# Dental Tribune

The World's Dental Newspaper · Hispanic and Latin American Edition

Editado en Miami www.dental-tribune.com No. 10, 2014 Vol. 11


# La Psicología y la Clínica II

FOTO: © 2014 - Javier Moreno

*Explosión de colores producida por el agua en una de las innumerables cascadas del Parque Natural del Monasterio de Piedra en Zaragoza (España)*

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

Publicado por Dental Tribune International

DENTAL TRIBUNE
Hispanic & Latin America Edition

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

**Directora de Marketing y Ventas**
Jan Agostaro
**j.agostaro@dental-tribune.com**

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

**COLABORACIONES**
Los profesionales interesados en colaborar deben contactar al director.

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

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

DT International

Licensing by Dental Tribune International

**Group Editor:** Daniel Zimmermann
*newsroom@dental-tribune.com*
*+49 341 48 474 107*
**Clinical Editor** Magda Wojtkiewicz
**Online Editor** Yvonne Bachmann
Claudia Duschek
**Copy Editors** Sabrina Raaff
Hans Motschmann

**Publisher/President/CEO** Torsten Oemus
**Director of Finance** Dan Wunderlich
**Business Development** Claudia Salwiczek
**Events Manager** Esther Wodarski
**Media Sales Managers**
Jan Agostaro (*International*)
Matthias Diessner (*Key Accounts*)
Melissa Brown (*International*)
Peter Witteczek (*Asia Pacific*)
Maria Kaiser (*USA*)
Weridiana Mageswki (*Latin America*)
Hélène Carpentier (*Europe*)
**Marketing & Sales Services** Nadine Dehmel
Nicole Andrä
**Accounting** Karen Hamatschek
**Executive Producer** Gernot Meyer

**Dental Tribune International**
Holbeinstr. 29, 04229 Leipzig, Germany
Tel.: +49 341 4 84 74 302 | Fax: +49 341 4 84 74 *173*
*www.dental-tribune.com | info@dental-tribune.com*

**Regional Offices**
ASIA PACIFIC
**Dental Tribune Asia Pacific Limited**
Room A, 20/F, Harvard Commercial Building,
105–111 Thomson Road, Wanchai, Hong Kong
Tel.: +852 3113 6177 |Fax +8523113 6199

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

La información publicada por Dental Tribune International intenta ser lo más exacta posible. Sin embargo, la editorial no es responsable por las afirmaciones de los fabricantes, nombres de productos, declaraciones de los anunciantes, ni errores tipográficos. Las opiniones expresadas por los colaboradores no reflejan necesariamente las de Dental Tribune International.
©2014 Dental Tribune International.
All rights reserved.

*El equipo que organizó el LA Dental Meeting en pleno, liderado por los doctores Irubiel Barbosa y Lauro Medrano (sentados en el centro).*

# Gran éxito del LA Dental Meeting

**El LA Dental Meeting, congreso que se celebra en Los Angeles anualmente, demostró en su tercera edición cómo combinar ciencia de alto nivel en un ambiente ameno y amigable para cientos de colegas.**

El evento, que se celebró en el hotel Hilton que se encuentra junto al parque de atracciones de los Estudios Universal el 5 y 6 de septiembre pasado, presentó a conferencistas de primer nivel en un ambiente relajado en el que los colegas tuvieron tiempo de interactuar entre ellos al igual que con los dictantes.

Esta publicación realizó durante el mismo una amplia serie de entrevistas tanto con dictantes como con la industria presente, que se mostró ampliamente satisfecha.

De hecho, varios de los directivos de las casas comerciales presentes manifestaron haber obtenido más ventas e interés

*Uno de los expositores con los productos de Vatech.*

*Panorámica de la zona comercial del congreso.*

*Matías Viale, de la empresa fabricante de implantes Microdent, habla con el Dr. Samuel Lee, uno de los conferencistas del congreso.*

*Dan Boulgers muestra el dispositivo DentalVibe durante el LA Dental Meeting.*

# Dentalvibe en Los Angeles

**El representante de la compañía Dentalvibe, Dan Boulgers, manifestó que el Los Angeles Dental Meeting fue una experiencia excelente, tanto por la calidad de los conferencistas y asistentes como por las ventas realizadas.**

Boulgers explicó que Dentalvibe fabrica un sistema para aliviar el dolor de la inyección, una de las grandes quejas de los pacientes en la consulta odontológica. El representante manifestó que el sistema sirve también para aliviar la ansiedad de los pacientes

El dispositivo tiene la apariencia de un cepillo eléctrico de dientes, y funciona por medio de vibración. La aguja se posiciona en medio de los dos dientes del dispositivo, lo cual evita que el paciente sienta dolor. El sistema bloquea la sensación de dolor que produce la aguja, ya que vibra en canales alejados de los nervios para evitarlo.

«Los niños dicen que el aparato hace cosquillas en los dientes y piden que les pongan la inyección porque con Dentalvibe no sienten nada doloroso sino placentero», comenta Boulgers.
Desde la aparición del dispositivo, muchas clínicas han dejado de utilizar geles anestésicos para adormecer las encías y han incorporado este dispositivo.

El representante agregó que las universidadesde Harvard, Tufts y Nova South Eastern están realizando estudios clínicos para determinar específicamente sus efectos en la población.

Durante el congreso realizado en Los Angeles, junto a los Estudios Universal, los asistentes mostraron un marcado interés en el producto. Más de 400 profesionales acudieron a la tercera edición del LA Dental Congress, que ofreció no sólo conferencias sino también una serie de talleres sobre estética e implantes. DT

## Recursos

- **Dentalvibe:** www.dentalvibe.com
- LA Dental Meeting: **ladentalmeeting**.com

*Los encargados del stand de Myofunctional, empresa que fabrica correctores bucales miofuncionales.*

*Una de las conferencias del LA Dental Meeting.*

*El Dr. Juan Enrique Bazán durante su taller sobre diseño de la sonrisa.*

*Una estudiante de la Facultad de Odontología de Coahuila (México) hace una presentación, como parte de un programa de intercambio.*

*Un representante del cuerpo estudiantil de la Facultad de Odontología de Coahuila en Los Angeles.*

*El Dr. Samuel Lee realizó un taller hands-on de implantología con cabezas de cerdo.*

*Uno de los talleres prácticos del congreso.*

*La zona comercial del LA Dental Meeting tuvo gran actividad, como se aprecia en la imagen.*

en sus productos que en el congreso de la California Dental Association, que se celebró durante los mismos días en San Francisco.

Los directivos del congreso, los doctores Irubiel Barbosa y Lauro Medrano, manifestaron que más de 400 odontólogos asistieron a los dos días de conferencias, que culminaron con una gran fiesta de gala.

Entre las compañías comerciales estuvo presente por primera vez una empresa extranjera como es Microdent, fabricante de implantes de España que está comenzando a abrirse paso en el mercado norteamericano. El representante de la misma, Matías Viale, manifestó haber obtenido mucho interés en sus productos, que incluyen expandores de hueso, además de implantes dentales de fácil manejo.

Dental Tribune publicará próximamente una serie de entrevistas y artículos que reflejan el crecimiento de esta feria, que reúne en Los Angeles a un amplio grupo de profesionales. DT

## Recursos

• LA Dental Meeting: www.ladentalmeeting.com

# Gran rapidez de entrega de Henry Schein en PR

Henry Schein Puerto Rico Inc. trasladó recientemente sus oficinas de la avenida Jesús T. Piñero al San Juan Industrial Park en la carretera #1, con el objetivo de mejorar el servicio a sus clientes en Puerto Rico.

La nueva sede en el parque industrial permite fácil acceso a los clientes y al personal de la empresa utilizando la autopista Luis A Ferré hacia el sur, así como múltiples carreteras desde el área metropolitana.

Henry Schein , empresa reconocida mundialmente por sus ventas por catálogo, estaba planificando desde hace años establecer un almacén de materiales en Puerto Rico para mejorar el suministro a sus clientes en la isla y en la región.

El nuevo almacén de Henry Schein permite ahora a la empresa ofrecer mejores precios y mayor rapidez en las entregas. De hecho, aproximadamente el 70% de todas las entregas se efectúan desde este nuevo almacén y se realizan actualmente de un día para otro en la mayoría de los casos.

Este gran proyecto logístico, que tomó 18 meses en completarse, permite a Henry Schein continuar brindando un servicio de primera calidad a los profesionales de la Salud en la isla. Además, facilita el manejo de la carga pesada de los equipos especializados que llegan a su almacén.

*La gran capacidad logística de la empresa le permite distribuir productos con la mayor rapidez del mercado.*

El nuevo espacio, una construcción hecha de hormigón y acero resistente a huracanes categoría cinco, alberga también las oficinas administrativas, el grupo de ventas, el salón de demonstración y los departamentos de servicio conocidos como «ProRepair» para los equipos pequeños y piezas de mano dentales y «ProService» para todos los equipos que requieren servicio en las oficinas profesionales.

*La entrada a los nuevos almacenes de Henry Schein en Puerto Rico.*

Henry Schein continúa creciendo así en Puerto Rico para cumplir cada vez mejor con su misión corporativa: «Proporcionar productos y servicios innovadores en la industria de la salud; ser asesores y consultores confiables para nuestros clientes, facilitándoles la mejor calidad de atención al paciente, eficiencia y rentabilidad en la gestión de su práctica».

El Gerente Regional de Henry Schein en Puerto Rico, Gilmartín Parés, explicó que la nueva iniciativa de su empresa en el Caribe es un primer paso para afianzarse en esta región y en otros países de América Latina.

Parés manifestó que el nuevo almacén se concentra en los productos de mayor venta «para aliviar el tiempo de tránsito y dar así una respuesta más eficiente» a las órdenes de los dentistas.

El Gerente Regional de Henry Schein en Puerto Rico explicó que la medida ha tenido una buena repercusión para los dentistas, ya que «se han beneficiado porque tienen productos que se les entregan más rápidamente». El directivo dijo que gracias a esta iniciativa un 99% de sus envíos en la isla cumplen con sus horarios de entrega. DT

## Recursos

- Henry Schein: www.henryschein.com/internacional

3shape

TRIOS® - MÁS QUE UNA IMPRESIÓN

IMPRESIONES DIGITALES EN COLORES VIVOS
MIDA EL TONO DE LOS DIENTES MIENTRAS ESCANEA
FOTOS HD PARA UNA DETECCIÓN SUPERIOR DEL MARGEN

Elija la solución óptima TRIOS® para su clínica - Cart, Pod o integración en la unidad dental
www.3Shapedental.com/TRIOS

# UNA NUEVA DIMENSIÓN EN LA ODONTOLOGÍA

Con **GC SOLARE X**,
todos las restauraciones
de composito se hacen fácilmente.

Con solo un composito restaurativo UNIVERSAL
estético para ANTERIORES,
con propiedades físicas para uso en POSTERIORES.

- Excelente efecto camaleónico.
- No pegajosa, permitiendo una fácil manipulación.
- De fácil y rápido pulido, obteniendo una superficie lisa y brillante.
- Con alta resistencia a la fractura para soportar el estrés oclusal.
- Radiopaca para un mejor diagnóstico.
- De baja contracción durante la polimerización.

## GC SOLARE X

es una (MFR) resina híbrida micro-fina restauradora
fotocurable con cargas de resina pre-polimerizadas.

**WWW.GCAMERICA.COM**
PARA MAYOR INFORMACIÓN COMUNICARSE AL TELÉFONO: (708) 897-4003 USA

GC AMERICA INC.

# 25 Congreso de Ceola-Helo

**El XXV Congreso de la Asociación Ceola-Helo congregó en Miami a reconocidos conferencistas, casas comerciales y a un nutrido grupo de profesionales de origen hispano.**

El evento, que tuvo lugar el 12 y 13 de septiembre en el hotel Intercontinental de Doral, ofreció un panorama de la odontología que abarcó desde ortodoncia y estética a implantes dentales.

Los principales conferencistas del congreso fueron los doctores Orlando Rodríguez-Rams, Enrique Jadad, Carlos Vélez, Alvaro Ordóñez, Gregory Oxford, Norberto Manzanares, Francisco Grand, Raúl Zajia y Antonio Gordils.

La presidenta de Ceola-Helo, Dra. Elzebir Castillo, manifestó que el evento es una forma de que los odontólogos radicados en Miami actualicen sus conocimientos mediante las ponencias de especialistas de categoría internacional.

Por su parte Sonia Taveras, secretaria de la asociación, declaró sentirse satisfecha de los resultados del congreso, que en esta ocasión contó con la presencia de compañías internacionales.

Las casas comerciales presentes en Ceola-Helo fueron Henry Schein, International Dental Supply, MIS, DenMat, Kettenbach, Bonafix, Colgate, Smile HD y el fabricante español de implantes Microdent, que ha abierto oficinas en Miami para distribuir sus productos en Estados Unidos.

Microdent patrocinó la conferencia del Dr. Norberto Manzanares, que ofreció una charla que atrajo a muchos asistentes, y que la calificaron como la mejor del congreso.

Manzanares, un experto en estética dental e implantes, mantuvo después de la conferencia una amplia discusión con un grupo de odontólogos interesados en los puntos que explicó.

El especialista ha obtenido una gran reputación en España y Latinoamérica por las cirugías en vivo que ha realizado en congresos celebrados en países como Colombia o Bolivia. En Colombia, por ejemplo, participó en el primer y segundo Congreso Internacional de Odontología Reconstructiva y Estética que tuvieron lugar en Pereira, donde el procedimiento en vivo consistió en la exodoncia de un diente y en la colocación de un implante de forma inmediata.

Manzanares comentó que en los congresos se ven frecuentemente casos estéticos bien acabados, los cuales muchas veces no tienen relevancia para los asistentes que, o no cuentan con la misma infraestructura clínica, o se enfrentan diariamente a circunstancias muy diferentes.

Los doctores Enrique Jadad y Carlos Vélez discutieron temas como blanqueamientos e implantes, respectivamente, mientras que el colombiano radicado en Miami Alvaro Ordóñez se centró en la tecnología digital necesaria para practicar la implantología del siglo 21.

Entre los visitantes internacionales se encontraba también el Dr. Sergio Cacciacane, fundador y director de la Escuela Superior de Implantología de Barcelona, la cual cuenta con escuelas de estética e implantes en más de veinte países.

La compañía Microdent está actualmente introduciendo sus productos en Estados Unidos mediante su participación en congresos y ferias comerciales. Microdent es ampliamente conocida por haber desarrollado los primeros expansores óseos, de lo cual tiene la patente internacional, al igual que los implantes hexagonales de conexión interna Genius.

Smile HD, basada en Holanda, presentó un intuitivo software en español e inglés para el iPad que facilita sobremanera la explicación al paciente del tratamiento. La compañía realizó presentaciones de esta herramienta muy fácil de utilizar, que es esencial para que los pacientes entiendan y aprueben el procedimiento que se les va a realizar. DT

## Recursos

- Microdent: microdent.com
- Smile HD: smilehdapp.com

*Matías Viale explica las entajas de los implantes Genius de Microdent a un odontólogo.*

*El Dr. Norberto Manzanares (centro) junto al Dr. Sergio Cacciacane (derecha), fundador de ESI Barcelona, y los representantes de Microdent, Rubén de la Torre y Matías Viale en el congreso de Ceola-Helo.*

*El Dr. Noberto Manzanares, junto al Dr. Cacciacane, recibió un placa de agradecimiento de Ceola-Helo.*

*Carlos Velez, Sergio Tinoco (centro), Roberto Ariza y Enrique Jadad con el software para iPad de SmileHD.*

*La coordinadora del evento de Ceola-Helo, Dra. Sonia Tavares, con Matías Viale, de Microdent.*

*El Dr. Enrique Jadad durante su conferencia sobre blanqueamiento dental en el congreso de Ceola-Helo.*

*Susana y Sergio Cacciane y Nuria y Norberto Manzanares a la entrada del hotel donde se celebró el congreso.*

*Uno de los stands en la zona comercial de Ceola-Helo.*

*El Dr. Alvaro Ordóñez durante su conferencia sobre tecnología avanzada.*

*Los Drs. Sergio Tinoco y Roberto Ariza con el software SmileHD.*

*El Dr. Manzanares durante su conferencia.*

# Tetric® N-Collection

Un completo sistema restaurativo nano-optimizado

## Descubra nuestra última colección

**Tetric® N-Collection**

Tetric N-Ceram® | Tetric N-Ceram® Bulk Fill | Tetric N-Flow® | N-Etch | Tetric N-Bond® | Tetric N-Bond® Self-Etch

**www.ivoclarvivadent.com**

**Ivoclar Vivadent AG**
Bendererstr. 2 | 9494 Schaan | Principality of Liechtenstein | Tel.: +423 / 235 35 35 | Fax: +423 / 235 33 60

**Ivoclar Vivadent Marketing Ltd.**
Calle 134 No. 7-B-83, Of. 520 | Bogotá | Colombia | Tel.: +57 1 627 33 995 | Fax: +57 1 633 16 63

**Ivoclar Vivadent S.A. de C.V.**
Av. Insurgentes Sur No. 863 | Piso 14, Col. Napoles | 03810 México, D.F. | México
Tel. +52 (55) 50 62 10 00 | Fax +52 (55) 50 62 10 29

ivoclar vivadent®

passion vision innovation

# La Psicología en la Clínica II

*Por Helga Mediavilla Ibáñez**

**Este es el segundo de dos números sobre Psicología en la Clínica, el cual ha sido coordinado por la Dra. Helga Mediavilla, fundadora y directora de PsicoDent, organización especializada en cursos de carácter psicológico para odontólogos desde 1996, que tiene como objetivo aplicar herramientas efectivas a las necesidades laborales de la odontología.**

En este contexto de estudio e investigación científica junto al Dr. Mario Utrilla, surge un nuevo concepto definido como Odontología Emocional: técnicas que permiten manejar nuestros pensamientos, emociones y dirigir nuestras conductas, ordenarlas y sanearlas para que no nos produzcan ansiedad, depresión o malestar, sino relajación, tranquilidad y optimismo.

La Dra. Mediavilla, Psicoterapeuta y Coach con un Máster en Gestión de Clínicas Dentales por la Universidad Rey Juan Carlos de Madrid, ha ganado una alta reputación por la perspectiva con la que enfoca sus cursos, los cuales abren nuevas puertas para el desarrollo de los profesionales.

*Psicoterapeuta y Coach. CEO y fundadora de Psicodent (www.psicodent.org), empresa especializada en cursos y conferencias de carácter psicológico destinadas al odontólogo. Máster en Gestión de Clínicas Dentales por la Universidad Rey Juan Carlos de Madrid (España). Contacto: helgamediavilla@psicodent.org.

El tópico general de la psicología en la clínica se trata rara vez en las publicaciones odontológicas. Sin embargo, como el márketing dental, es un aspecto fundamental del entorno profesional en el que nos desenvolvemos y que necesitamos dominar para triunfar en nuestra especialidad.

La psicología involucra muchos aspectos del comportamiento humano, tanto a nivel personal como colectivo, que abarcan e influyen en la motivación personal con el personal con el que trabajamos, contribuyendo al bienestar profesional y personal, con la intención de prevenir el estrés y el «burnout» para conseguir que tanto el especialista como el paciente desarrollen su actividad de forma satisfactoria.

El artículo que presento, titulado «Relación entre el equipo odontológico» explica cómo desarrollar la mejor relación posible entre el equipo odontológico de la clínica, lo cual es una de las llaves de su éxito o fracaso.

> ***El tópico general de la psicología en la clínica se trata rara vez en las publicaciones odontológicas.***

Leticia Esquinas y la Dra. Arola Pérez, miembros del equipo DentalMadrid, escriben también artículos en este número. Esquinas refleja en su artículo «Las competencias del personal auxiliar» las labores que desarrolla día en día en su trabajo con la atención y el cuidado de sus pacientes. No cualquiera puede ser auxiliar de clínica dental. Es un perfil que incluye muchas cualidades y competencias.

La Dra. Pérez nos habla del paciente especial que tantos conocimientos y paciencia requiere. Otro artículo de la misma autora explica el tópico del bruxismo, tan complejo y frecuente incluso en niños. Su artículo explica la importancia de un tratamiento interdisciplinar para esta patología, que debe estar a cargo de verdaderos expertos en la materia.

Esperamos que el número sea de su agrado. DT

# Relación entre el equipo odontológico

*Por Helga Mediavilla Ibáñez**

**La calidad en la atención odontológica que se brinda hoy en día es una necesidad para todo profesional y, en gran medida, ello depende de la relación del personal que conforma el equipo odontológico.**

El presente artículo explica la necesidad de trabajar en equipo como una herramienta fundamental para conseguir una práctica odontológica eficiente y eficaz, aumentando la calidad de nuestro servicio y la fidelidad de nuestros pacientes.

La comunicación entre los profesionales y la aplicación de diferentes técnicas de trabajo en equipo son elementos imprescindibles dentro de la clínica dental para aumentar su rentabilidad. El trabajo en equipo se basa en las «5c».

**Complementariedad:** cada miembro domina una parcela determinada del proyecto.

**Coordinación:** el grupo de profesionales, con un líder a la cabeza, debe actuar de forma organizada con vistas a sacar un proyecto adelante.

**Comunicación:** el trabajo en equipo exige comunicación abierta entre todos sus miembros, esencial para poder coordinar las distintas actuaciones individuales.

**Confianza:** cada persona confía en el buen hacer del resto de sus compañeros. Esta confianza le lleva a aceptar y anteponer el éxito del equipo al propio lucimiento personal.

**Compromiso:** cada miembro se compromete a aportar lo mejor de sí mismo, a poner todo su empeño en sacar el trabajo adelante.

Existen diferencias entre grupo de trabajo y equipo de trabajo:

1. El equipo de trabajo responde en su conjunto del trabajo realizado, mientras que en el grupo de trabajo cada persona responde individualmente.

2. En el grupo de trabajo sus miembros tienen formación similar y realizan el mismo tipo de trabajo (no son complementarios). En el equipo de trabajo cada miembro domina una faceta determinada y realiza una parte concreta del proyecto (son complementarias).

3. En el grupo de trabajo cada persona puede tener una manera particular de funcionar, mientras que el equipo es necesario la coordinación, lo que va a exigir establecer estándares comunes de actuación (rapidez de respuesta, eficacia, precisión, dedicación).

4. En el equipo de trabajo es fundamental la cohesión, hay una estrecha colaboración de sus miembros. Esto no tiene por qué ocurrir en el grupo de trabajo.

El objetivo general es comprobar que la mejora de trabajo en equipo se traducirá en rentabilidad para la clínica dental

Los objetivos específicos son:

- Aumentar la calidad de nuestro servicio a nuestros pacientes, empatizando y aplicando técnicas de cortesía.
- Conseguir la fidelidad de nuestros usuarios y la divulgación de nuestra buena práctica.
- Mejorar el clima laboral y la comunicación entre los profesionales, intercambiando información y experiencias.
- Organizar los diferentes roles del trabajo en equipo entre los profesionales de la clínica.
- Fomentar el trabajo en equipo en la clínica dental y conseguir así, un equipo humano de calidad.

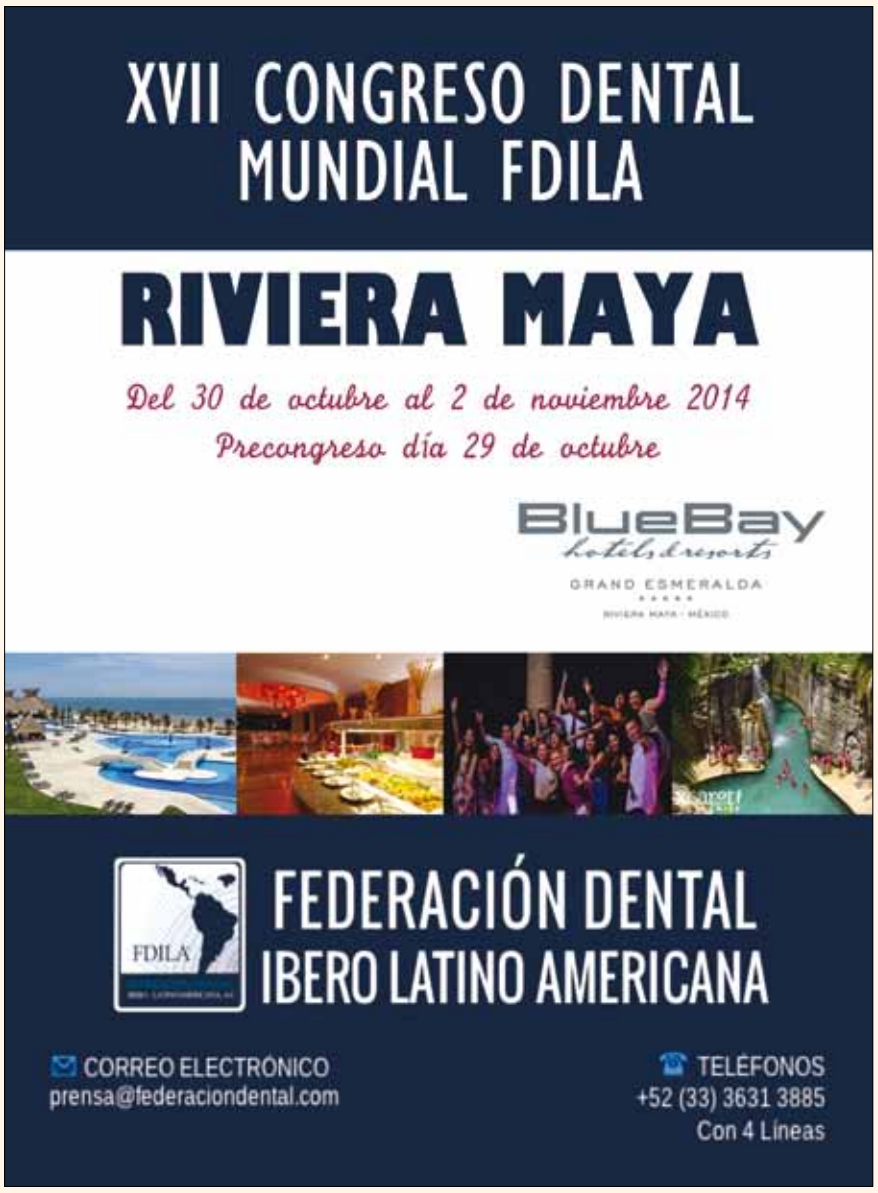
Para realizar trabajo en equipo en la clínica dental y obtener gracias a ello de una mayor rentabilidad en nuestra clínica y un equipo humano de calidad, debemos saber que hay que establecer roles y pautas de trabajo.

Lo primero que vamos a definir es el **ROL del LIDER**:

El líder es el director o dueño de la clínica dental, que es la persona que moldea la estructura del grupo. El líder puede o no formar grupos de personas que funcionen como equipo de trabajo.

Un buen líder desarrolla con sus acciones equipos de trabajo, utilizando la mezcla adecuada de motivación y confianza que todo ser humano necesita para creer y emprender objetivos grupales.

Para ello es preciso:

- ✓ Saber lo que se quiere
- ✓ Cuando se quiere, hay que tener valor de decirlo
- ✓ Cuando se dice, hay que tener acierto en cómo decirlo
- ✓ Y cuando se acierta en el tono y forma y se dice de forma adecuada con palabras estratégicas, es menester tener el coraje de realizarlo.

El líder es quien puede y debe crear un buen **clima emocional** para el correcto funcionamiento del equipo