locales a quienes enviar tarjeta. ¿En qué ha pensado eso dentista al hacer

lo? Sus dificultades para iniciarse son tan extremas - hoy en día que no es concebible que se instale sin otra orientación que la idea que sus servicios son necesarios a la sociedad. Hace treinta años era posible que el solo anuncio con una chapa bastara para atraer clientela; pero hoy, en el centro de las grandes ciudades no basta la chapa, y es menester que se tenga un núcleo central de relaciones para que comience a germinar su clientela.

- 3.- El dentista cuyos padres tienen grandes vinculaciones sociales y comerciales que pueden constituir un germen inicial de una clientela. Ese dentista puede instalarse en el centro de la ciudad y anunciar la apertura de su consultorio a dichas relaciones, enviando una tarjeta similar a la indicada anteriormente.
- 4.- Es la de aquel, sin vinculaciones elige un barrio de una gran ciudad para instalar. No tiene a quien enviar la tarjeta por que se considera falta de ética hacerlo, en forma impersonal. Para anunciar la apertura del consultorio puede utilizar el diario local y esperar la clientela generalmente de escasas posibilidades económicas, con lo cual se iniciará en la profesión. Deberá hacer la visita de cortesía a los médicos, farmacéuticos y colegas vecinos.
- 5.- La tiene el que se instala en un pueblo sin colegas. Este dentista, si tiene relaciones en ese pueblo, las

visitará, y poco después todo el mundo sabrá que ese pueblo se ha enriquecido con un dentista. Habrá también visitas de cortesía a los médicos y farmacéuticos. Si no conoce a nadie solo le queda visitar a estos y colocar un discreto aviso en el periódico local, si es que lo tiene. Conviene hacerse socio del club para comenzar allí sus vinculaciones.

- 6.- Esta última situación la encontramos con aquel que se instala en un pueblo donde hay dos, tres o siete dentistas, tiene aquí que proceder con especial diplomacia. Su primer deber es visitar a sus colegas de la forma más cordial posible y en tono de franca colaboración con todos. Debe poner su franca voluntad para incorporarse al cuadro armónico de sus compañeros que presumimos que por propia conveniencia viven en armonía. También visitará a médicos y farmacéuticos. Se hará socio del club y practicará deportes, que además de mantener su salud le permitirá vincularse. Debe conducirse discretamente y no herir a sus colegas en su empeño por destacarse estudiando y trabajando todo lo bien que se pueda, surgirá pronto a la fama.

CONTROL DE CITAS

Al distribuir al paciente en el libro de horas hay que darles, como dijimos a cada uno el tiempo necesario para terminar alguna operación productiva que cubra el costo de hora

de trabajo y permita las ganancias. Si no se procede así se -- puede haber atendido a muchos pacientes pero al final de la jornada no haber cubierto los gastos. Al distribuirlos se debe tener en cuenta dos clases de tiempo: el productivo y el improductivo.

TIEMPO PRODUCTIVO.- Es todo aquel totalmente remunerado en proporción al tiempo empleado o a la calidad de trabajo efectuado. Vale decir, es el tiempo que produce las entradas en conceptos de honorarios.

TIEMPO IMPRODUCTIVO.- Es aquel destinado a realizar operaciones que no se pueden cobrar tales como retoques, atención de pacientes o amigos, consultas gratis de los pacientes, repetición de trabajos por culpa del profesional, etc. Este tiempo cuenta en totalidad lo mismo, a razón de tantos pesos por hora, y al no producir nada, constituyen una pérdida. Hay que tratar entonces de neutralizarlo con el tiempo productivo, y deben estos pacientes ubicarse en las horas de consulta en forma tal que lo menos posible el tiempo productivo. Se procurará que dentro de las seis horas diarias de trabajo no haya más de una hora de -- tiempo improductivo.

LAS CITAS.- El libro de citas, del cual pasamos a ocuparnos, debería estar al cuidado de la asistente para ser ella la responsable de su manejo, debiendo presentar preferente atención a la distribución del tiempo del dentista, de manera de no hacerselo perder inútilmente. El profesional a su vez, le indicará el -- lapso que debe reservarle a cada paciente según la futura labor.

EL LIBRO DE HORAS

Un paciente sin anotar o mal anotado trae confusión y desorganiza la labor, y otro con más o menos tiempo del necesario para comenzar y terminar algo trae una pérdida. Llenar dicho libro con más pacientes de los que se pueden atender eficientemente es otro inconveniente grave. Por consiguiente, el dentista debe estar siempre atento a la apropiada distribución del tiempo. Al finalizar el día, él debe conocer su labor de la próxima jornada, a fin de llenar los claros con otros pacientes que esperan asistencia, para que al día siguiente sea productiva su labor. Creemos firmemente que el libro de horas es conveniente que se acomode a un sistema de organización determinado, porque si no tiene espacio o contiene una literatura arbitraria no orientará al profesional y éste deja de hacer las anotaciones necesarias.

CITACION PERIODICA

Dentro de los deberes del profesional está el de vigilar a los pacientes para prevenirles las enfermedades de la boca. También es conveniente que cuiden los trabajos efectuados que pueden alterarse por la acción del uso. Estas dos razones justifican que se cite periódicamente a los pacientes para examinarlos. Al comienzo, y con cierta clase de pacientes, se tropieza con dificultades, por cuanto no van al dentista mientras no les duela. Prefieren una aspirina al dentista. Si el paciente recibe una tarjeta de citación para examinar su boca y -

la asocia al dolor que va a sentir, es casi seguro que no concurrirá. En cambio, si la última vez que estuvo en el consultorio no sufrió, y salió "encantado", es casi seguro que atenderá el llamado, apreciando el gesto y concurriendo para su atención. De manera que, en gran parte, el éxito de la citación depende del dentista. La educación se completa con la persuasión personal e incluyendo en toda la papelería tarjetas de citas, presupuestos, facturas, recetarios, etc., el consejo de concurrir al dentista cada seis meses.

Hay dos métodos para citar al paciente: Uno es la carta personal en la cual se demuestra que nos interesa cuidar --- nuestros trabajos evitando caries profundas, que le traeran dolor, y se dirige asimismo al bolsillo, llamado que suele ser generalmente muy certero. El otro método sería un compromiso previo con el paciente, quien desea espontáneamente que lo citemos cada seis meses, porque quiere cuidar su boca. Ello es consecuencia de la educación., que ya se ha operado como resultado de nueva atención. En su última visita se le ha demostrado que las operaciones pueden ser indoloras. Que en el consultorio no pierda tiempo que la atención de una caries no penetrante es me nos costosa y muchos otros detalles que le convencen de que es muy conveniente concurrir periódicamente al dentista. Una vez educado, o en vías de hacerlo al retirarse del consultorio, la asistente le preguntará "si quiere que nos ocupemos de el dentro de seis meses" el paciente dirá que sí es el momento de ha-

cerle firmar ese anhelo, para lo cual se dispone de tarjetas de crédito.

CONDUCTA A SEGUIR CON LOS PACIENTES CITADOS

Lo primero que hay que hacer con estos pacientes es -preguntarles como les ha ido con el tratamiento anterior. Se examinará la boca en conjunto y en especial los trabajos efectuados. Si tiene caries se les avisa, y según sea el paciente se propondrá la curación parcial o total de acuerdo a la conducta que se siguió en el tratamiento anterior (su primera visita). - Si el paciente tiene su boca en buenas condiciones de salud, se le felicitará por la proligidad con que atendió la profilaxis de la caries, y se le cobrará o no la consulta, según el criterio conveniente a seguir con cada paciente. Lo natural y lógico es que este servicio debe ser retribuido en todo los casos. Con ese salzar se manifiesta partidario de esa conducta porque "se le encuentre o no afecciones dentarias o gingivales, ese paciente está recibiendo servicios profesionales que además le co cuestan dinero al dentista. Todo tiempo de trabajo improductivo se carga sobre las horas productivas. Esos exámenes provocados por el profesional, si son gratuitos, gravitan sobre el resto de su trabajo.

DISTRIBUCION DE LABORES Y TIEMPO

El tiempo en el trabajo del dentista.- El factor más importante que gravita en la vida económica del hombre es el --

tiempo. Dentro de el logra sus entradas para vivir. En el den
tista el tiempo es fundamental, por cuanto trabaja personalmen-
te, y si no rinde nadie lo va a hacer por él, siendo por lo tan-
to el artesano de su presente y su futuro. Tiene af la oportu-
nidad de construir su vida a su paladar, hasta donde le sea fac
tible, y, por consiguiente es también el único responsable si -
desaprovecha las oportunidades que le brinda su profesión para
labrar su porvenir.

En la organización de la sala de recepción encuentra una oportu-
nidad. O está destinado a ser organizado y formar una buena --
clientela, o se decide a trabajar desorganizado y malograrla. -
Allí se deicde si aspira a tener buena o inferior clientela, si
quiere que su trabajo sea productivo o improductivo, si saluda-
ble o insaludable, si cómodo o incómodo. Porque esto es lo que
significa la sala de recepción. Se ha establecido el trabajo -
del dentista es 8 horas diarias, dentro de las cuales tiene que
ganar para vivir. Si no tiene pacientes para llenar esas horas
tiene que procurarlos, si no quiere fracasar, que si le sobran
puede prolongar sólo un poco más su horario siempre que vea que
su salud no se resienta. Pero si durante el horario no distri-
buye bien su tiempo, puede significarle que haya permanecido en
el consultorio las 8 horas; que crea que ha trabajado mucho, a
juzgar por su cansancio; que esté espiritualmente contento por-
que han desfilado muchos pacientes por su sillón; pero al hacer
el balance de su rendimiento ha notado el desaprovechamiento --

del tiempo para terminar con los trabajos y que al fin del mes lo sorprende sin cuentas para cobrar. Como este último aspecto forzosamente tiene que preocuparle, es conveniente que comience por pensar que el mes sólo tiene veinte días de trabajo efectivo, y que de las seis horas diarias sólo el 80% son productivas, ya que el otro 20% se pierde en conversación, recepción y despedida del paciente, o en otros detalles que no rinden económicamente.

Repetimos: dentro de tan contado tiempo debe producir sus entradas para tener a fin de mes con qué pagar sus gastos. Por lo tanto, en vez de preocuparse en rebasar sus horas, debe comenzar por distribuir sus pacientes en forma que su consultorio le rinda. Las horas se distribuyen en fracciones de 15 minutos constituyendo cada fracción "la unidad de tiempo". El valor de cada unidad de tiempo está regida por su costo-horario y es por lo tanto sumamente importante su buena distribución en el libro de citas. Cada 15 minutos del horario de trabajo le cuesta al dentista X pesos y mal harfa en distribuir a los pacientes en el libro de citas sin tener en cuenta un sano principio de economía. Desde el primer día de su instalación comenzará por dar hora, si solo tiene un paciente, que en esa forma empieza a educar a sus clientes. A cada uno le entregará una tarjeta documentando ese compromiso entre los dos, que el dentista será el primero en cumplir. Debe descartar el perjuicio de que si el paciente no encuentra a otro en la sala significa que el

no trabaja. Todavía hay pacientes que juzgan al profesional -- por la cantidad de público que encuentran en la sala de espera; pero esto no debe preocuparle, porque, en realidad, a nadie le gusta esperar, y estarán al final más agradecidos si pasan al consultorio en seguida que si se los retiene en la sala un buen tiempo. Si a cada paciente se lo educa desde el comienzo terminará por comprender que el lógico que el dentista no tenga gente en la sala de espera porque da hora, y cuando se le presente la oportunidad de recomendar a su dentista, ya no le dirá a su recomendado: es un odontólogo con la sala llena, sino que dirá: "En ese consultorio no se pierde el tiempo" siendo estas palabras, hoy en día las mejores tarjetas de recomendación para -- otro paciente.

La cantidad de pacientes que cada uno puede atender -- en las seis horas varía según la clase de trabajo. En general, se admite que cada cita debe tener una duración mínima de quince minutos, que hace la unidad de tiempo. Pero en quince minutos se hace poco, y si la clientela es discretamente buena compensa retenerla en el sillón más tiempo. En trabajos de importancia y calidad pueden darse citas de una hora o hasta de hora y media. Hay que partir de la base que es preferible citar una vez por semana una hora, que dos veces media, puesto que se rinde más en las sesiones largas que en las cortas. El tiempo debe distribuirse según la categoría de trabajo a efectuar, la -- clase de pacientes y la forma de pagar los honorarios. La cate

gorfa del trabajo. Hay operaciones que se realizan pronto y -- que solo demandan quince minutos de tiempo. Cada operación demanda una serie de sesiones preestablecidas por la práctica y - que se tienen en cuenta al hacer los honorarios. Un raspaje se calcula por sesiones de quince minutos cada una; una caries no penetrante, hasta obturarla con amalgama, lleva dos sesiones de quince minutos o una de treinta; una incrustación de oro de dos o más caras, cuatro sesiones de quince minutos o dos de media - hora. Comenzar y terminar una sesión de raspaje, con una cavidad, con una cera son tiempos productivos; así como lo es aún - más comenzar y terminar una cavidad y su amalgama, todo en la - misma sesión. En este último caso, como no se pierde tiempo -- con el cambio de paciente, en vez de emplear treinta minutos el trabajo se puede terminar en veinte, con lo cual se ahorran -- diez minutos, que sirven para atender a otro cliente. Este ahorro de tiempo es el beneficio de las sesiones largas.

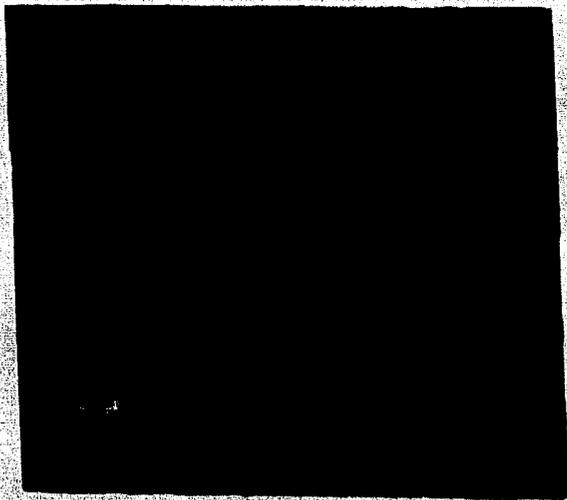
La toma de impresión con alginato para una dentadura parcial, la preparación de un muñón para una corona, una extracción dentaria no tan fácil, demandan media hora. Si solo se -- dan quince minutos hay que detener el trabajo en la mitad o hacer esperar al paciente que sigue. Para estas operaciones hay que adjudicar por lo tanto treinta minutos. La extracción de - un molar incluido, la preparación de un muñón para jacket-crow, una impresión funcional, demandan una hora de trabajo, o por lo menos hay que adjudicarle ese tiempo para empezar y terminar al

gunos pasos. El dentista debe convencerse que todas las operaciones llevan su tiempo y que no tomarlo para hacerlas es engañarse. Citar a un paciente para prepararle una cavidad y concentrarse sólo a abrirla y colocar un algodón es no hacer nada en diez minutos. No le extrañe al que así trabaja que a fin de mes tampoco tenga nada para cobrar.

LA CLASE DE PACIENTE.

Existe el paciente con tiempo disponible y sin el. - Al primero se le puede espaciar más durante la semana y el mes. El segundo querra citas más frecuentes y prolongadas. Otro tanto se hará con aquel que quiere terminar cuanto antes su atención, en cuyo caso se le daran citas largas y con pocos intervalos.

"CONCEPTO DEL EQUIPO EN ODONTOLOGIA"



Equipo Dental en los años 1840



Equipo Dental en los años 1980

CONSTRUCCION DE UN EQUIPO.

Para la construcción de un equipo dental debemos primero, tomar en cuenta diferentes criterios y conocimientos tanto de Ingeniería Técnica como de Ergonomía Dental.

Un equipo dental debe planearse con diferentes enfoques:

- 1) Que reúna los elementos básicos necesarios para el desarrollo del ejercicio profesional.
- 2) Que su diseño sea práctico y dinámico.
- 3) Que sea vistoso y cómodo tanto para el paciente como para el operador.

Con estos tres conceptos o criterios podemos ver que se pueden construir equipos que nos ayuden al éxito de una buena práctica profesional.

Comenzaremos por hacer notar los elementos básicos - que todo dentista debe de poder manejar con un mínimo de esfuerzo y un máximo de rendimiento.

Desde el año de 1955 la profesión dental ha contado con numerosos tipos de piezas de mano que trabajan a distintas velocidades y cuyos inventores merecen todo el agradecimiento de los Cirujanos Dentistas. Los diseñadores y los fabricantes que dieron inicio al desarrollo de las piezas de mano de alta velocidad contribuyeron a que los procedimientos odontológicos

se hicieran de una manera más práctica y eficaz tanto para el dentista como para el paciente. Desde 1955 y aproximadamente durante los 10 años siguientes, los equipos más usados estaban contruidos a base de correas de transmisión eléctrica, sistema que fue sustituido gradualmente por las turbinas de aire. El sistema de air-rotor vino a revolucionar la odontología (principalmente la operatoria dental) ya que reúne características superiores a las de los motores de baja velocidad. Estas características de resumen a:

Más revoluciones por minuto que nos dan más rapidez en cortes; esto a su vez nos reduce el tiempo de trabajo (comodidad para el paciente ahorro de hora-trabajo).

Maneabilidad; por su sistema de turbina permite que la pieza de mano sea mas libiana, además de reducir la vibración un 95%. Ya que no necesita de violfn tradicional (estructura a base de varillas metálicas y poleas), sino que trabaja pro medio de mangueras plásticas nos permite colocar la pieza de mano en la posición que se requiera con mayor facilidad y sin que varien las r.p.m. (revoluciones por minuto).

Protección; el equipo de air-rotor viene provisto de un sistema de enfriamiento el cual tiene como principal motivo la protección pulpar, por medio de agua en combinación con aire, que sale en una parte cercana a la fresa en rotación rociando así la preparación, cavidad o trabajo realizado en ese momento, con lo cual contraresta el calentamiento surgido

de la fricción entre la fresa y el tejido dentario. La mayoría de los sistemas de enfriamiento están dados por spray más que por un chorro de agua. Al alinear más el tubo que provee el spray en relación a la posición del instrumento rotatorio se ha logrado una mejor dirección del sistema de enfriamiento e incluso algunas turbinas que poseen varios orificios que -- los dirigen desde diferentes puntos en varias direcciones. Algunos sprays de las turbinas pueden ajustarse en la base del motor, mientras que otros se orientan en diversas direcciones, a semejanza de una estrella.

CLASIFICACION DEL EQUIPO DE ALTA VELOCIDAD.

a) A base de aire:

Fricción a base de balines (Star, Midwest, Densco, S. S. White, Ritter, Densply y otros.)

Fricción por aire (Encore, Bien)

b) Turbinas de agua. (Turbo-jet)

c) De corriente eléctrica.

Con correas de transmisión (Chayes Virgines Inc.)

De transmisión indirecta (Electro-torque de Kerr, Micro-Mega, Kavo y otros.)

MEJORAS HECHAS A LAS TURBINAS DE AIRE.

1. Mejor fricción.
2. Sistema de aire más limpio y adecuado
3. Cabezas anguladas y más pequeñas

4. Mejor sistema de enfriamiento.
5. Turbinas más durables.
6. Fricción por aire.
7. Mayor torque.
8. Mejor retención de los chucks.
9. Nivel de ruido inferior.
10. Reemplazamiento de las turbinas.
11. Motores de aire más pequeños y potentes.
12. Adaptación de fibras ópticas (Star, Midwest)
13. Menor longitud y por consiguiente un mejor balance.
14. Fácil mantenimiento.

MANTENIMIENTO.

Casi todos los contra-ángulos para turbinas necesitan de una atención diaria. Al terminar el día es necesario desconectarlas de la manguera para rociar el interior de la línea -- alimentadora de aire con una substancia limpiadora y lubricante después de lo cual es necesario hacerla trabajar durante algunos minutos. Algunos angulos de turbinas tienen sitios de lubricación específicos indicados por perforaciones especiales; debido a esto no es necesario desconectarlos de las mangueras para su lubricación. Algunos de los instrumentos pueden ser esterilizados en autoclave para ser usados en intervenciones quirúrgicas, aunque requieren de un tratamiento especial para evitar la corrosión. Los lubricantes automáticos aún se usan en cierto tipo de turbinas pero han sido descartados en gran parte por la contaminación del aerosol con aceite.

MANOMETRO.

Va intimamente relacionado con el sistema de air-rotor pero conviene considerarlo aparte porque los equipos pueden carecer de este elemento sin afectar su funcionamiento pero alterando la necesidad de controlar y regular la presión de aire.

Este instrumento de medición nos indica la presión de aire inducida a la turbina, por medio de valores standard establecidos como son libra, o el kg. (1 kg. de presión igual a 14.5 libras de presión). Esta presión nos va a dar una relación directamente proporcional a las r.p.m. desarrolladas en la fresa.

REGULADOR DE PRESION.

Este instrumento va acompañado al manometro pues es el que va a permitir variar el flujo de aire, con esto la presión, esto es de vital importancia ya que los fabricantes de piezas de mano tienen establecidos la presión mínima y máxima a las que deben de trabajar para mayor duración y máximo rendimiento, variando esta presión de acuerdo al fabricante. La regulación de presión también es importante desde el punto de vista dental ya que variando esta nos va a permitir un trabajo más rápido, con mayor control y exactitud.

GERINGA TRIPLE.

Otro elemento importante que se debe manejar es la -

geringa triple ya va estar compuesta por Cuerpo, Mungo y aplica-
dor. Mungo es un tubo de acero inoxidable generalmente, de un
diámetro que puede variar de 15 mm. a 20 mm. en su parte supe-
rior se acopla al cuerpo por medio de una rosca fina, su finali-
dad es la de proporcionar un apoyo para accionar y manejar la -
geringa, además de cubrir la conexión entre mangueras y cuerpo.
Cuerpo puede ser metálico o de algún material rígido que en su
interior va a resguardar dos valvulitas mecánicas de paso las -
cuales se van a accionar por medio de dos pequeños botones colo-
cados estratégicamente en el cuerpo de la geringa, estos boto-
nes deberán tener distinto color para poder diferenciarlos, ya
que uno regulará el agua y el otro el aire, con esto podemos se-
leccionar el elemento necesario para el trabajo o combinar los
dos para obtener spray.

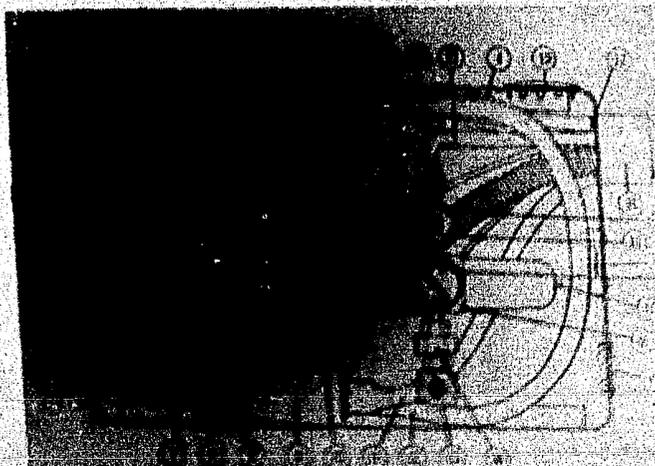


Diagrama de la construcción de un equipo por
módulos integrales

1. Shuich Eléctrico Central de Aire para encendido y apagado.
2. Conección de Suministro de agua.
3. Corriente Maestra de Aire para abrir y cerrar de la corriente de agua.
4. Agujeros de Montaje.
5. Unidad Calibradora de Presión de agua (Manómetro).
6. Conector de Cobre (Suministro de Agua).
7. Válvula manual para cerrar el Suministro de agua.
8. Filtro de agua y Regulador de Presión (cuerpo de bronce), reglamentado por el fabricante.
9. Unidad Eléctrica Maestra off/on.
10. Conección Central de Vacío (Aspirador).
11. Cordón Eléctrico de la unidad eléctrica.
12. Cordón eléctrico de poder Principal.
13. Válvula Manual para Aire.
14. Conector de Cobre (Suministro de Aire).
15. Acceso Umbilical.
16. Filtro de Agua y Regulador de Presión de Aire (cuerpo de Aluminio) para presión de 80 PSI.
17. Válvula manual para purgar el filtro.
18. Manómetro (Unidad Calibradora de Presión de Aire).
19. Corriente Maestra de Aire para cerrar o abrir.
20. Línea flexible del aspirador para la unidad.
21. Manguera para Suministro de la unidad.
22. Tornillos para montaje del adaptador de la manguera.
23. Línea de Abastecimiento de aire.

24. Conección del Abastecimiento de aire.
25. Resguardo Metálico con Cubierta.
26. Contacto del Suministro Eléctrico.
27. Conección de Drenaje (cuando el exista).
28. Señal de la línea de aire de la unidad maestra de encendido y apagado.
29. Línea de Abastecimiento de Agua.
30. Línea de encendido y apagado del Aspirador (cuando exis--ta).
31. Abrasadera de la Manguera de Suministro.
32. Acceso para el Cordón Eléctrico del Sillón.
33. Conducto eléctrico para aspirador de bajo voltaje (cuando exista).

Aplicador, es una prolongación del cuerpo de la geringa, que alberga los conductos por los cuales pasan el agua y aire después de activar las válvulas de paso. Este aplicador nos va a permitir llegar a todas las áreas de trabajo por su longitud (que va de 55 mm. hasta 75 mm.) además por la curvatura que se encuentra al final de ella, algunas de ellas van a tener movimiento aumentando así las ventajas de este sistema. La geringa triple tiene como función la limpieza y ruptura de la tensión superficial de las zonas de trabajo. También ha sido utilizada para secado de cavidades y como auxiliar del sistema de enfriamiento (cuando este llega a fallar).

Sistema eléctrico.- La mayoría de los equipos eléctricos cuentan con un sistema de "controles eléctricos", principalmente aquellos que el sistema de air-rotor es a base de válvulas solenoides y micro-switch. Para esto cuentan con apagadores, focos indicadores o pilotos, además del circuito eléctrico y todos los elementos necesarios. Pero nos referimos únicamente a apagadores y focos pilotos, ya que son los que el dentista debe conocer y saber usar. Los apagadores tienen que estar colocados en un lugar visible y de fácil acceso para su manejo, pero evitando se encuentren en un lugar cercano al paciente, ya que en algunos casos el paciente podría controlarlos y esto no es conveniente para el cuidado del equipo ni para el tratamiento dental. Los apagadores controlan el encendido y apagado de toda la unidad, el apagador principal controla todos los demás --

sistemas, siendo esto, imprescindible ya que después de terminar las horas de trabajo se tendrá que apagar como medida de precaución, vigilando que el foco indicador se encuentre apagado, --- otro apagador controlará el negatoscopio, el tercero la lámpara (Módulos integrales), y un cuarto que será un apagador de tres vías que servirá para el cambio de alta a baja velocidad.

Bracket.- Es el lugar destinado a colocar el instrumental y el material necesario para el tratamiento que va a realizarse. Este bracket tiene que reunir varios requisitos:

- 1° Que su superficie sea lo suficientemente amplia que permita ordenar el instrumental, sin que este se amontone y por lo tanto se localice fácil y rápidamente.
- 2° Que sea higiénico, esto quiere decir que el material en que se construya se pueda limpiar fácilmente y de preferencia pueda ser esterilizada, por lo mismo casi todo -- bracket deberá contar con una charola de acero inoxidable.
- 3° Que sea dinámico: Esto quiere decir que debe de poder colocarse en distintos lugares y variar sus posiciones, todo esto dentro del área de trabajo, para que el operador y su asistente tengan el instrumental y así facilitar el trabajo.

Aspirador o eyector.- Como su nombre lo indica cumple con la función de aspirar los fluidos que se encuentren dentro

de la cavidad oral. Para su manejo debe de contar con una válvula de aguja con capacidad para 100 libras de presión o 7 kilos de presión de aire, esta válvula es manual y va a hacer la reguladora de succión, deberá colocarse en la unidad y a la mano del operador. Se localizará una manguera de vinil sumamente suave o de latex que emerge de la unidad y que su extremo interior este colocado a la

Unidad de vacío, esta manguera tiene la función de conducir los elementos aspirados desde el interior de la boca hasta la unidad de vacío y deberá de ser de un material suave como se dijo anteriormente para ser colocada fácilmente en la posición deseada, en su extremo terminal va a contar con un adaptador en el cual se va a insertar el eyector (plástico desechable o metálico esterilizable). Hay distintas clases de aspiradores: de agua, de aire y eléctricos.

DE AGUA	Por medio de succión
DE AIRE	Por medio de cámara de vacío
ELECTRICO	Por medio de fuerza centrífuga

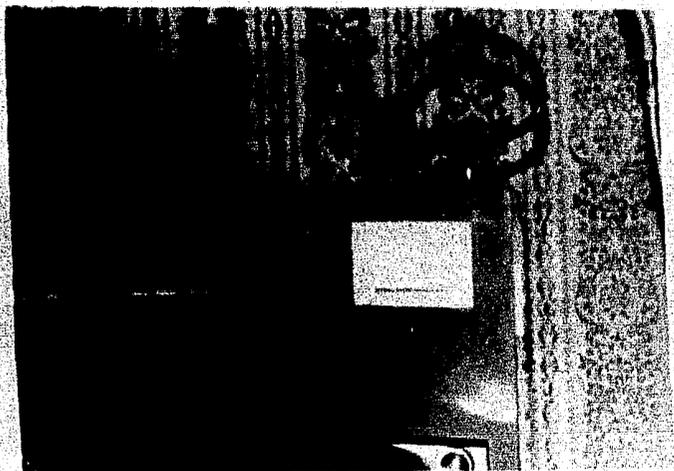
El más eficaz es el eléctrico, después el de aire y por último el de agua.

Escupidera.- Es una de las partes más esenciales con que debe de contar toda unidad dental ya que su función va a estribuir en recibir, la saliva, sangre, fluido o elementos que al paciente le causen incomodo o al operador le estorben en su tra

bajo y por lo tanto el paciente tenga la necesidad de desecharlos. La escupidera constará de un recipiente que bien puede -- ser de acero inoxidable, de peltre, porcelana, vidrio o acrílico y deberá tener una forma la cual no permita que se derrame el agua. Su diámetro deberá tener aproximadamente de veinte a treinta centímetros, dentro de ella llevará un conducto metálico que vierta agua con cierta presión alrededor de ella para barrer los elementos que en ella se queden. Esta presión de agua va a hacer controlada por medio de una válvula de aguja de paso que se encontrará en un lugar visible y de fácil accionar tanto para el paciente como para el operador. En el centro del recipiente se encontrará el orificio de salida que irá a desembocar al drenaje del consultorio.

Fuente o llena vaso.- Se le denomina fuente al sistema que sirve para llenar de agua el vaso con el cual el paciente se va a enjuagar. Se va a localizar junto a la escupidera y al lado izquierdo del sillón dental, debiendo estar cercano al paciente para que este no tenga que moverse demasiado para hacer uso de este y se va a controlar por medio de una perilla colocada en forma tal que el paciente pueda hacer uso de ella fácilmente; según el equipo también puede ser controlada por una palanca de presión que al empujarla caiga el agua, y en caso de ser eléctrico por medio de un botón o switch cualquiera. El chorro del agua debe de ser continuo y con una presión adecuada para que no se rebose en el vaso, ni tarde mucho en llenarse. -

Deberá de podrse cerrar rápida y totalmente para evitar el de--
rramamiento y en tal caso contará con una rejilla recolectora -
de agua sobre la cual se colocará el vaso y por la que se irá -
al drenaje el agua derramada. El suministro de agua de la fuent
te deberá estar conectada el filtro de agua de la unidad.



El pedal.- El pedal se ha venido usando desde hace mu
chos años ya que esto permite al operador tener las dos manos -
libres, necesarias para el manejo de los demás elementos que de
ben ser utilizados para la realización de cualquier tratamiento
hay muchísimas formas de pedales pero lo que nos interesa es co
nocer el tipo de manejo de los mismos. Hay 2 tipos de pedales
los mecánicos y los eléctricos, los mecánicos a su vez pueden -
ser regulables e irregulables y los eléctricos que siempre van

a dar una presión constante, Los pedales deben de constar de - dos palancas muy juntas entre sí pero que sean independientes - una de otra, una controlará el aire de la pieza de mano. El pe dal deberá estar construido de un material rígido y resistente además de que debe poderse colocar en la posición que se requie ra para esto constará de una manguera flexible con una longitud que no sea menor a 1.50 mts., en caso de ser mecánico, y un ca ble eléctrico de 4 polos de alta resistencia no menor a 1.50 -- mts., en caso de ser eléctrico. El pedal mecánico va a estar - constituido por 2 válvulas de paso mecánicas normalmente cerra das, una controla agua y otra aire, que se abriran al presionar las palancas y con esto dejar pasar el aire o agua según el ca so. Estas válvulas tienen un orificio de entrada en el que se conectará la manguera de la línea de suministro de aire o agua, y otro orificio de salida en el que se conectará la manguera - que irá al sistema de air-rotor. Algunas de estas válvulas de pendiendo, de su diseño podrán ser regulables o no regulables - esto quiere decir que si son válvulas mariposa pasará todo el e lemento al abrirlas y no se podrá controlar la presión, pero si son de aguja podrá regularse la presión de acuerdo a que tanto se oprima la palanca del pedal. Los pedales eléctricos van a - estar constituidos por medio de microswitchs que no son sino in terruptores de alta resistencia al trabajo y a los cambios de - voltaje y amperaje. Van a estar montados y resguardados en una caja metálica que contará de dos palancas que al presionar las activarán los microswitchs y estos dejarán pasar la corriente -

eléctrica al Sistema de Air-rotor (válvulas solenoides).

La válvula solenoide es una válvula normalmente cerrada (en este caso) que es controlada por medio de electricidad - esto quiere decir que al aplicarle corriente eléctrica se energizará y se abrirá dejando así paso libre al elemento contenido (agua o aire).

Especificaciones:	orificio	1/4
	Volts.	115-120
	Amp.	
	Vias	2 vias

SILLON DENTAL

Este tema lo vamos a enfatizar, ya que el sillón dental va a hacer el elemento central del consultorio en cuanto a localización y distribución del mobiliario dentro del cubículo de trabajo. Nos basaremos en la opinión del grupo de estudios de ergonomía en Nurnberg, relacionada con la importancia del sillón dental en los diferentes procedimientos odontológicos y los beneficios que este trae consigo en cuanto a la eficacia del tratamiento y distribución del mobiliario en un consultorio dental. Este grupo critica el diseño de los sillones dentales y hace sugerencias relativas a su uso y construcción, mismas que se basan en una posición fisiológica y su relación con el trabajo realizado en el consultorio.

CUALES SON LOS REQUISITOS QUE DEBE LLENAR UN SILLON DENTAL

La adaptación de un equipo en consultorio dental debe hacerse para satisfacer totalmente los requisitos ergonómicos - individuales de cada local por lo tanto, al valorar los elementos en forma individual es absolutamente necesario tomar en consideración su capacidad para elaborar el trabajo requerido y -- sus conveniencias para lograr la comodidad del paciente y el odontólogo. El elemento central de un consultorio es el sillón dental y es sobre de este mueble donde se concentran las necesidades fisiológicas de trabajo y las características físicas y - mentales del paciente ante un tratamiento dental; así el sillón dental debe de ser capaz de satisfacer las necesidades fisiológicas y psicológicas tanto de los pacientes como de los operadores. Es por esto que la disposición funcional en la distribución de los muebles y equipo de un consultorio dental deberá basarse entonces en el papel central que ejerce el sillón dental ya que de lo contrario, si este se coloca en forma arbitraria - podrán obtenerse resultados muy funcionales.

Durante los últimos años los fabricantes de equipos - dentales han puesto un mayor interés en el diseño de los sillones dentales, al considerar las necesidades de los pacientes en el transcurso de sus tratamientos dentales. Al parecer, los diferentes factores que intervienen en su diseño tienden a darle una apariencia final semejante a cualquier sillón tapizado; a - pesar de esto, existe un número importante de pacientes que se "sienta" en ellos con dificultad además, como se señaló ante--

riormente, en la literatura dental estan contenidas numerosas -
fotografias que muestran procedimientos que no se pueden efec-
tuar con facilidad y eficacia en un sillón reclinado. Por lo -
tanto, no es únicamente el precio siempre ascendente de los si-
llones dentales el único factor por considerar ante una deci-
sión de compra sino también se deben de tomar en cuenta sus re-
querimientos y caracterfsticas óptimas, que deben de estar pre-
sentes en las mentes de los diseñadores y fabricantes durante -
su producción y en la de los odontólogos el hacer su adquisi-
ción. Kimmel describió estos requisitos de la siguiente manera:
"El sillón dental debe hacer que el paciente adopte una posi-
ción cómoda, ya sea reclinado o sentado, al mismo tiempo que de-
termina una buena posición postural y permite el fácil acceso -
al operador y a su asistente". La definición anterior señala -
tanto las necesidades fisiológicas de los pacientes como las ca-
racterfsticas de trabajo necesarias al odontólogo y a su cuerpo
asistencial.

Problema del posicionamiento del paciente

Por desgracia, la mayoría de los sillones dentales --
que se encuentran en el mercado hoy en día no llenan los requi-
sitos indispensables para un buen posicionamiento del paciente;
unos sillones carecen de la capacidad de ajuste suficiente para
lograr el reclinamiento fisiológico adecuado para algunos pa-
cientes. Existen casos extremos, donde los diseñadores han lle-
gado a dificultar el posicionamiento de hombros, cuello y cabe-
za de los pacientes; regiones donde se muestran diferencias ana-

tómicas notables entre uno y otro individuo. El profesor Shon reconoció y señaló el trabajo de John Meade, quien había observado la gran diferencia entre las líneas de cabeza, cuello, hombros de todos los pacientes estudiados, y las características anatómicas que debían ser tomadas en consideración al posicionar a un paciente en el sillón dental. En unas clínicas odontológicas se volvieron a usar los cabezales convencionales (pasados de moda) como auxiliares en el aprendizaje del mejor posicionamiento de la cabeza del paciente y que permitiera una movilidad lateral, sobre extensión y estabilización de la misma. El posicionamiento de las caderas y piernas de los pacientes deben de requerir atención similar a la colocación de su cabeza y cuello. El permanecer en una posición totalmente horizontal no es conveniente para todos los pacientes, aún a pesar que su cabeza y cuello estén bien posicionados; una ligera flexión en las articulaciones de rodillas y caderas harán que la posición reclinada se logre con mayor grado de relajación y confort por parte de los pacientes. Con el fin de estudiar esta posición el fisiólogo Lehman llevó a cabo algunos experimentos posturales dentro del agua para eliminar el factor externo del peso corporal que podría interferir con una total relajación muscular. Al estudiar las fotografías tomadas hace 25 años a personas con sexo, peso y estatura diferente se vió un factor cuya constancia se hizo notable y estaba relacionado a la postura de rodillas y caderas: el ángulo de 135 grados era óptimo para todos los casos. Es importante señalar que este factor fué tomado en cuenta por

el famoso arquitecto Le Corbusier, para diseñar hace 25 años el sillón reclinable LC4 construido y vendido actualmente debido a su conformación especial que incluye un ángulo de 135 grados para el posicionamiento y flexión de las rodillas. Realmente es sorprendente que los diseños de los sillones dentales hechos -- posteriores a la fabricación del LC4 estén aún en desacuerdo -- con la observación de Lehmann e insistan en adoptar posiciones casi horizontales para el soporte de las piernas. La flexión insuficiente de las piernas puede originar tensiones musculares en la parte posterior de los muslos que en pacientes de edad avanzada se manifiesta por dolor y los obliga a esforzarse para poder erguirse desde una posición horizontal, cuando que un niño lo puede hacer fácilmente. La mayoría de los pacientes también se encontrarán incómodos al estar sentados por largos períodos de tiempo con las piernas extendidas hacia el frente, razón por la que la mayoría de los pacientes no experimentan una sensación de comfort en el curso de sus tratamientos dentales, pues la mayoría de los sillones no llenan los requisitos señalados por Kimmel, referentes a la obtención de una posición "sentada o reclinada comfortable". Además de estos factores fisiológicos relacionados a un posicionamiento adecuado, existen elementos psicológicos relacionados a la flexión de caderas y rodillas; muchos pacientes al sentarse en el sillón dental creen -- que van a ser sometidos a un procedimiento que les cause dolor, lo que les impide relajarse y en cambio los lleva a optar o adoptar "posturas de defensa" con contracción de músculos de cue

llo, hombros y brazos. En varias pruebas hemos demostrado que al proveer a los pacientes de una sensación de estabilidad, dada por la ligera flexión de las articulaciones se logra un mayor nivel de relajación general.

Sugestiones para reformar los sillones dentales.

El diseño de un sillón dental supuestamente se hace para que este sea confortable a cualquier tipo de pacientes, incluyendo a los que padecen de algún impedimento físico; la mayoría de ellos, desde el más obeso hasta el más delgado puede sentarse fácilmente y sin ayuda en una silla cualquiera, es por esto que el sillón dental debe tener una posición inicial semejante a una silla convencional, sin importar que el odontólogo a la asistente puedan auxiliar al paciente cuando se siente en él. Este mueble debe también poder asumir cambios mecánicos que le permitan ir a la posición inicial de 90° a la inclinada de 135° en las flexiones de rodillas y caderas. El mejor método para lograr esto es combinar la coordinación de los movimientos en el asiento y el respaldo. Una de las funciones adicionales que debe ser incorporadas al sillón en su capacidad de poder colocarse como una sola unidad a alturas diferentes. En aquellos casos donde es posible, el cirujano dentista deberá permanecer sentado durante el tratamiento de los pacientes, mientras que este permanece en una posición reclinada; la única forma en que esto se puede lograr y en la cual el odontólogo mantiene una posición o postura fisiológica es cuando el sillón se encuentra a una altura mínima (que no deberá exceder los 30 cm. --

por abajo de la altura el odontólogo) y cuando el operador se encuentra colocado a las 11 horas en las manecillas del reloj, ya sea que el sillón se desplace lateralmente o que lo haga el cirujano dentista por medio de un banquillo rodante. Las observaciones referentes a esto indican que el ligero desplazamiento no altera el comfort del paciente y en cambio es absolutamente necesario para garantizar una posición fisiológica en el operador.



Sillón dental de avanzada tecnología y diseño dinámico

SOLUCIONES FACILES

De todos los sillones dentales disponibles en el mercado en los últimos años, pocos llenan algunos requisitos ex-

puestos anteriormente y otros pocos abarcan otro tipo de características, pero ninguno incluye la totalidad de los requerimientos antes mencionados. La mayoría de los sillones modernos son reclinables y se encuentran equipados con dispositivos y aditamentos innecesarios tanto para el dentista y su asistente como para la comodidad del paciente. En ocasiones es difícil hacer que los fabricantes comprendan la idea de "funcional" y su importancia superior al concepto de "elegancia" durante la construcción del mobiliario dental; conceptos que pueden influir sobre el comprador más por un efecto óptico que por mera funcionalidad. Sin embargo por medio de sencillas técnicas es posible obtener sillones que satisfagan los requerimientos antes mencionados.

TRATAMIENTOS CON EL PACIENTE SENTADO

Hay varias razones por las cuales es con frecuencia necesario tratar a los pacientes sentados en vez de reclinarlos totalmente:

- a) No todos los pacientes pueden permanecer reclinados durante un tratamiento dental por alteraciones en su estado de salud como sería en presencia de alteraciones cardiovascular, asma, deformaciones en la columna vertebral, parálisis, artritis o atrosia y algunas mialgias.
- b) Las posiciones inclinadas no son adecuadas para elaborar algunos tratamientos dentales.
- c) Durante una ausencia eventual de la asistente es más ---

práctico tener al paciente sentado que reclinado.

EQUIPOS DEL FUTURO

El equipo dental ideal sería aquel que estuviera fisiológicamente diseñado, que no requiera de personal auxiliar para su manipulación, fuera de fabricación fácil, durable y con gran resistencia al desgaste o descomposturas. Estas metas serán alcanzadas más rápido por aquellos dentistas que elijan los equipos dentales en base a su eficiencia y no a su apariencia; ellos serán al final los que hagan una sabia inversión con un equipo, que a la larga les dará mayores beneficios y satisfacciones.

SISTEMA MODULAR PARA EQUIPO

Concepto de construcción de bloque; este concepto se refiere a la combinación de los gabinetes y los elementos funcionales los cuales pueden ser puestos juntos, de acuerdo con las necesidades particulares de cada dentista. Los diferentes componentes incluyen: unidad dental, equipo de asistencia, gabinetes y diferentes aparatos integrados al mismo. Esta línea originalmente fue introducida en Europa por BAISCH en el año de 1962 en la exposición dental KOLN, cuando se demostró estos gabinetes por primera vez. La diferente posición entre el dentista y el asistente con relación a los aparatos, fue necesaria en orden de llenar los requerimientos individuales de los dentistas y grupos, con el sistema de construcción en bloque es mu

cho más fácil hacer modificaciones sin necesidad de utilizar materiales adicionales. Esto es una diferencia entre los elementos SIMMENS.

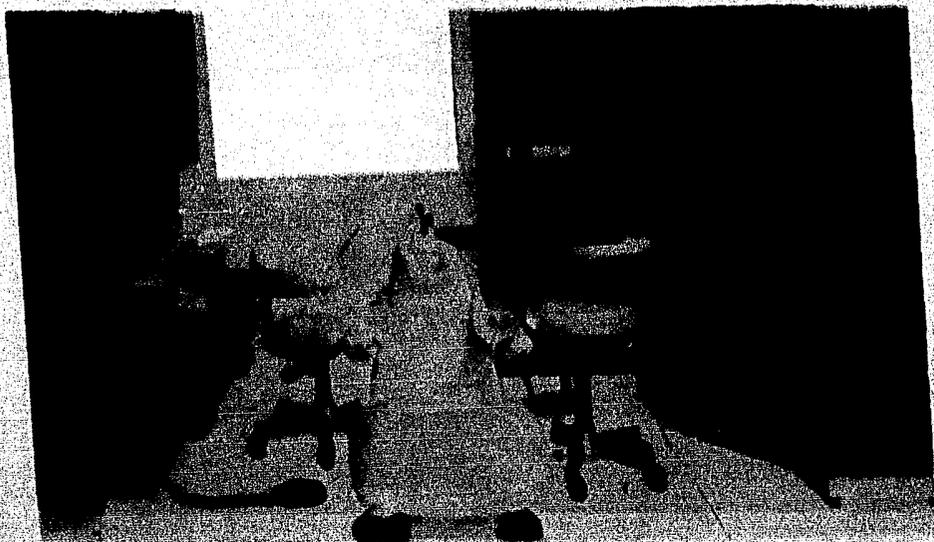
Los elementos dentales ENDA, MDASTRONZ-H y RITTER -- D-202-204, pueden ser colocados donde el practicante lo requiera ó necesite. Para el módulo Simmens 3000 se requieren diferentes elementos para el dentista y el asistente dental de --- acuerdo con los lineamientos de trabajo. Solamente la SIROBOX puede ser instalada donde se desee. El elemento dental SIROMAT fue construido de acuerdo al concepto modular y tiene un punto establecido de instalación. Lo mismo sucede en los diversos modelos de SIROTESSE los cuales deben ser instalados con la posición del reloj 4, 12, ó 1. Siguiendo las sugerencias de P. BLEICHER dos asistentes dentales deben ser incorporados en combinación con los gabinetes y los instrumentos, dándonos también recomendaciones hechas por autores bien reconocidos por organizaciones dentales.

SISTEMA MODULARES.

Por sistemas modulares entendemos un método técnico de construcción, en el que la preocupación es el intercambio de trabajo entre las diferentes partes. La unidad dental SIROMAT y la combinación COLIBRI REIHER puede ser ejemplo del desarrollo en ésta area.

Los defectos y las partes discontinuadas han sido -reemplazadas por algo nuevo. Así pues se encuentran siete módulos para cada módulo, incluyendo; turbinas, micromotor, combinación de jeringas, ultrasonido, etc. Los modulares están diseñados de tal manera que el dentista o el asistente dental pueden intercambiar las "partes" como sea necesario.

Los modulares defectuosos pueden simplemente ser --mandados a la fábrica para reparación y reemplazados a la unidad cuando estén listos, también es posible mantener módulos de repuesto de los elementos esenciales del consultorio evitán donos pérdida de tiempo. La construcción en bloque y el sistema modular representa un factor importante en los diferentes procedimientos de la práctica dental. Usando estos conceptos será posible realizar un óptimo trabajo bajo condiciones óptimas o excelentes de trabajo.



EL LABORATORIO PRIVADO.

Como veremos, el práctico general no realiza en su consultorio toda la prótesis por diversas razones, que se analizarán más adelante; mas bien se puede ser tolerante con esa situación, por hallar argumentos que en parte lo justifican, no sucede lo mismo cuando se trata de la instalación de un laboratorio, anexo al consultorio, para realizar en él algunos pasos de técnica en los trabajos de prótesis que la mejoran o complementan. Para distinguirlo de los laboratorios generales en los cuales se hace toda la prótesis que, por la índole misma del trabajo, el dentista en general no realiza personalmente, le llamaremos el laboratorio privado, porque se presume que es para uso particular del dentista, sin intervención de otro técnico a su servicio.

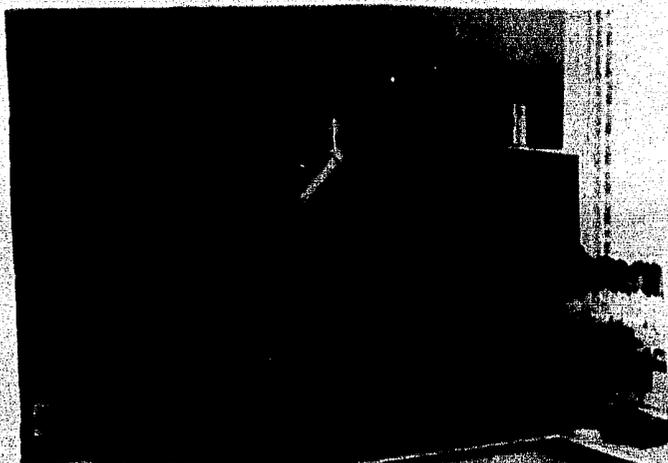
No es indispensable que el profesional destine una habitación para ese objeto, ya que los trabajos que se efectúan no desdoran el ambiente y bien puede estar dentro del consultorio mismo. Desde luego, siempre que se pueda, es mejor disponer de una pequeña habitación anexa al consultorio, porque en esa forma queda el profesional independizado para trabajar tranquilo. A esta pequeña habitación la consideramos productiva, por cuanto en ella se realizan tareas que se han tenido en cuenta al calcularse el presupuesto para el paciente. Pero repetimos que si el odontólogo, por razones de espacio, no puede instalar el laboratorio en otra habitación,

no es razón para que deje de tenerlo, y bastará como dijimos el destinar un rincón del consultorio para ubicar en él una mesa diseñada para ese propósito. No se busquen, por lo tanto, argumentos para no tener laboratorio privado, porque una mesa caba en cualquier parte, ya sea en el consultorio, o en el último extremo, en otro lugar de la casa destinada al trabajo. Al proyectarse la instalación del consultorio, debe pensarse en la conveniencia de ubicar una mesa-laboratorio y establecer las conexiones necesarias para disfrutar luego de todas las comodidades. Si al comienzo del ejercicio no puede adquirir la mesa y su instrumental, bueno es que se piense en ella, dejando las conexiones listas para el futuro, que tarde o temprano se sentirá la necesidad de un laboratorio privado si no se quiere vivir totalmente subordinado al laboratorio general que le sirva.

CARACTERISTICAS DE LA MESA-LABORATORIO.

En general, la mesa-laboratorio tiene la forma de un escritorio, con una serie de cajones, a su vez subdivididos, para así guardar todo en orden, cuya tapa debe ser fácilmente lavable (mármol, cristal, goma, etc.). Esta mesa necesitará disponer de electricidad, gas, agua y aire comprimido. Estos cuatro elementos son muy útiles, aunque no todos indispensables, siempre que la mesa esté cerca del consultorio, en el cual ya existen. Claro que en este caso, el operador tendrá que levantarse de la mesa en procura de

ellos, con lo cual sólo consigue su incomodidad.

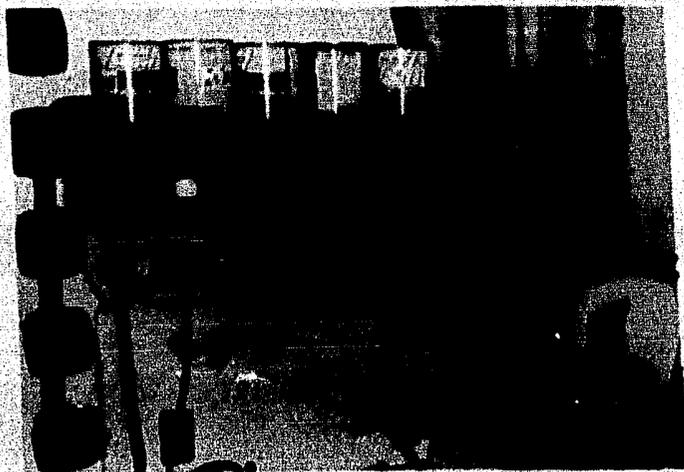


Mesa-Laboratorio

TRABAJOS QUE SE PUEDEN REALIZAR EN EL LABORATORIO PRIVADO.

El hecho de que en general se hayan aceptado los alginatos como material de impresiones, justifica por sí solo - la mesa-laboratorio, por cuanto el vaciado hay que realizarlo dentro de los primeros cinco minutos y es conveniente tener - un lugar donde hacerlo. De ahí surge la primera tarea: vaciado de impresiones. Agregaremos algunas otras: En las incrustaciones por el método indirecto: vaciado de la impresión y - construcción del troquel (amalgama, Krytex, yeso, piedra) y - tallado de la cera, El colado de las incrustaciones metálicas,

con lo cual se ahorra tiempo y costo de producción.



En esta fotografía se puede apreciar la recordadora el vibrador y materiales de Laboratorio.

En prótesis completa o parcial, para la preparación de los rodetes para la mordida, y luego la articulación, enfilado de los dientes, etc., vale decir, para adelantar los pasos en razón directa a la habilidad que cada uno logre sobre esta materia. Luego retoques de las coronas metálicas con el soplete (punto de contacto o refuerzo de las mismas), y si es posible la corona total.

La necesidad de la instalación de una mesa-laboratorio se hace sentir más en los consultorios que no disponen de

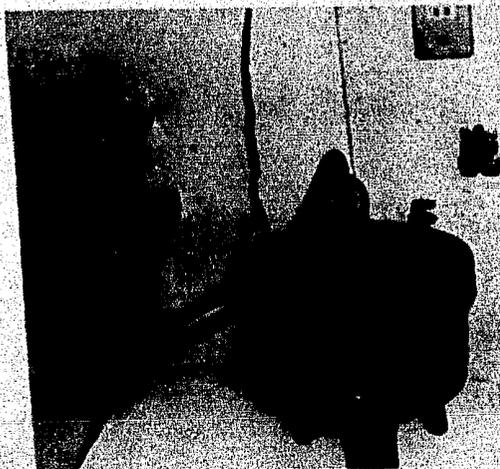
un laboratorio general cercano. La ejecución de la prótesis exige una serie de pasos, y, por lo tanto, varios viajes al laboratorio general. Cuanto más se eviten éstos, mayor rapidez en la ejecución de los trabajos y más pronto se entregan al paciente.

Cada dentista aprovechará la mesa según su habilidad, su capacidad de trabajo, la cantidad o calidad de clientela, etc. Al fin del día y del mes se apreciará que gracias a ella se evitaron muchos viajes al laboratorio general, se ahorró -- bastante tiempo, se hicieron los trabajos más precisos y también se obtuvo una economía en el costo de producción. En esta mesa se pueden efectuar dos tareas más altamente productivas. Nos referimos al empleo de los acrílicos y a la pequeña cerámica.

APLICACION DE LOS ACRILICOS.

Independientemente de la construcción de las dentaduras totales y parciales en acrílicos, que en general el dentista no ejecuta personalmente, puede aprovecharse las ventajas de la sencillez de técnica para realizar en su mesa-laboratorio las coronas y puentes en ese material. La experiencia no ha dicho aún la última palabra en cuanto al resultado de los acrílicos en las restauraciones parciales (puentes y coronas), y así como se comprueban algunos éxitos se ven también grandes fracasos. No obstante, este material tiene su oportunidad, --

que se debe aprovechar con mesura; no dejándose influir por su menor costo y facilidad de técnica para luego verse obligado a remover el trabajo por rotura o cambio de color. Pero, como decimos, los acrílicos tienen sus indicaciones y resuelven en algunos casos ciertos problemas con algunas ventajas sobre otros materiales. Bueno es por consiguiente que se los conozca para que cuando llegue el caso se los sepa aplicar con criterio acertado. Siendo así, es conveniente y productivo que el dentista, con tiempo disponible, se ocupe de realizar personalmente esa tarea aprovechando la mesa-laboratorio que estamos comentando.



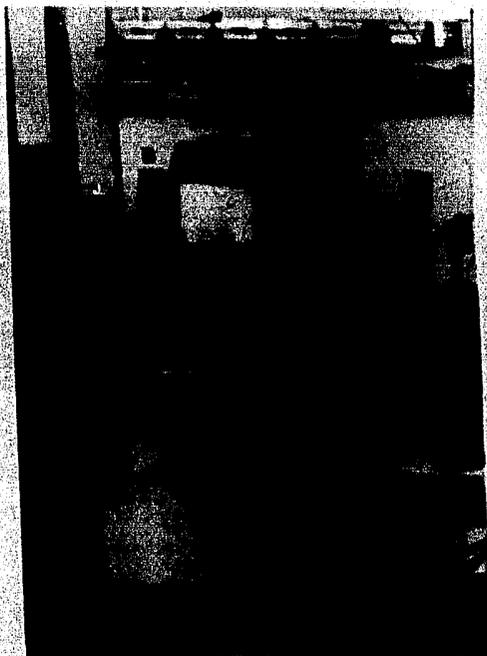
Olla de Biolone (terminado de acrílicos)

CERAMINCA.

Un renglón que resulta ser una fuente de entrada en los consultorios es la confección de trabajos en cerámica. - Cada vez más el público exige estética para su boca y el dentista tiene la obligación de satisfacer al cliente que solicite esta calidad de trabajo. Es indudable que una "jacket-crown" resultará mejor lograda por el profesional que un técnico alejado del paciente. El color exacto, la forma y las pequeñas individualidades de cada diente sólo las podrá reproducir --- aquel que ha visto el caso de cerca. Pero no es ésta la mayor razón para que se disponga de un equipo. Hay otras tareas -- dentro de la pequeña cerámica que ayudan a realizar trabajos más satisfactorios, tales como la corrección de dientes artificiales que ajusten más a la forma y color de los naturales, - el glaseo, la pigmentación y el cambio de volumen, todo lo -- cual permite entregar la prótesis en mejores condiciones. Conviene, por lo tanto, que el joven egresado contemple la necesidad de adquirir un horno, con su equipo más sencillo, para realizar en él algunas tareas que le darán satisfacciones y - dinero. Desde luego, no se puede pretender hacer de cada dentista un ceramista completo, y por ello, solo nos referimos a la pequeña cerámica, que ayuda y coopera a la perfección de - la prótesis.

Llamaremos pequeña cerámica a todos los trabajos -- que puedan realizar una práctica general que no pretenda espe

cializarse, valiéndose de un horno y elementos de cerámica de una temperatura de 2,000°F. En la industria se encuentran los elementos convenientes para trabajar en estas temperaturas, - sin llegar a los trabajos más finos de alta fusión, que exigen elementos más costosos y mayor dedicación.



Cubiculo para Cerámica
(Horno Cerámico)

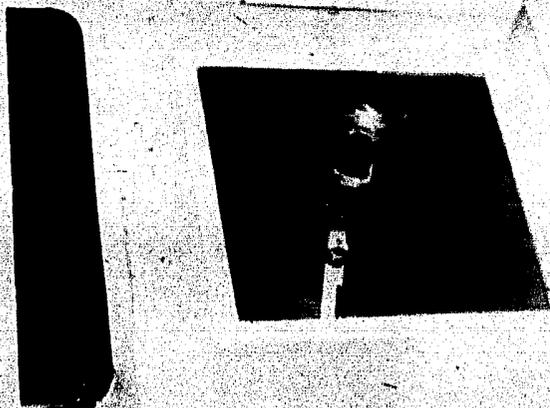
Un horno de baja temperatura (hasta 2,000°F), de industria nacional o extranjera; un equipo de porcelana Steel,

Apco, completo, que funde a 1,875°F; un frasco de polvo para -
glaseo y otros de "stains" son suficientes para que el profe-
sional pueda ejecutar toda una serie de trabajos que sus clien-
tes sabrán apreciar debidamente, dando así oportunidad para --
que el dentista, en particular el joven, aproveche su entusias-
mo por la profesión que abrazó para ponerse en condiciones de
ejercerla mejor.

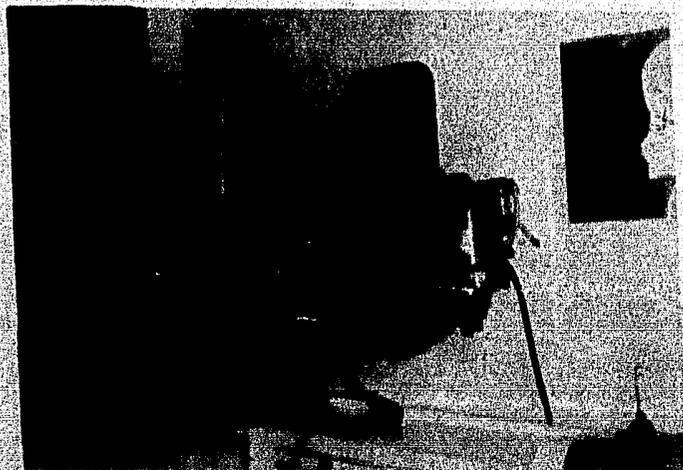
Tenemos así bosquejando otro rincón en la instalación
del consultorio, que debe contemplarse como una necesidad y --
una conveniencia para el ejercicio profesional.



Horno para desencerados y motor de alta veloci-
dad para laboratorio.



Moderna Centrifuga integrada a .la Mesa-Laboratorio



"CAPITULO III"

"COMPRA DE INSTRUMENTAL Y MEDICAMENTOS Y SU OBJETIVO TERAPEUTICO"

Un paso muy importante al instalar el consultorio dental va a ser la compra de instrumental y medicamentos -- que bien pueden ir desde los mínimos suficientes, para realizar una odontología integral, hasta la adquisición de aparatos e instrumental y medicamentos sofisticados no imprescindibles.

Nos hemos basado para desarrollar este tema, en que la gran mayoría no cuentan con el capital suficiente para adquirir los elementos de trabajo, que no le sean indispensables, siempre y cuando no perjudique el ejercicio profesional. Por lo que a continuación daremos los elementos indispensables de trabajo para la apertura de un consultorio; clasificándolos de acuerdo a su objetivo terapéutico, y teniendo en consideración el número de pacientes que se vayan adquiriendo, tendrá que ser en una relación directamente proporcional al número de instrumental.

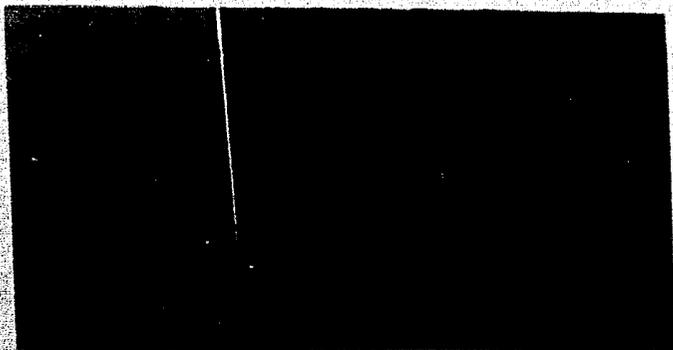
Como recomendación diremos que es aconsejable que el instrumental adquirido sea de buena calidad, ya que a lo

largo ésto nos reedituará ganancias.

INSTRUMENTAL OPERATORIA.

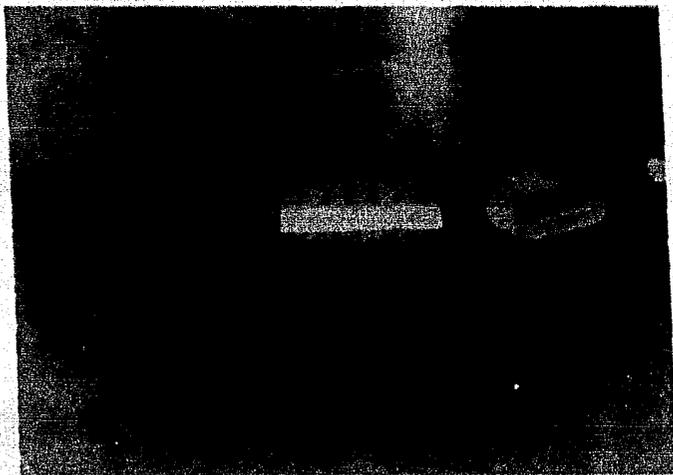


1 X 4 Jeringa, Espátula, Aplicador Dical.



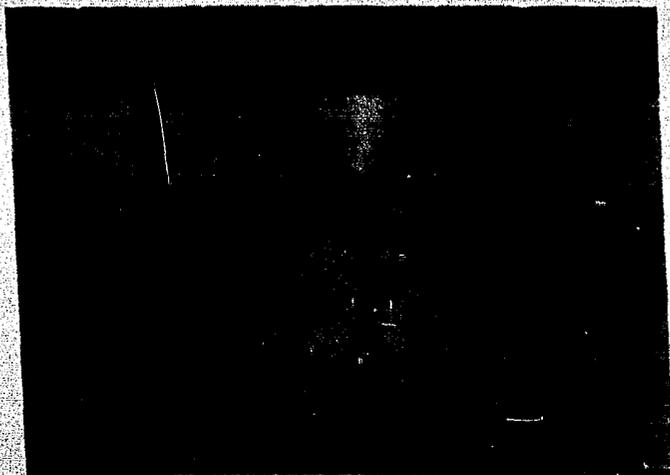
Estuche para Profilaxis.

INSTRUMENTAL PARA AMALGAMAS



Porta, Amalgama, Matriz y Porta matriz. Hollenback, Wescot, Mortonson, Obturador Cuadruple, Bruñidores, Cepillos, Amalgamador.

INSTRUMENTAL EXODONCIA.



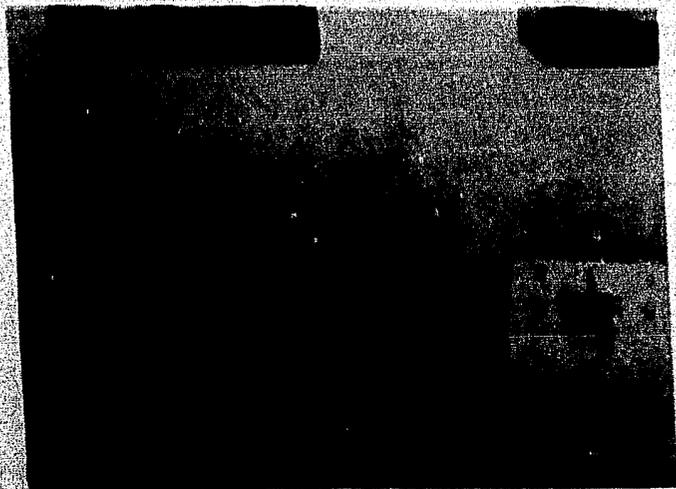
Forceps para las distintas regiones, Botadores rectos, Botadores Biangulares, Botadores Bandera, Lima para Hueso, Legra.

INSTRUMENTAL CIRUJIA.



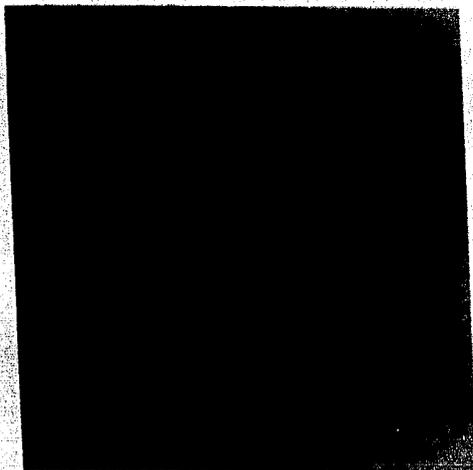
Retradores, Tijeras Curvas, Tijeras Rectas, Bisturi y Hojas, Porta Agujas. Sutura (Seda), ---
Guantes, Cubre boca, Gorro, Ejector Legra, -
Lima de Hueso.

INSTRUMENTAL PARA ORTODONCIA



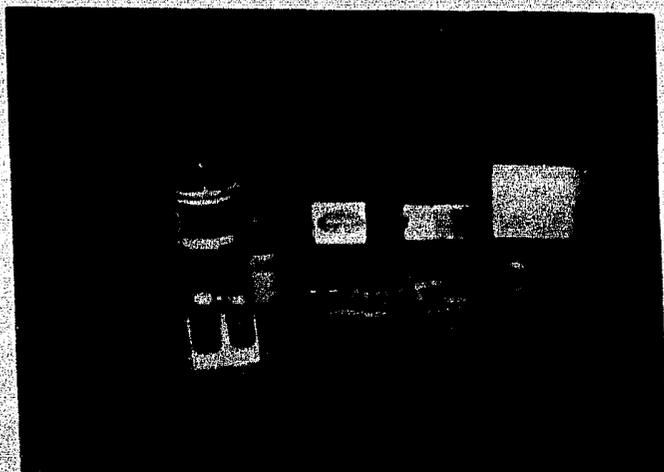
Pinzas para Ortodoncia, Punteadora.

INSTRUMENTAL PARA PARODONCIA



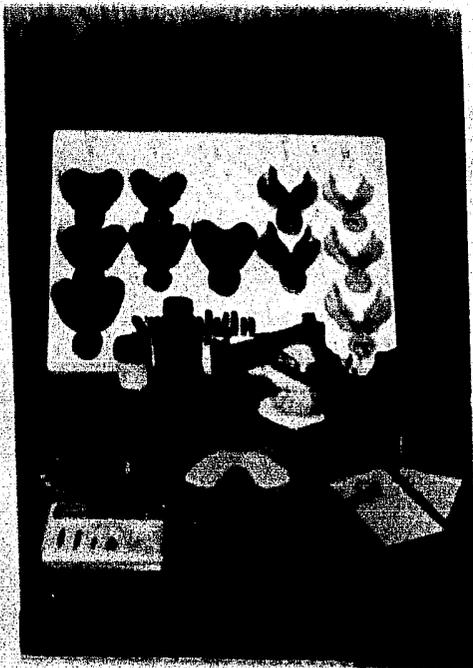
Estuche Completo para Parodencia.

MATERIAL PARA ENDODONCIA.

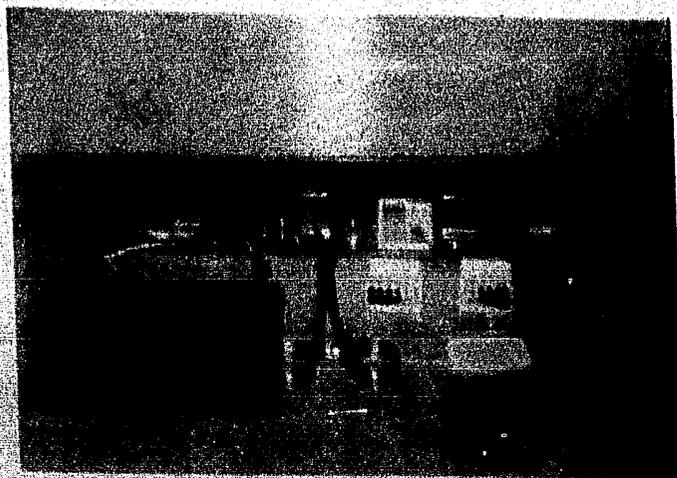


Cemento, Zonite, Suero, Momificantes, Puntas Gutapercha, Puntas de Papel, Gutapercha.

INSTRUMENTAL PARA PROTESIS Y PROSTODONCIA



INSTRUMENTAL PARA ENDODONCIA.



**Arcos de Young,
Grapas,
Portagrapas
Dique de Hule
Léntulos
Ensanchedores
Limas
Tiranervios
Sondas
Radiografías.**

MATERIAL PARA OBTURACION.



Resina, Amalgama, Metal para Incrustación, Bandas Celuloide, Bandas Pulidoreas, Torundas, Carri-llas Acrflicas, Grabador de Esmalte.

MATERIAL PARA IMPRESION



Alginato
Hule de Silicón
Ligero
Hule de Silicón
Pesado
Hule de Polisul-
furo.
Zinquenolico
Modelina.



Oxido de Zing
y Eugenol
Wonder Pak
Cemento de --
Fosfato
Cavit
Gingipak
Barniz de Copal
Hidróxido de --
Calcio
Xilocaina Tópica
Cartuchos
Losetas
Amaglos
Lustaex
Fluor

APARATOS ADICIONALES NO INDISPENSABLES PERO DE GRAN AYUDA
PARA EL CIRUJANO DENTISTA.



A la izquierda tenemos el esterilizador por ultra
sonido. A la derecha esta el electrobisturi (muy
útil en cirugía). Abajo encontramos el eyector qui
rúrgico por vacío de aire.



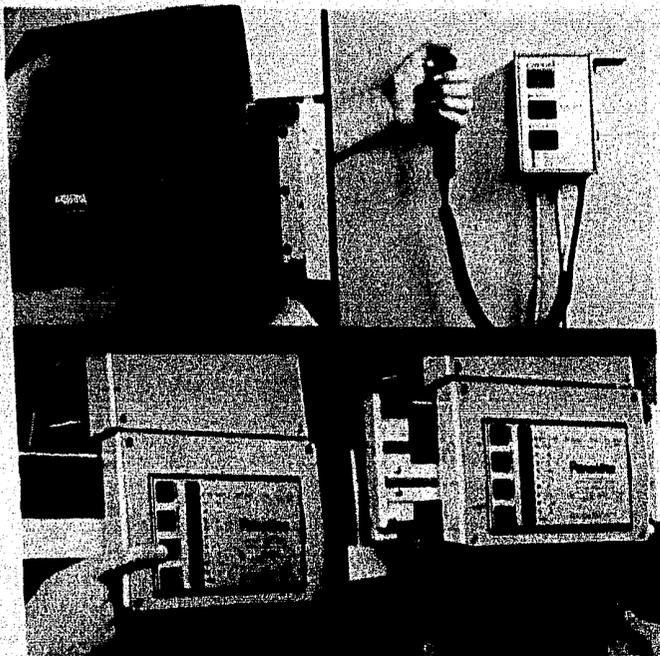
Características:

- Cabeza de pequeño tamaño
- Turbina con fluido trångensial
- Orificio para lubricado automatico.
- Peso Libiano
- Velocidad 450,000 R.P.M.
- Luz propia por medio de fibras ópticas



Módulo Gabinete para una alta Organización de Instrumental y Medicamentos.

Equipo para radiografías
Panorámicas



CAPUTULO IV

"CAPACITACION DE PERSONAL AUXILIAR"

ASISTENTE DENTAL

MANERA DE HACER EL CALCULO PARA DECIDIRSE A TOMAR UN ASISTENTE DENTAL:

El cálculo inicial debe partir del estudio del balance anual, que es la unidad de medida para establecer la marcha económica del consultorio.

Vamos a aceptar que si el balance, por ejemplo, le dice que aun no ha obtenido la suma necesaria anual que se presume es la entrada mínima que se necesita para vivir decorosamente, es natural que no tenga asistente dental. Y la razón para aceptar que no la tenga es que para obtener ese ingreso mínimo mensual no debe tener el consultorio lleno ni mucho menos. Vale decir, el dentista tiene aun horas vacías y por lo tanto le sobra tiempo dentro de sus horas de consulta. Ello quiere, a su vez, significar que el ritmo en el trabajo no tiene por que es muy controlado ya que le sobra tiempo para cada paciente y puede el dentista siendo aún joven, hacer las tareas simultáneamente de la asistente dental.

Pero si el dentista tiene todas o casi todas sus horas ocupadas, y a su vez está bien convencido de cuales son sus

conveniencias para conducir su consultorio a un mejor éxito económico, con seguridad su balance de fin de año le informará que ha superado las entradas y que ha llegado, a un ingreso superior al anterior.

Cumpliría sí su anhelo de superar el balance del año anterior sin necesidad de ocuparse de atender la sala de recepción, preparar el paciente, revelar radiografías, hacer vaciados, limpiar el instrumental, preparar los materiales, llevar la contabilidad, y mil detalles más que lo alejan de su tarea específica de dentista y que le restan comodidad al trabajo.

Pero no es sólo el factor económico el que debe decidir la presencia del personal auxiliar, ya que hay factores de orden social, moral, emocional y de salud que crean una atmósfera más agradable en el trabajo, todo lo cual repercute ante los ojos del paciente.

EL AMBIENTE ADECUADA PARA EL RENDIMIENTO DE LA ASISTENTE DENTAL

Si bien apenas hemos dado aquí una idea de las tareas que conciernen a una asistente dental eficiente para que sea -- rendidora desde el punto de vista económico, nada de ello sucederá si no se crea el clima adecuado para desarrollar las aptitudes del personal.

Tres aspectos es menester tener en cuenta: las instalaciones, la organización en general y el ritmo de trabajo.

Tiene que haber un equilibrio entre la preparación técnica y organización del dentista, y la eficiencia de la asistente dental, para que surja una colaboración para el bien del paciente.

EL ADIESTRAMIENTO DE LA ASISTENTE DENTAL.

Generalmente es el dentista el maestro de su asistente dental, salvo que tomara una que ya tuviera experiencia.

En la eventualidad de que ella no supiera nada, tiene que adiestrarla en tareas completamente ignoradas. De su cultura, vivacidad, interés, vocación y necesidad dependerá la rapidez de su aprendizaje. Lo corriente es que el dentista comience por enseñarle la recepción del paciente, la limpieza del instrumental y un poco de instrumentación y preparación del material.

Luego cree que no tiene que enseñarle nada más y se conforma con esa ayuda. En estas condiciones no puede apreciar todas las ventajas de una asistente que lo pueda aliviar mucho más.

Las funciones de una asistente dental, se pueden agrupar en:

Las tareas dentro del consultorio se pueden dividir según actúe la asistente, alrededor del sillón como preparadora, vale decir encargada de la preparación de todos los materiales que luego se llevarán a la boca (cemento, silicatos, amalgama, para impresiones, etc.) y como instrumentadora cuando, al lado

del sillón dental completa el ciclo alcanzado e intercambio el instrumental adecuado a cada paso operatorio en las distintas materias técnicas (cirugía, operatoria, prótesis, etc.)

Desde luego, donde más se evidencia la productividad de la asistente dental es cuando trabaja dentro del consultorio en su doble papel de preparadora e instrumentadora.

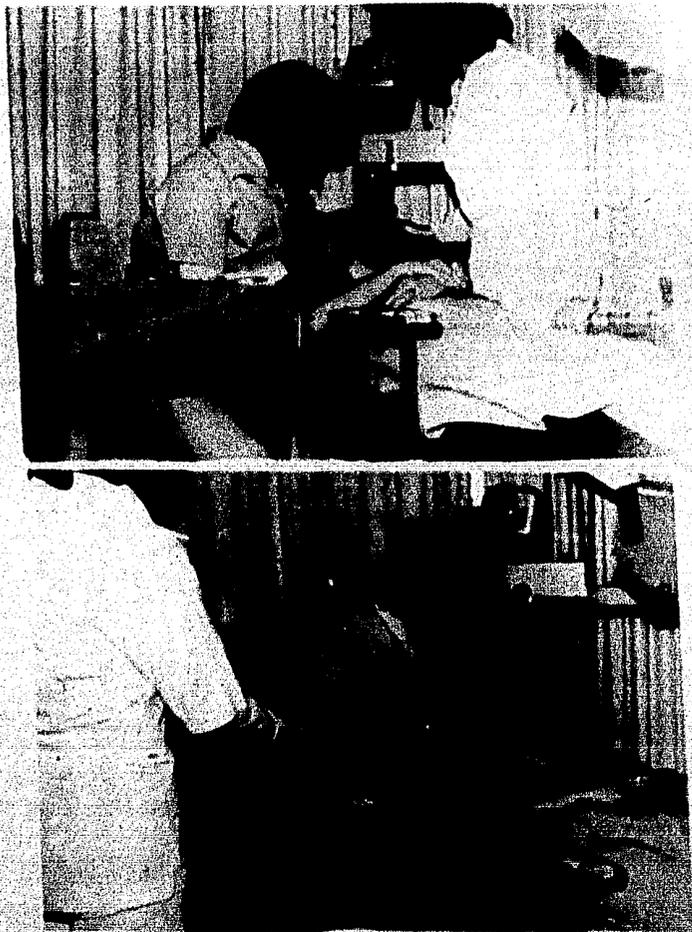


TABLA DE TAREAS DE LA ASISTENTE Y
AHORRO DE TIEMPO

	MINUTOS C/U	TOTAL DE MINUTOS DIARIOS	
15 Aperturas de la puerta, recepción del paciente, acomodación en el sillón, colocación del habero, del vaso, - del aspirador.....	5	75	
2 Preparación de godiva hasta ubicarla en la cubeta (elegida por el dentista).....	5	10	
3 Preparaciones de alginato -- hasta colocarlas en la cubeta (elegida por el dentista)	3	9	
5 Encajonamientos, vaciados y obtención de los modelos de las impresiones anteriores..	5	25	
5 Preparaciones de cemento para piso de cavidad.....	2	10	
2 Preparaciones de silicatos - con su instrumentación al pie del sillón.....	2	4	
3 Preparaciones de cemento con su instrumentación al pie del sillón.....	2	6	
4 Comunicaciones telefónicas - de carácter impersonal.....	2	8	
3 Ordenamientos del consultorio durante la tarde, limpieza - del instrumental, distribución en bandejas esterilización y acomodación en su respectivo lugar.....	10	30	106

3 Preparaciones de amalgama -- con instrumentación al pie - del sillón.....	3	9
3 Revelaciones de radiografías para presentarlas.....	4	12
15 Anotaciones en las fichas y su ubicación en el fichero, cobranzas, recibos, etc.....	2	30
15 Despedidas del paciente, des de el sillón y la cita hasta la puerta de la calle.....	2	30
T O T A L.....		258

Dentro de los requisitos que el Dentista debe de exigir a su asistente estan los siguientes:

- a) Limpieza
- b) Buena presentación.
- c) Buen arreglo personal (Vestido)
- d) La relación con el dentista debe de ser de mutuo respeto ya que esto reflejará un ambiente de seguridad y profesionalismo que al paciente le hara sentirse tranquilo.
- e) Su trato debe ser amable.

LABORATORISTA

De nada serviría que el profesional se hiciera el firme propósito de trabajar organizado y bien, si no elige un téc

nico que reúna una serie de buenas cualidades, que trataremos de concretar:

1) Debe conocer su Oficio.

Una de las condiciones más importantes es que tenga experiencia en su oficio. Este, como el odontólogo, cada año que pasa aprende algo nuevo. Así como el paciente busca con más fe la experiencia del dentista, así también éste debe aprovechar la del técnico. Por ello, como ya se dijo, lo primero en la elección es la calidad y experiencia.

2) Debe ser Honesto y Equitativo en los precios.

Entre el dentista y el técnico no debe haber una balanza. La confianza mutua debe ser una condición primordial. Tal como el dentista debe ser honesto y sólo debe cobrar según lo que entrega. Si cada vez que se recibe una corona de oro o una incrustación hay que pesarla, es un mal comienzo. No se puede concebir que haya deshonestidad en el trato comercial entre ambos, que están vinculado por un mismo afán. Esa confianza debe extenderse a la tarifa, la cual, una vez aceptada por el profesional, debe ser escrupulosamente cumplida -- por el técnico.

3) Debe ser Puntual en la Entrega de Trabajos:

Un laboratorio desorganizado en la recepción y entrega de -- los trabajos es capaz por sí solo de romper toda la organización de un consultorio. Veamos en qué forma: si el dentista

trabaja con hora fija, cita al paciente y su prótesis no está en el consultorio cuando el cliente llega, el profesional ha perdido su tiempo, y por consiguiente, tendría que sumar al costo del trabajo el valor del tiempo perdido. Procediendo con equidad debería descontar del precio de la prótesis - el valor del tiempo malogrado por incumplimiento del horario. Este punto en las relaciones económicas entre ambos hay que hacérselo comprender al técnico con toda precisión y energía. De lo contrario, resultará que una corona de oro que llegó - fuera hora elevada el costo de los 360 pesos de la factura en 80 más por el recargo de la media hora de tiempo perdido por el profesional. Para evitar esto, que puede traer constantes complicaciones y pérdidas en el trato con el técnico y los pacientes, debe especificarse que la puntualidad en la entrega de los trabajos es una condición indispensable. Desde luego, para ello sea posible hay que dar el suficiente -- tiempo para que se ejecuten los trabajos y establecer que, - si éste no es prudencial, se avise al consultorio con veinti cuatro horas de anticipación, para postergar la cita con el cliente.

Las circunstancias de que sobre el total de pacientes que se atienden en un día (más o menos quince, cuando se lo hace -- con todas las horas ocupadas), un 30% tiene prótesis para -- realizar, hace que el detalle de una puntualidad grave en forma muy importante en la organización en conjunto.

4) Debe cooperar para que los Trabajos Sean Buenos.

El laboratorista debe estar alerta con los elementos que recibe y con los que entrega.

No debe aceptar nada que lo obligue a un mal trabajo y no debe entregar nada cuando sospeche que puede fracasar. Si se le envió una impresión con un punto inexacto, el trabajo sólo será copia fiel del modelo, y por consiguiente, el dentista fracasará en su ubicación en la boca del paciente.

El laboratorista debe advertirlo antes de que suceda. Si por otra parte, a éste le falta algún movimiento operatorio, aunque pueda aparentemente disimularlo, debe confesárselo al profesional con toda lealtad. En ese sentido deben trabajar los dos en franca cooperación. El técnico, si quiere conservar su cliente, debe cuidar a los pacientes del dentista y estar tan interesado como ésta para que tenga muchos de ellos satisfechos.

Suele ocurrir que el odontólogo acepta un trabajo "no del todo bueno" porque le da lástima el mandarlo rehacer. Esta debilidad de carácter suele dar mal resultado, por cuanto el paciente puede quedar satisfecho momentáneamente, pero tarde o temprano la falla queda en descubierto y se pierde el cliente. También indirectamente, lo pierde el técnico, y éste debe comprender que es de su propia conveniencia que ello no

suceda. Si se le rechaza un trabajo, debe tener paciencia - para hacerlo de nuevo si ello es menester tal como le aconte ce al propio dentista cuando, sin querer, un trabajo no le - satisface.

Tanto el uno como el otro deben saber perder, y consecuen- temente, se tendrán mutua tolerancia para repetir cualquier -- trabajo que no les satisfaga. En estas operaciones de true- que de atenciones no debe intervenir el interés económico -- más allá de lo equitativo. Así, por ejemplo, si el odontólo go le entrega al laboratorista una cera para una incrustación y a éste le falla el colado, el dentista ha perdido media ho ra de su tiempo que en realidad debería cobrarla al labora- torista; pero en otra oportunidad en que al profesional no - le agrada cómo le resultó una cavidad preparada y tiene que rehacer la incrustación sería el técnico quien debería cobrar de nuevo la mano de obra. En ninguno de los dos casos, sin embargo, debe cobrarse nada. Es la tolerancia recíproca en tre dos que colaboran para un bien en común: el paciente.

LA SECRETARIA

Teniendo en cuenta el resultado de las estadísticas y nues- tra experiencia personal, diremos que en un consultorio con --- cierto movimiento, algo así como quince pacientes diarios, a --

los cuales se les trabaja con ritmo productivo y en un clima altamente organizado, ya debe pensarse en agregar otra persona auxiliar para que actúe como asistente dental pero a su vez como secretaria, recepcionista, administradora y ecónoma.

TAREAS DE LA SECRETARIA.

Recepción de los pacientes.

Teléfono

Administración

Libro de Citas

Revelado de Radiografías

Compras

Ordenes para el laboratorio.

En lo que se le debe adiestrar a la secretaria es realmente poco ya que su preparación profesional abarcara (recepción y elaboración de cartas, citatorios, memorandumes, incapacidades, etc.), todo lo relacionado con el manejo que se lleva en el consultorio así se le tendrá que enseñar cosas intrínsecas del manejo de un consultorio (como llevar el manejo de los pagos de acuerdo a la forma de nuestras fichas y tarjetas de pago, expedición de recibos por pagos de honorarios, control de citas, etc.)

REQUISITOS QUE DEBE REUNIR UNA SECRETARIA

a) Magnífica preparación secretarial

- b) Buena presencia personal
- c) Trato agradable y cultura
- d) Seriedad y respeto para el paciente y el dentista
- e) Puntualidad y honradez.

La honradez y puntualidad son de suma importancia ya que ella va a ser la encargada de abrir y cerrar el consultorio - aún cuando el doctor no esté, por lo tanto tendrá llave del local.

A esta auxiliar se le conoce con el nombre de secretaria y su tarea principal es impedir que la asistente dental se aleje del pie del sillón.

Si se emplea a la asistente dental del consultorio como preparadora e instrumentadora, no hay la menor duda que ella tendrá todo su tiempo ocupado y por lo tanto las tareas administrativas tienen que quedar a cargo del dentista obligándolo a prolongar su horario de trabajo para atender las cuentas, cartas, fichas, contabilidad, etc. Si el dentista ha trabajado toda la semana con ritmo productivo bien merece descansar a su debida hora y cerrar el consultorio en cuanto termina con el último paciente.



CONDICIONES DE LA SECRETARIA.

Al tomar otra auxiliar lo prudente es pasar la asistente a secretaria si ella reúne las condiciones adecuadas para confiarle la administración del consultorio ya que al conocer la clientela está en mejores condiciones para atenderla en la recepción y administración. En este caso al tomar una nueva asistente dental la flamante secretaria se encargaría de adiestrar.

Desde luego, cuando la secretaria no tiene trabajo a realizar en su escritorio, debe pasar al consultorio a colaborar con la asistente, momentos que se aprovechara para limpiar el instrumental usado, hacer los vaciados de las impresiones, revelar las radiografías, etc.

Cuando la secretaria está desocupada pasa al consultorio como instrumentadora siendo a su vez reemplazada por la asistente en cuanto suena el timbre de la puerta o llaman por teléfono.

La secretaria será recepcionista, de la puerta de la calle, de la sala de recepción y del manejo del libro de citas en armónica inteligencia con el dentista. Podría llamarse secretaria, al atender el teléfono con toda su debida técnica y, asimismo, las fichas y la correspondencia. Entraría en función de administradora al ocuparse de las cobranzas y pagos llevando

las respectivas anotaciones en el libro de contabilidad. Tiene tareas de ecónoma cuando se encarga de las compras al consultorio y a su vez mantiene las relaciones administrativas con el laboratorio.

MANTENIMIENTO Y ASEO

Para esta area de labores dentro de un consultorio no es aconsejable ni conveniente adquirir personal permanente ya - que esto aumentaría considerablemente los costos de contabilidad.

Así pues es preferible recurrir a compañías, sociedades o personas especializadas que se dedican a estas labores, - cobrando únicamente por trabajo o por día. Para ser más específicos mencionamos algunos casos:

Conviene tener una persona de toda nuestra confianza para que por lo menos una o dos veces por semana haga el aseo - general del consultorio; esto es, limpiar puertas, vidrios, baños, una limpieza a conciencia de los pisos, arreglo de plantas dentro del consultorio; barrido de alfombras, sacudir y algún - otro tipo de aseo.

Debemos tener siempre a la mano teléfonos y direcciones de compañías de confianza con el fin de poder recurrir a - ellas periódicamente o cuando se necesiten sus servicios para - lavado de alfombras, de muebles, ventanas, exteriores, anuncios luminosos, etc.

Para mantenimiento debemos contar con un grupo de profesionales técnicos capacitados tales como; plomero, electricista, pintor, carpintero y técnico en equipo dental.

CAPITULO V

"PRACTICA DENTAL EN GRUPO"

El término "Trabajo en Equipo" no sólo quiere decir - que dos o más personas trabajen juntas, sino que significa la - separación racional y la ejecución de labores definidas o fases de trabajo de dos o varias personas dentro de la estructura del procedimiento completo. El objetivo es trabajar en forma ordenada y eficiente, debido a que se ha demostrado que los movimientos que se hacen siempre al mismo ritmo y secuencia se efectúan con una pérdida mínima de tiempo y de energía y con mayor precisión. Este objetivo ha sido empleado con éxito en la industria. Aplicado a la odontología, el trabajo en equipo sistematizado - nos ayudará a resolver los principales problemas en la práctica de la profesión:

1. Simplificación del trabajo
2. Aumento de la productividad
3. Disminución del tiempo de trabajo.

Para poder lograr una sensible y apropiada separación de funciones es necesario subdividir el procedimiento completo en varias diferentes fases; se debe diferenciar entre las fases productivas y las fases improductivas. Las productivas son --- aquellas tareas que solamente el dentista puede y debe ejecutar basadas en sus conocimientos, habilidad y experiencia. Las tareas productivas incluyen el examen del paciente, establecer el

diagnóstico y administrar el tratamiento adecuado.

Si el dentista ha de realizar estas funciones que requieren la actualización constante tanto técnica como científica, así como atender a las demandas de los pacientes, deberá en contrarse dispuesto a delegar a sus ayudantes varias fases, las tareas no productivas.

¿Cuáles delegará? Esto depende de lo que cada dentista determine que puede encargar de las funciones dentales y de las no dentales, o de cuánto de su tiempo y del de sus pacientes, que también es valioso, quiera utilizar para dedicarse a tareas no productivas.

DESLINDE DE FUNCIONES DENTRO DE LA PRACTICA EN GRUPO.

Entre las funciones que el dentista puede delegar a sus ayudantes tenemos las siguientes:

A la secretaria/recepcionista se le puede delegar:

- Dar las citas a los pacientes de acuerdo al sistema del consultorio.
- Recibir, atender y despedir a los pacientes.
- Llevar los libros.
- Preparar los recibos.
- Preparar los presupuestos de los planes de tratamiento indicados.
- Entregar las instrucciones postoperatorias a los pacien-

tes, quirúrgicos, así como entregar las recetas prescritas explicando en terminología accesible al paciente las instrucciones indicadas.

- Encargarse de enviar y recibir los trabajos del laboratorio.
- Cuidar del arreglo y decoro del consultorio.
- Supervisar y acomodar las revistas periódicas, teniendo cuidado de ir eliminando las atrasadas.
- Llevar al archivo, la correspondencia y muchas otras funciones más.

A los ayudantes, enfermeras dentales, higienistas o técnicos medios se les puede delegar:

- Tomar la historia clínica del paciente que viene por primera vez.
- Tomar la presión arterial y hacer el examen clínico preliminar.
- Tomar las radiografías intra y extraorales de rutina, así como encargarse del procesado, montaje y archivo de las radiografías.
- Mostrar a los pacientes la importancia del control de la placa dentobacteriana para prevenir las enfermedades dentales y periodontales, así como convencerlos de la necesidad de una buena higiene bucal.
- Demostrar el uso de los diferentes cepillos dentales, así como la forma correcta de dar masaje gingival.

- Revisar el control de la paca dentobacteriana.
- Hacer el tratamiento profiláctico de odontoxesis supra-gingival con instrumentos de mano o con el cavitron.
- Hacer la aplicación tópica de fluoruro.
- Preparar las fotografías de los casos interesantes así como la responsabilidad de mandarlas a procesar.
- Asistir al dentista sentándose al lado del paciente reclinado y ayudarlo empleando las técnicas ergonómicas modernas tales como:

La Colocación del dique de hule.

La aspiración de líquidos y saliva de la boca, para eliminar la pérdida de tiempo ocasionada por el excesivo uso de la escupidera con los frecuentes enjuagues del paciente.

- Proporcionar al dentista los instrumentos necesarios anticipando su uso y empleando la técnica conocida como odontología a cuatro manos.
- Mezclar o preparar los diversos materiales utilizados durante el tratamiento.
- Preparar los portaimpresiones individuales.
- Correr las impresiones y recortar los modelos, así como montarlos.

Otras funciones delegables dentro del consultorio son:

- La responsabilidad del cuidado y mantenimiento de las unidades del air-rotor, piezas de mano.
- La limpieza y esterilización de los instrumentos.

- La preparación de los juegos de instrumentos adecuados para los procedimientos a realizar y su colocación en charolas prearregladas.
- Inclusive se les puede llegar a adiestrar en otras funciones como restaurar dientes con amalgama o resinas.

Estas y otras funciones que se pueden agragar a esta lista tienen el objeto de que el dentista puede librarse de realizar estas fases no productivas de la odontología, que son delegables al no necesitar del especializado adiestramiento del cirujano dentista y que pueden ser realizables por personal auxiliar paraprofesional adiestrado, como el caso del ya aceptado técnico de laboratorio.

Si uno como dentista se analiza observará que se encuentra practicando muchas de estas funciones que fácilmente pudiera realizar un ayudante cuidadosamente adiestrado, para así darle al dentista más tiempo para atender mejor a sus pacientes al poder proporcionarles más horas productivas.

ANALISIS DEL TRABAJO.

Si el concepto de trabajo nos va a servir como base para analizar nuestra práctica, y su productividad es nuestra meta, entonces se deben explicar ciertos fundamentos de ciencia industrial.

Schon nos explica que en terminología física el traba

jo que se llama isométrico (estático) requiere una gran esfuerzo y causa fatiga; el trabajo dinámico requiere movimiento. El resultado del trabajo es productividad, pero ésta depende no solamente de las ganas de trabajar, sino también de la habilidad para producir.

Los fundamentos determinantes del comportamiento humano son entonces: Habilidad y deseo de producir. De estos es mejor que se tenga el deseo porque la habilidad se puede adquirir, instruyéndose y adiestrándose.

La meta de la evaluación analítica del trabajo es la determinación del grado de dificultad de un procedimiento específico. Por lo tanto, deben buscarse los siguientes requisitos para una persona que ejecuta una tarea específica:

1. Habilidad
2. Responsabilidad
3. Carga de Funciones
4. Factores ambientales

Se debe tratar de purgar a nuestra profesión de sus tradicionales y frecuentemente anticuados métodos y acondicionar las áreas operatorias por medio de un cuidadoso análisis de nuestros procedimientos de trabajo.

En este análisis es necesario eliminar todo aquello

que sea superfluo no sólo en términos de unidades dentales, -- instrumentos, materiales y métodos de trabajo (los cuales pueden ser reemplazados por mejores), sino también con respecto - al sistema, a "movimiento" incluyendo técnicas de cambio de -- instrumentos y de circulación en área operatoria.

Los estudios clásicos de tiempo y movimiento tratan de los cambios de procedimiento, al reacondicionamiento o rea-comodo del área de trabajo y de la coordinación dentro de las bases de mejorar el trabajo en equipo.

El dentista interesado en las razones de la necesi--dad de racionalización, seguramente encontrará preguntas que - van aún más allá de esto. Lo más probable es que se pregunta--rá "qué" debe ser cambiado y "cómo" se deberán efectuar tales cambios en la totalidad de la organización del trabajo, inclu--yendo todos los problemas relacionados a cualquier combinación de hombre, instrumentos, equipo, técnicas y del mismo paciente como parte esencial del equipo.

El análisis nos lleva de la condición existente a co--mo debe ser la situación ideal. En relación a eso se debe no--tar que "el mejor método", el más buscado, el ideal, es utópi--co. Hoy en día uno debe preocuparse por la realización del más sencillo, la forma más simple de movimiento y de método de tra--bajo que nos proporcionará la máxima utilidad por su eficien--cia.

Tres de los tipos de investigaciones de trabajo que se utilizan en la industria hoy en día y que se pueden aplicar a odontología son:

1. Estudios de tiempo empleado medidas de varios procedimientos y la subsecuente evaluación de sus resultados. Por ejemplo: El tiempo perdido en curso de la mañana - debido al enjuague bucal y escupir de los paciente se ha determinado que si se tiene 18 pacientes durante el día se pierden 45 minutos de trabajo. Para eliminar - esta pérdida de tiempo se introdujo una técnica racional de aspiración con el paciente reclinado y se elim
nó la escupidera.
2. Estudios de valorización que determinan el grado de di
ficultad de un trabajo con el objeto de reemplazar métodos obsoletos por otros mejores, más rápidos, con --
más éxito. Se encontrará resistencia a cambiar los há
bitos de años o a modifica técnicas confiables y laboriosas. Sin embargo, siguiendo las técnicas modernas apropiadas, se pueden hacer, por ejemplo, tratamiento de conductos en una sólo sesión, tratamiento parodontal con electrocirugía y rehabilitaciones completas en un tiempo comparativamente corto.
3. Estudios de movimiento con subdivisiones para cada pro
cedimiento en pasos o etapas parciales. Para lograr -

una mejor racionalización se debe:

- a) Eliminar pasos superfluos.
- b) Combinar etapas parciales o en otras para cambiar y mejorar el procedimiento.
- c) Asignar fases de trabajo auxiliares asistentes o delegar.
- d) Racionalización y simplificación de los diferentes procedimientos. Todos nuestros esfuerzos de racionalización nos deben llevar a la meta de simplificar el trabajo que se debe ser ejecutado por el dentista, así como mejorar la eficiencia de procedimiento mismo. Si alcanzamos ésta etapa en nuestra profesión, reduciremos el gasto de tiempo y energía, y la práctica de nuestra profesión será más completa y satisfactoria.

CONCLUSIONES

La amplia literatura existente relativa a la mejor planeación y administración de un consultorio odontológico, no es más que una prueba de la importancia de este tema en la profesión. Tema al que no se le ha dado mucha trascendencia en el pasado. Actualmente ya se empieza a reconocer que se puede y se debe hacer mejor Odontología en una forma menos complicada y más eficiente.

Basta solo con revisar la literatura para empezar a meditar en todo lo que pueda cambiarse en el sistema de prestación de servicios odontológicos: Esto va desde equipo, posición del paciente, empleo de auxiliares, hasta la planeación - citas y la administración del consultorio.

Lo amplio del tema implica que se trate cada uno de estos puntos con mayor detalle. Por lo que intentamos desarrollar los aspectos más importantes de los mismos lo mejor posible.

Sin embargo, nosotros creemos haber presentado un bosquejo con la suficiente información como para motivar una

mayor actividad en el país en esta área y para iniciar un diálogo que tenga como finalidad mejorar la práctica de la profesión y los servicios presentados.

Esperamos que este estudio sea en beneficio del Cirujano Dentista y la Odontología, teniendo como principal finalidad la salud de todo paciente.

B I B L I O G R A F I A

- "ECONOMIA DENTAL"
Metodología del Trabajo
José Mendez Rivas
Tercera Edición 1961
Editorial: Mundi

- "TEAMWORK IN THE DENTAL PRACTICE"
Buch-und Zeitschriften-Verlag Die
Schon F.
Quintessenz
Berlin 1972

- "TEAM DENTISTRY"
Symposium on the Expanding
Role of the Auxiliar Dentistry
The Dental Clinics of North America
Vol. 18 #4 1974

- "WORK SIMPLIFICATION IN DENTAL PRACTICE"
Third Edition
W.B. Saunders Company Philadelphia
1974

- "OFFICE PROCEDURES FOR THE DENTAL TEAM"
1977. The C. V. Mosby Company
St. Louis Missouri.