

Escuche por: **RCR**
750 Radio Caracas Radio
Rif.: J-00104450-7
LA BICHA
& **LA CUAIMA**
Por AM de Lunes a Viernes
de 11.00 a.m. a 12:00 m.



ABRIL 2012
CULTUR SIMA

AÑO 3 - COLECCIÓN N° 28

FUNDHAINFA
Fundación Hatillana de Atención
a la Infancia y a la Familia
Telfs.: (0212)961.3323/963.2737
@fundhainfa_ / @dianadagostino_
Rif.: G-2008158-9

**snapon
smile**™

snapon
smile
Dr. Karely Rodríguez

snapon
smile
Full Arch
Patient Demonstration Model

Cambia tu vida...

¡Sonríe para siempre!

AMBIENTE - RSE - LENGUAJE - NUTRICIÓN - ARTES Y MÁS...



snapon smile™

Cambia tu vida... ¡Sonríe para siempre!

"Una sonrisa es un rayo de luz en el rostro". Así lo decía William Thackeray, novelista, humorista inglés y uno de los máximos exponentes de la novela realista del siglo XIX... ¡Y no estuvo equivocado! porque ciertamente cuando poseemos una dentadura hermosa nos sentimos felices, seguros y cómodos para ser capaces de lograr cualquier meta. Pero a veces la naturaleza, los genes o las circunstancias de la vida juegan malas pasadas, y no permite que todos tengamos esa dentadura ideal para expresarnos, por lo que terminamos mostrando un rostro nada amigable para conocer. Sin embargo, siendo la ciencia consciente de este problema y en su anhelo de generar sonrisas al mayor, la salud bucal hace su mayor esfuerzo en crear un producto que devuelve esa felicidad y plenitud en aquellos que pensaban, ya no había esperanzas de volver a sonreír de forma segura y relajada.

Quisimos entrevistar al equipo de **Snap Venezuela** porque consideramos vital comunicar (tanto para odontólogos como para el público en general) sobre este innovador producto que está cambiando la vida de muchos venezolanos de forma tan positiva, sin traumas ni dolor. Muy lejos de la vanidad, al conocer par de casos (unos menos complicados que otros y algunos, bastante difíciles) entendimos que nuestra entrevista tendrá un valor importante para aquellas personas que daban por perdida su sonrisa, y más allá de una cuestión de estética, todos merecemos disfrutar de una estupenda expresión bucal y facial... ¡realmente asombra el gran cambio en quienes usan **Snap on Smile!**

Al hablar con la **Dra. Norely Rodríguez** y el **Ing. Miguel Rodríguez** (profesionales, emprendedores y luchadores que creen en el país) se siente una gran confianza, porque su positivismo se suma a una visión de efectividad para ayudar a solucionar los problemas de salud bucal en Venezuela, por lo que rompen paradigmas en el mercado nacional al responder con éxito a las necesidades de miles que pedían una solución efectiva y sin dolor, para volver a sonreír.

Trabajando como hormigas para dar a conocer tan fantástico producto, buscan más aliados que expandan a **Snap** por Venezuela; quienes ya saben de ellos y su labor, les retribuyen con un feedback

extraordinario que les llena de satisfacciones profesionales y personales. Apostaron a nuestra nación y decidieron innovar, por ello queremos amigo lector, que conozcas todo sobre **Snap on Smile** y más aún, si eres odontólogo, porque serás un aliado de este equipo que ya tiene hasta su propio **Club Snap**. Te invitamos a conocer y a disfrutar, de las nuevas técnicas dentales para tener esa sonrisa hollywoodense que te cambiará la vida para siempre. Atrévete y contáctalos ¡sabemos que no te arrepentirás!

EL MERCADO DENTAL VENEZOLANO.

¿Cómo es el paciente bucal en Venezuela?

Norely: el paciente venezolano ha cambiado mucho en los últimos años. Cuando empecé a desarrollarme en el área profesional, la mayoría acudía en la etapa curativa de la enfermedad por el mismo miedo que está relacionado con los odontólogos.

Sin embargo, ahora se observa que el paciente ha entendido que su mejor carta de presentación es su sonrisa y por ello, cada día son más las personas que acuden a la consulta diciéndome "quiero tener una bonita sonrisa", ya sea por razones variadas que van desde temas laborales, mejoramiento de su autoestima, mejora general de su imagen o la más genuina del mundo, sentirse bien consigo mismo proyectando la sonrisa que se desea.

¿Qué les motivó a traer Snap on Smile?

Miguel: desde el momento en que conocí **Snap** inmediatamente pensé en el mercado venezolano por su gran potencial, más aún, porque he tenido la oportunidad de observar el éxito del producto en otros países como España y EE.UU; sin embargo, creo que el **Snap** es un sistema que tendrá éxito en cualquier país donde se lleve por su alto carácter innovador, y sencillamente, porque es único en su estilo.

¿Alguna empresa los invitó a participar en el lanzamiento del producto en el país?

Miguel: por la iniciativa de la empresa **Neconsa Inversiones C.A.**, quienes tras presentar un plan de negocios a la empresa fabricante **Denmat Holdings LLC**, le fue otorgada la representación exclusiva para toda Venezuela desde diciembre de 2010.

¿Consideran que el mercado dental venezolano está preparado para recibir Snap?

Miguel: hace un par de años cuando me tocó elaborar el plan de negocios para **Snap Venezuela**, ubiqué mucha información que evidenciaba la existencia de un gran potencial odontológico y demostrado, en el alto número de profesionales que se están graduando en todas las facultades del país, además, de un mercado demandante de estética de sonrisa con lo cual estaba plenamente justificado la llegada de **Snap** a Venezuela. Hoy, cuando contamos con un año y medio de trabajo muy duro, les puedo decir con mucha satisfacción, que se han sobrepasado nuestras expectativas, ya que cada vez son más los odontólogos que usan nuestro sistema y los pacientes que quieren **Snap**.

Norely: ¡seguro que sí! año y medio de trabajo nos ha demostrado que el venezolano quiere soluciones estéticas y el **Snap** es capaz de proporcionarlos. Cada día son más los odontólogos que lo están aplicando y los pacientes que lo están usando, tal cual como les dice Miguel.

Es decir, que Venezuela es un mercado extraordinario para el producto.

Miguel: siempre supimos que Venezuela, el país de las mujeres más hermosas del mundo, era un mercado potencial para **Snap** por el hecho de que el venezolano valora mucho la estética en general. Al día de hoy, estamos muy complacidos con la respuesta de odontólogos y pacientes, puesto que cada día sumamos más odontólogos **Snap** y más pacientes portadores de nuestro sistema.

CONOZCA A SNAP ON SMILE.

¿Cómo nace este producto?

Norely: nace de la mano de su creador, el Dr. Marc Liechtung, neoyorkino, hace 13 años aproximadamente. Su comercialización oficial se inició hace 10 años en los mercados de EE.UU y Canadá; hace 3 años se abrió hacia Europa y Asia, y en año y medio empezó en Latinoamérica, siendo Venezuela uno de los primeros en iniciarse en la técnica. Hoy en día más de 5.000 odontólogos lo usan solo en Estados Unidos y cuenta con presencia internacional en más de 40 países, teniendo el reconocimiento de prestigiosos odontólogos de todo el mundo.



Es bastante interesante los números que refieren sobre Snap. ¿Saben cuántos se producen?

Miguel: se elaboran más de 8.500 aparatos mensuales para satisfacer la demanda.

Ahora... ¿qué es realmente el Snap?

Norely: es una prótesis dental removible fabricada con material de reciente generación que confiere gran estabilidad y a la vez, asemeja la anatomía del diente agregando el componente estético, del cual adolecen muchas prótesis removibles convencionales, y lo más importante, es que no requiere tallar los dientes del paciente para colocarla.

¿En qué se diferencia Snap a otras técnicas?

Norely: existen múltiples diferencias. **1)** Su odontólogo no necesitará tallar sus dientes para colocarla, es decir, no hay que hacer degaste, y esto es muy importante porque el paciente puede conservar su estructura dental intacta. **2)** El material con el que está confeccionada permite que la prótesis se adapte al contorno de los dientes que tiene el paciente, agregando los ausentes y haciendo diseño cosmético de la sonrisa sobre el resto de la arcada. **3)** No usamos ganchos ni paladar para retener la prótesis, ya que aparte de ser antiestéticos, estos ejercen esfuerzos puntuales en el caso de los ganchos sobre los pilares que la soportan o, en el caso del paladar, se ejercen esfuerzos axiales, y son muy agresivas con la mucosa. **Snap** por el contrario, hace una redistribución de fuerzas sobre todos los dientes existentes del paciente. **4)** No requiere de ningún pegamento para retenerse en boca, la retención es totalmente mecánica. **5)** Viene provisto con sus soluciones de limpieza para que se sigan las instrucciones del fabricante.

¿Cuál es el procedimiento para generar el Snap?

Norely: el procedimiento es muy sencillo: el odontólogo tomará impresiones de los dientes del paciente y seleccionará junto con él, el color deseado; luego conjuntamente con nosotros, diseñaremos el caso personalizado para el paciente en cuestión, y en el plazo de 1 mes, se entregará el **Snap** al odontólogo para que lo instale.

¿Quiénes son los pacientes ideales para usar el producto?

Norely: todos los casos son estudiados individualmente, sin embargo como requisito necesitamos que el paciente tenga al menos 4 dientes para poder retener la prótesis.

¿Y los niños pueden usar Snap?

Norely: si, siempre que tengan dentición permanente.

¿Esta prótesis completa se usa solamente en los dientes superiores?

Norely: no, el **Snap** puede usarse en arcadas superiores, inferiores e incluso, en ambas, que ya sería un caso bimaxilar.

En relación a los tratamientos convencionales. ¿La colocación del Snap es dolorosa?

Norely: hasta la fecha, la mayoría de los tratamientos odontológicos implican tallado o desgaste de la estructura dental en el caso de prótesis fija, y ganchos y paladar, en el caso de prótesis removible. Para poder rehabilitar a los pacientes, estas tendencias han empezado a ampliarse hace algún tiempo, inclinándose hacia lo que se conoce como **la odontología mínimamente invasiva**, que es nuestra línea de investigación y que pretende resolver el dilema de, cómo podemos rehabilitar un paciente sin desgastar sus dientes y sin usar ganchos ni paladar antiestéticos.

El **Snap** es un sistema concebido directamente bajo esta lógica, ya que solo requiere tomar impresiones y configurar la prótesis adaptándonos a los dientes que el paciente tenga en boca, ofreciendo una alternativa rápida y sencilla sin tallar la estructura dental. Hay pacientes para todos los tipos de tratamientos, de acuerdo a las exigencias de cada uno de ellos en cuanto a tiempo, economía, comodidad, rapidez y sencillez... El **Snap** es una alternativa de tratamiento muy versátil en el mundo de la odontología.

Es decir, es un producto que no genera dolor en su procedimiento, no hay traumas para el paciente.

Miguel: ¡así es! de hecho los pacientes que lo usan remiten que lo sienten como un guante sobre los dientes, y esto se debe a que el **Snap** al entrar en contacto con el medio bucal, se adapta al contorno de los dientes, lo que hace muy cómodo su uso.

¿Cuánto tiempo dura la prótesis, su vida útil?

Norely: de acuerdo con la casuística generada hasta el momento, el laboratorio dice que el **Snap** puede durar entre 3 y 5 años; sin embargo siempre depende del cuidado del paciente, de que se sigan con las recomendaciones del fabricante y se usen los productos de limpieza suministrados para la correcta higiene del aparato.

Miguel: y por supuesto, todo esto está apoyado por un certificado de garantía de un año que cubre cualquier desperfecto en el material o, a la manufactura del **Snap**.

¿El Snap puede usarse en todo momento?

Norely: se puede usar para comer y hacer una vida normal. Las indicaciones se basan en que se retire durante la noche y se realice el aseo básico del aparato con las soluciones de limpieza provistas por el fabricante.



¿Tiene alguna contraindicación?

Norely: el **Snap** no está indicado para personas que tengan menos de 4 dientes en boca, en pacientes que tengan una enfermedad periodontal severa, no controlada, y en pacientes que tengan volados muy pronunciados, lo que se conoce como protrusiones en odontología.

Se puede decir que Snap es la sonrisa perfecta.

Norely: la perfección es relativa e inexistente desde nuestro punto de vista, preferimos decir que **Snap** confiere una sonrisa estética y funcional a nuestros pacientes, aunque en Estados Unidos se conoce como "la sonrisa de Hollywood" porque artistas como Julia Roberts o George Clooney entre otros, pueden enmascarar los defectos que puedan tener sin necesidad de tallar sus dientes naturales; por esto es que decimos que con **Snap** no solo solucionamos las ausencias dentales sino, que hacemos diseño cosmético de la sonrisa.

¿Usar Snap es un tema de frivolidad o necesidad?

Norely: creo que siempre hay una necesidad implícita en cada caso resuelto con **Snap on Smile** y que va desde lo más sencillo, como puede ser un paciente que no le gusta el color de sus dientes y quiere que le hagamos la prótesis de otro color, normalmente más blanco, hasta pacientes que han perdido muchos dientes y quieren que se los repongamos con el **Snap** para poder comer y obviamente, también para verse estéticamente aceptables... Pero en esencia, siempre cada persona tiene su propia necesidad que cubrir y si **Snap** puede ayudarles, ¡bienvenido sea!

EXPERIENCIAS SNAP ON SMILE.

Vemos que sienten satisfacción cuando hablan de Snap.

Norely: (risas) sí... siento mucha satisfacción porque ayudo a mis pacientes a transformar sus sonrisas y de esta manera, a transformar sus vidas a través del **Snap** por el cambio radical que produce; no en vano **Snap** es muy utilizado en programas como "Extreme Makeover" (cambio radical) en EE.UU para producir cambios inmediatos en sus participantes.

En general, considero que es una alternativa excelente para muchos de nuestros pacientes; como odontólogo, siempre

es gratificante observar como avanza la odontología y me siento orgullosa de colaborar como profesional, para que todos mis colegas en el país puedan contar con estas técnicas de vanguardia para ofrecerlas a sus pacientes.

¿Qué buscan cuando aplican Snap, más allá de lo estético o como solución dental?

Norely: **Snap on Smile** tiene una gran cantidad de aplicaciones en el mundo de la odontología, pero la concepción original en cuanto a su diseño, es devolver la sonrisa y la función (capacidad masticatoria) a los pacientes de una forma rápida, sencilla y estética, porque no solo solucionamos las ausencias dentarias sino que hacemos diseño cosmético de la sonrisa sobre toda la arcada.

Además, el **Snap** es el tratamiento más viable cuando los pacientes presentan enfermedades sistémicas como cáncer, hemofilia, púrpuras, problemas cardiovasculares, renales, etc., casos en los cuales mientras menos tocamos a nuestros pacientes, es lo ideal por su compromiso sistémico, es decir, deben verse sometidos a tratamientos no invasivos.

También otro grupo importante de pacientes son los que presentan alteración en la estructura dentaria con amelogenénesis imperfecta, dentinogénesis imperfecta, etc. (manchas en los dientes por nacimiento). Igualmente, **Snap** es perfecto como provisional para implantes, ya que tenemos a nuestros pacientes cómodos y estéticamente presentables mientras se produce el proceso de óseo integración, de hecho, **Snap** está considerado como el mejor provisional para implantes del mundo, porque al no tocar los tejidos blandos, permite una mejor regeneración.



Norely, como profesional de la odontología con 18 años de experiencia... ¿Cuál ha sido el caso más difícil que has tratado?

Un paciente y amigo que sufrió de cáncer. Sus palabras literales eran "me quiero morir con los dientes arreglados"; en aquel momento no conocía "**Snap**" y el tratamiento que me tocaba hacerle era tallar prácticamente todos los dientes para poder ofrecerle una rehabilitación estética, como la que él deseaba, pero su condición sistémica debido a la enfermedad no se lo permitía.

Justo por esos días, me invitaron a Barcelona (España) para asistir a un curso de formación de **Snap on Smile** dictado por el propio creador del sistema, el **Dr. Marc Liechtung**, con quien pude conversar bastante y despejar muchas dudas que rondaban mi cabeza en cuanto al funcionamiento técnico del aparato.

El resultado de todo esto es que realicé mi primer **Snap** para mi amigo y paciente, tratamiento con el cual le devolví tanto la función (capacidad masticatoria) como la estética, ya que él presentaba muchas necesidades odontológicas requiriendo tratamientos múltiples, y que fueron cubiertos en su totalidad, con un método totalmente no invasivo como es el **Snap**. Fue muy satisfactorio debido a que salió llorando de la consulta y agradeciéndome porque le devolví su sonrisa... ¡esto fue una inyección de autoestima directa y rápida!

Tu mayor satisfacción con los pacientes, antes y después de Snap.

Mi mayor satisfacción como odontólogo usando **Snap** o no, siempre es y será, poder cumplir con las expectativas de mis pacientes asesorándolos en cuanto al tratamiento correcto en dos direcciones. Primero, la técnica y lo clínicamente correcto, y segundo, lograr comprender sus deseos e ideas en cuanto a cómo quieren ellos lucir con su sonrisa.

En muchas ocasiones el odontólogo se concentra en hacer un trabajo estrictamente basado en los criterios estéticos aprendidos en la universidad, sin entender las necesidades de su paciente; en este sentido, recordemos que la estética es un concepto subjetivo, por ello, siempre hay que considerar la opinión de nuestros pacientes sin menoscabo de lo técnicamente correcto. Esto redundará en un paciente feliz y cómodo con su sonrisa.

¿Te ven los pacientes como un ángel que les llega del cielo porque les cambias la vida con Snap?

Norely: (risas) Bueno... ¡yo considero que ya los ángeles están completos! pero es cierto que hay pacientes especiales que te ven como un ángel, porque los ayudas a solucionar sus problemas dentales y a los cuales ellos, no les veían salida.

Es cierto que han tenido excelentes experiencias pero, ¿han encontrado tabúes, barreras o rechazo entre colegas y/o pacientes?

Norely: siempre existen diferentes opiniones ante cualquier producto que entra a un mercado y más, si es tan innovador como lo es el **Snap**. Para nosotros es un placer recibirlos, porque hace que cada vez podamos aprender más y más, y así, adaptar el **Snap** más aún para nuestros pacientes. Algunos colegas piensan que el **Snap** es algo nuevo en el mercado y ciertamente lo es pero, en el mercado venezolano... El producto ya tiene más de 13 años de comercialización, cosechando éxitos en el mercado de EE.UU, Canadá, Europa y ahora, Venezuela.

Respondiendo a la pregunta sobre los pacientes... sí, en algunos, porque asocian la salud bucal con dolor y alto costo, cuando la realidad es que la odontología ha evolucionado mucho en los últimos años ofreciendo diferen-

tes alternativas de tratamientos que no están asociados a esos antiguos tabúes.

Miguel: en general, **Snap** no pretende competir con nadie, porque no existe producto similar; sencillamente queremos darlo a conocer entre todos los profesionales de la odontología del país para que sepan que ahora cuentan con una alternativa más, muy poderosa, que les puede ayudar enormemente en su práctica odontológica.

¿Cuál es el feedback de esos odontólogos que primeramente no aceptaron el producto y ahora, lo recomiendan?

Miguel: ciertamente, muchos de nuestros actuales clientes (odontólogos **Snap**) en principio, lo rechazaban, porque es un tema bastante innovador en el área odontológica y había mucho desconocimiento del mismo, pero lo importante, es que una vez que hacen su primer caso y ven la adaptación y comportamiento del aparato, empiezan a hacer cada vez más **Snap**.

¿Y el de los pacientes, qué les dicen al ver el cambio?

Norely: ¡muy buenos! Lo normal es que un paciente cuando se le coloca su **Snap** es que no deja de mirarse al espejo... ¡sorprendido ante el cambio radical! y voy a citarles, literalmente, sus comentarios: "gracias por devolverme la sonrisa", "pensé que mi problema no tenía solución", "¡estoy feliz! pensé que nunca me iba a ver así de bien", "¡gracias por el cambio!", "me siento más seguro ahora que he recuperado mi sonrisa", "desde que uso **Snap** mis clientes me dicen que me he vuelto más simpático y hablador", "gracias por devolverme mi autoestima", "mis amigas me dicen: dame el teléfono de tu odontólogo", "me dejó con unos labios sexys"... esto también se da porque el espesor del aparato favorece la plenitud facial. Son muchas las cosas que nos dicen los pacientes y nos llena de enorme satisfacción recibir ese feedback de ellos.

Ante la proliferación, ahora, de "odontólogos" improvisados en las calles del país, donde "hacen ortodoncia" o ponen "brakes" en plena vía pública, práctica absurda y arriesgada para quienes se atreven a tomar una opción "económica" a riesgo de su salud... ¿Snap puede llegar a eso?

Norely: ¡nosotros repudiamos ese hecho! La salud bucal de nuestro país debe estar en manos de los profesionales de la odontología que han sido formados para tal fin. En el caso particular de **Snap Venezuela**, es imposible que lleguemos a ese punto porque nuestra empresa, como representante exclusivo, está siempre en contacto con el odontólogo diseñando el caso conjuntamente, por ello, tenemos la garantía plena de que estamos tratando con un profesional de la odontología

además, de exigirle su correspondiente número de inscripción ante el colegio oficial de la profesión.

Es decir, sólo profesionales de la odontología pueden producir el Snap.

Miguel: sí, únicamente odontólogos pueden hacerlo, porque son los profesionales debidamente calificados para evaluar todas las variables que necesitamos conocer para desarrollar el **Snap**, de hecho, nuestra empresa como representante exclusivo del producto, le provee solo a los profesionales de la odontología.

Cualquier odontólogo del país puede contactarnos y nosotros le brindaremos toda la información y le formaremos para que se convierta en uno de nuestros odontólogos **Snap**.

¿Se requiere de algún curso especial para conocer el producto?

Miguel: nosotros formamos a todos los odontólogos que comienzan a colocar **Snap** para que ellos puedan evaluar las características que necesitamos conocer al momento de confeccionar la prótesis, y para ello, dictamos conferencias presenciales por todo el país. También, los preparamos directamente en nuestras oficinas de Caracas; ahora estamos lanzando una nueva herramienta formativa a través de la web, donde hacemos videoconferencias usando un software para este fin, así, podemos formar sobre todo, a los profesionales que se encuentran en el interior de la capital.

¿Cuánto cuesta Snap en relación a otros tratamientos?

Miguel: **Snap** no tiene un precio único, ya que al ser personalizado para cada paciente, depende de la complejidad de cada caso particular, por ello, siempre va a depender de la evaluación de un odontólogo.

Un odontólogo que desee integrarse al Club Snap o, alguna persona interesada por el tratamiento. ¿Dónde puede ubicarlos?

Miguel: pueden visitar nuestra página web www.snap.com.ve y allí pueden hacernos todas las consultas que deseen, tanto odontólogos como pacientes. También pueden llamarnos al (0212) 310.5183 y al (0426) 530.0777 o escribirnos directamente a nuestro e-mail info@snap.com.ve.

Los pacientes también pueden ubicar directamente al odontólogo **Snap**, más cercano a su domicilio, visitando la sección de nuestra web que dice "Odontólogos **Snap**"; allí teclean la zona geográfica en que residen y les aparecerán los profesionales más cercanos que ya usan nuestro sistema, de esta forma potenciamos e integramos tanto a pacientes como odontólogos al **Club Snap** que está listo para brindar un excelente servicio.



Visítanos

Bienvenidos

www.puertaalcielo.com / puertaalcielo.com.ve
www.puertaalcielo.info *Virgen del Valle - Isla de Margarita - Venezuela*



Departamento Legal: Dra. Guadalupe Vargas.

Depósito Legal: pp200602DC2270

ISSN: 1856-5727

Impresión y distribución: La Mosca Analfabeta, C.A.

Edición: Año 3 - Colección N° 28

Producto de Brain Storm Publicidad, C.A.

Rif: J - 31028130 - 0

Teléfonos: 580414: 248.7701 - 275.2150

Caracas - Distrito Capital. Email: editores@culturisima.com.ve

www.culturisima.com.ve / www.culturisima.com

Twitter: @culturisima2000

Editores: Sully Sujú Torres / Rosaura Cardas Gonzalo.

Colaboradores: Somos Margarita Verde, Isabel Changllo, Irene Chávez, Jackeline González y David Pérez Lazo.

Fotografía: Brain Storm Publicidad, C.A.

Diseño, diagramación, producción y montaje: Brain Storm Publicidad, C.A.

Comercialización: Brain Storm Publicidad, C.A.

Se prohíbe la reproducción total o parcial de los textos publicados en este suplemento mensual. Los editores y Brain Storm Publicidad, C.A. no se hacen responsables por las opiniones, comentarios, escritos y/o similares hechos por sus colaboradores directos e indirectos, así como por todos aquellos ciudadanos que deseen participar en la producción del contenido de Culturísima.

TEATREX LEVIBEX



MAYO MES ANIVERSARIO

¡Ven a disfrutar de nuestra programación aniversaria y a compartir con nosotros en el mes de las madres!

COMPRA TUS ENTRADAS POR TELÉFONO, INTERNET O EN LA TAQUILLA DEL TEATRO. TAMBIÉN EN LAS TIENDAS ESPERANTO (SAN IGNACIO, PASEO LAS MERCEDES Y EL RECREO) Y TIENDAS CONFETTI (SAMBIL).

<p>De Amor y Flamenco Katherine Garcia</p> <p>Miércoles 9 y 16 de Mayo Hora: 7:00 pm UNICAS DOS FUNCIONES</p> <p>DOS ÚNICAS FUNCIONES DE AMOR Y FLAMENCO MIÉRCOLES 09 Y 16 DE MAYO 7:00 P.M. Entrada general: 150 Bs.</p>	<p>NECESITO UN CHAL!!! Dirigido por: ALEXANDRA BARRA</p> <p>¡GRAN ESTRENO! NECESITO UN CHAL!!! MIÉRCOLES 9:00 P.M. Entrada general: 150 Bs.</p>	<p>La Muda Lisa dirigida por: Levy Rossell</p> <p>una Tragicomedia Musical escrita y protagonizada por Milita Vecchionacce Ricardo Bianchi Jueves 3, 10 y 17 de mayo 9:00 p.m.</p> <p>TRES ÚNICAS FUNCIONES LA MUDA LISA JUEVES 3, 10 Y 17 DE MAYO 9:00 P.M. Entrada general: 160 Bs.</p>	<p>EL SHOW DE CÉSAR MUÑOZ Y YO Y QUE QUEEE???</p> <p>DEL 11 DE MAYO AL 1RO DE JULIO VIE. Y SAB. 8:00PM DOM. 6:00PM INFO. 0424.240.90.76 WWW.teatrex.com.ve</p> <p>¡GRAN ESTRENO! EL SHOW DE CÉSAR MUÑOZ Y YO Y QUE QUEEE??? VIERNES Y SÁBADOS 8:00 P.M. DOMINGOS 6:00 P.M. Entrada general: 150 Bs.</p>	<p>Reflexiones con 3 de Ellos De: Enrique Solas</p> <p>¡GRAN ESTRENO! REFLEXIONES CON 3 DE ELLOS VIERNES Y SÁBADOS 10:00 P.M. DOMINGOS 8:00 P.M. Entrada general: 162 Bs.</p>
<p>HERCULES la gran aventura</p> <p>SABADOS Y DOMINGOS 4PM</p> <p>HÉRCULES LA GRAN AVENTURA SÁBADOS Y DOMINGOS 4:00 P.M. HASTA EL 13 DE MAYO Entrada general: 120 Bs.</p>	<p>CASPIAN Y LAS MONOMAGIAS LA PEQUEÑA QUE UNIRÁ LOS REINOS MAYO 2012</p> <p>¡GRAN ESTRENO! CASPIAN Y LAS MONOMAGIAS SÁBADOS Y DOMINGOS 4:00 P.M. DESDE EL 19 DE MAYO Entrada general: 120 Bs.</p>	<p>EL SHOW DE DOMINGO MONDONGO</p> <p>ALBERCA DE ALEGRIAS TEATREX - EL HATILLO ABRIL MAYO SABADOS - 6 PM 0414.237.47.47 DOMINGOMONDONGO.COM</p> <p>EL SHOW DE DOMINGO MONDONGO SÁBADOS 6:00 P.M. Entrada general: 120 Bs.</p>	<p>"1...2...3... Probando" Inspirado por Wilmer Ramirez</p> <p>DOS ÚNICAS FUNCIONES "1...2...3...PROBANDO" JUEVES 24 Y 31 DE MAYO 9:00 P.M. Entrada general: 162 Bs.</p>	

C.C. Paseo El Hatillo. (0212) 211.53.11
www.teatrex.com.ve @TEATREX TEATREX

EL NUEVO TEATRO DEL CCCT

ENTRADAS A LA VENTA EN WWW.TICKETMUNDO.COM

3 en 1
Stand Up Comedy

JULIO RAMÓN PÉREZ REUBEN MORALES REY VECCHIONACCE

MARZO ABRIL
VIERNES Y SÁBADOS 8 pm
DOMINGOS 8-30 pm

CCCT Nivel C2

El Musical Infantil Hechizo de Brujas
Dirigido por: Dora Estévez

FEDRA LÓPEZ ROSALINDA SERFATY AMBAR DÍAZ
KEVIN JORGES SABRINA SEARA DAMIAN GENOVESE LUJANA MELÉNDEZ

ENTRADAS A LA VENTA EN: WWW.TICKETMUNDO.COM

de 31 de Marzo Sáb y Dom
al 22 de Abril 3:00 pm
Jueves 5 y Viernes 6 de Abril - 4:00 pm

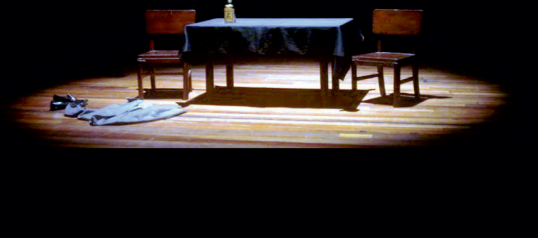
LA FIESTA DEL FIN DEL MUNDO
con JUAN CARLOS ZUÑIGA

EL PRINCIPITO
Basado en el libro de Antoine de Saint-Exupéry

urban
Cuplé CCCT, Nivel C2

Información:
Teléfono: (0212) 9591164
twitter: @UrbanCuple

"Mujeres X"
Tributo a
Eugene O'Neill y August Strindberg



Son Cachos de Macho!

Escrito y Protagonizado por
Francisco Cardozo
Dirigido por

SIN CALSÓN
"BUENAS VERSIONES"

"Mujeres X"
"Son Cachos de Macho"
"Improfesionales"
(4ª Temporada)
"Sin Calsón"
@TeatroEV
Museo de Béisbol Sambil



@TrilogiaActoral



Mayo 2012
Sábados 7pm
Domingos 6pm
Info: 0414-8091002

Salud, gusto y nutrición.

CUIDADO CON LAS DIETAS MÁGICAS

Por: Lic. Isabel Changllo (Nutricionista).
Móvil: 0424-254.2188

En los últimos veinte años el sobrepeso y la obesidad han repuntado en sus estadísticas a nivel mundial, siendo uno de los motivos de la instauración de enfermedades crónicas como las cardiovasculares, diabetes hasta algunos tipos de cáncer, motivo por el cual la población ha tratado de buscar ayuda en los especialistas.

Muchas de las personas que luchan para perder peso tienen mucha ansiedad, no sólo por los alimentos, sino también por lograr su objetivo, lo cual las hace presas fáciles de aquellos que ofrecen resultados rápidos con dietas milagrosas. Estas dietas prometen la pérdida de varios kilos en poco tiempo y ofrecen una alimentación estructurada fuera de los principios médico-nutricionales saludables.

Dentro de estos pacientes que requieren perder peso se mimetizan aquellos que teniendo un peso saludable, tienen una distorsión en la apreciación de su físico, no tienen sobrepeso pero se sienten gordos, y no podemos dejar por fuera los casos de bulimia y anorexia. La obsesión por tener el llamado "peso ideal" ha servido de base para aquellos que han hecho del sobrepeso un negocio millonario. La frustración más grande por parte de quienes caen en estas dietas fraudulentas, es el efecto rebote y en algunos casos perder la vida.

Si acude a algún sitio buscando perder peso y observa algunas de las siguientes características, tenga mucho cuidado, porque es probable que usted esté a punto de caer en manos poco profesionales.

- Observe si el lugar donde será atendido luce con estructuras improvisadas.
- Su cita no se respeta, bien sea por desorganización o muchas personas en espera. Mucho público no significa eficacia en el tratamiento.
- No le atiende el profesional por el cual usted llegó al lugar, y es atendido por un "asistente" atribuyendo que está entrenado por la persona que promociona la dieta.
- El costo de la consulta es muy baja pero, le exigen que compre un kit de medicamentos para lograr la pérdida de peso.
- Le entregan un formato de dieta impresa igual, para todos los que han sido atendidos.
- Le entregan una dieta sin hacerle una historia médica ni solicitarle exámenes de laboratorio.
- La dieta se acompaña de medicamentos empacados en envases sin etiqueta que indiquen sus compuestos activos.
- Quien le atiende, le extiende récipes sin colocarles su sello personal donde se lea de forma clara el nombre, su especialidad y su número de registro en Sanidad o gremio que autorice su ejercicio profesional.

- Ha escuchado rumores sobre mala praxis del sitio donde está acudiendo o, sobre el profesional en relación a no pertenecer al gremio que dice representar.
- Si observa mucha publicidad, tanto impresa como en medios de comunicación, esté atento, ya que los profesionales serios en pérdida de peso viven de la publicidad oral que realizan sus pacientes con resultados verdaderos.
- Quien bautiza la dieta que otorga con un nombre comercial, muchas veces es un fraude.
- Si observa el uso de programas de televisión o radio con fines de promoción de una dieta en particular, tenga presente que el consumo de un grupo de alimentos restringiendo otros no es el fin de la educación de los medios de comunicación sino, promocionar hábitos alimentarios saludables.
- Si usted es atendido de forma grupal donde le dan una charla del por qué va funcionar la dieta milagrosa que está a punto de empezar y a todos los asistentes, sin ninguna personalización se le entrega el mismo formato de alimentación, es seguro que usted no tendrá éxito con ese tipo de tratamiento.
- Si le cobran el tratamiento de pérdida de peso con un monto alto de dinero con la justificación de que esto le va a cubrir varias consultas, tenga desconfianza, ya que los estudios demuestran que el 40% de quien empieza una dieta no acude a los controles consecutivos, estadísticas conocidas por quienes usan este sistema.

No permita que jueguen con su salud ni con sus buenos deseos de emprender una alimentación sana. Busque la ayuda de un profesional certificado y con años de trayectoria en pérdida de peso, donde usted sienta que es un paciente y no un cliente más. No se ilusione creyendo en pérdidas de peso rápidas, éstas sólo se logran cuando hay diuréticos que hacen perder rápidamente agua de nuestro organismo, o cuando hay pérdida de masa muscular, sobre todo en la dietas de un solo grupo de alimentos (proteínas, vegetales, frutas o sólo infusiones y jugos), por tanto su salud está en riesgo.

Parta de la premisa que así como nos tomó tiempo ganar peso, debemos darle a nuestro organismo un tiempo prudente para perderlo sin sacrificar energía, salud y bienestar, sobre todo busque un profesional que respete las recomendaciones de medicas que usted posea en caso de tener otras enfermedades a parte del sobrepeso u obesidad. El profesional que le ayude a perder peso no solo debe ser capaz de quitarle esos kilitos demás, también debe descubrir si hay alguna razón que justifique la ganancia de peso, la corrija, ya que el secreto de tener un peso saludable no es bajar de peso sino mantener el peso logrado.

¿CÓMO SE DICE, CÓMO SE ESCRIBE?

Jacqueline González Rincones
@Jacogori



Continuaremos en esta entrega, explicando otros términos cuya pronunciación o escritura muestran algún tipo de error, con el fin de ayudar a minimizar el inadecuado uso del lenguaje, el cual ha ido deteriorándose cada vez más, por diferentes factores.

¿Sobretudo o sobre todo? Ambas, con diferentes significados. Sobre todo, separado. Locución adverbial: "con especialidad", "mayormente", "principalmente". Sobretudo, junto: prenda de vestir (abrigo o impermeable).

O sea (separado) es un conector explicativo, significa 'es decir', 'a saber' y 'esto es'.

Óseo (junto y con tilde) relativo a los huesos. **Osea** (sin acento y junto) de 'osear': espantar las aves domésticas.

Abreviatura de usted (Ud.) siempre debe llevar la letra inicial mayúscula, para diferenciarla de ud. (unidad) en minúscula.

Sin apóstrofo. Ni los 80's ni 1980's. Lo correcto es: década de 1980, los ochenta, los 80, la década de los ochenta, año 1980, etc.

Apóstrofo. Signo ortográfico (') indica supresión de una letra o cifra. No confundirlo con **apóstrofe**: dicho denigrativo que insulta y provoca. **Apostrofar**: dirigir apóstrofes.

Uso excesivo de la palabra "tema". Ej. "El tema de los embarazos no deseados preocupa", en vez de "Los embarazos no deseados preocupan". Tema es el "asunto o materia" de la cual trata algo, pero no ese algo en sí mismo, lo correcto es: "Se quiere acabar con la inseguridad ciudadana" y no "Se quiere acabar con el tema de la inseguridad ciudadana". Para evitar la repetición en el uso de "tema", emplear otras como: asunto, materia, cuestión o problema.



Ecología y país.

DISEÑAN PLANTA PARA RECICLAR MATERIALES TÓXICOS DE BATERÍAS

Somos
MARGARITAVERDE
Ecología y turismo

<http://somosmargaritaverde.blogspot.com/>

Parte I



Las pilas y baterías gastadas de uso doméstico representan un importante peligro para el ambiente y la salud de las personas, debido a que liberan metales pesados, altamente tóxicos y nocivos. En la Universidad Simón Bolívar, el profesor Pedro Delvasto inició en enero un proyecto que concluirá en dos años con el diseño de una planta de tecnología abierta y apropiable capaz de procesar estos productos para extraer los materiales tóxicos en forma de compuestos químicos que puedan ser destinados a otros usos industriales. Cuenta con financiamiento del Programa de Proyectos Estratégicos Fonacit 2011.

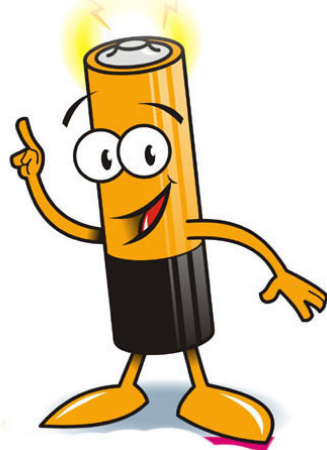
Una vez depositadas en la basura, las pilas y baterías gastadas de uso doméstico se convierten en un problema para el ambiente y la salud humana debido al material tóxico que contienen. La dificultad es aún más grave en un país como Venezuela, donde aunque muchos ciudadanos reconocen el potencial dañino del material, no cuentan con los mecanismos adecuados para disponer este tipo de desechos de forma segura o, para recuperar sus componentes metálicos para otros usos.

Este panorama motivó a Pedro Delvasto, doctor en Ciencias de los Materiales y profesor de la Universidad Simón Bolívar, a presentar al Programa de Proyectos Estratégicos del Fondo Nacional de Ciencia y Tecnología e Innovación (Fonacit), un proyecto para diseñar una planta piloto con tecnología sencilla y apropiable para el procesamiento de pilas y baterías gastadas con el objeto de reciclar níquel, cadmio y otros metales. La idea, explica Delvasto, es que a través de la planta, los metales que integran las pilas se recuperen en forma de compuestos químicos que puedan tener otras aplicaciones.

"El conocimiento generado será de uso libre y estará disponible en Internet para que cualquier persona, comunidad, consejo comunal, organización o emprendedor pueda usar esta tecnología". De esta forma, se obtendría un beneficio para el ambiente a través de una forma de nego-

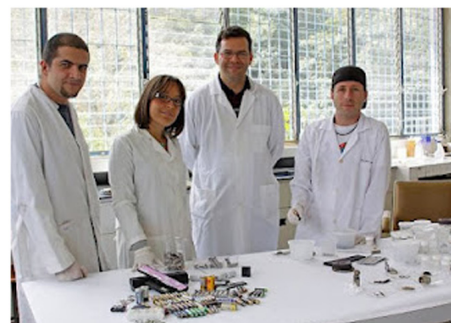
cio, puesto que los compuestos extraídos podrían venderse a las industrias que los requieran. El proyecto, introducido en la convocatoria 2011 del Fonacit para Proyectos Estratégicos y cuya administración corre a cargo de la Fundación de Investigación y Desarrollo, Funindes USB, recibió la aprobación el año pasado para beneficiarse con un financiamiento por Bs. 1.400.000 durante dos años.

En enero, Delvasto junto con los estudiantes de la maestría de Ingeniería de Materiales, Mariángel Berroterán, Mariana Escalante, Raúl Orta, Manuel Dos Ramos, Juan Balza y Julio Casal, iniciaron la primera fase del proyecto que consiste en la deconstrucción de la mayor variedad posible de pilas y baterías que se comercializan en Venezuela, a fin de caracterizar los componentes que conforman su estructura interna.



"Esta tarea está generando información básica acerca de los materiales que contienen las pilas y baterías ya gastadas, lo que nos llevará a establecer la mejor estrategia de separación de esos materiales para aplicarlo luego, al diseño conceptual de una planta de tratamiento a pequeña escala", indica Delvasto, adscrito al Departamento de Ciencias de los Materiales, quien apunta que el proyecto generará ocho trabajos de grado de pregrado, durante los dos años de su ejecución.

Fundación de Investigación y Desarrollo de la Universidad Simón Bolívar (Funindes)
<http://www.funindes.usb.ve>
Fotografía: Alfredo Terán



ODONTÓLOGOS

La sonrisa de Hollywood ya llegó a Venezuela.

snapon
smile™



J-29978555-5

Brain Storm Publicidad

¡La innovadora solución dental que cambiará la vida de tus PACIENTES!

- **No** tiene ganchos.
- **No** necesita paladar.
- **No** requiere de tallado.
- **No** causa dolor y puede usarse mientras se ingiere alimentos.

Snap On Smile regalará una sonrisa de estética insuperable, a precios asequibles en comparación a tratamientos más prolongados.

13 años de experiencia avalan los resultados en usuarios y odontólogos.

Contacte a **NECONSA C.A**, representante exclusivo de **SNAP ON SMILE** en Venezuela.

Visite www.snap.com.ve



Snap On Smile



@snapvenezuela

CCCT, Torre A, Piso 9, Oficina 910

Teléfonos: (0212) 310.5183

0426 - 530.0777 / 0414 - 1333.1502

MECÁNICAMENTE HABLANDO.**La manera correcta de auxiliar un carro con los cables.**

Por: David Pérez Lazo
davidperez.lazo@delvolante.com - @perezlazo / @delvolante



En alguna oportunidad se te ha presentado el inconveniente de que, la batería de tu carro ha disminuido su energía y ya el carro no te enciende, bien sea por que estuvo mucho tiempo sin uso, tiene alguna fuga de electricidad en el sistema o simplemente ya la batería se ha vencido. Lo cierto es que para moverlo tienes que encenderlo y normalmente le pedimos la ayuda a un familiar, amigo o vecino.

Aquí algunas recomendaciones que debes tomar en cuenta al momento de auxiliar tu vehículo de forma segura.

- Lo primero que debes contemplar es tener siempre tu juego de cables auxiliares dentro de tu carro.
- Luego debes colocar ambos vehículos bastante cerca, ya que por lo general los cables son cortos, a menos que los tuyos sean lo suficientemente largos para obviar este punto.
- El vehículo en buen estado debe estar apagado.
- Después, conecta el cable rojo o positivo a la batería que se encuentra descargada y luego, a la batería en buen estado.
- Ahora, toma el cable negro o negativo, conéctalo a la batería en buen estado y después coloca el otro extremo en alguna parte metálica del vehículo con la batería descargada preferiblemente. No es recomendable que lo conectes a la terminal negativa (se pueden generar chispas y si la batería que está descargada ya no sirve, el ácido puede generar vapores que en altas concentraciones son inflamables y peligrosos).
- Una vez conectados los cables es momento de encender el vehículo con la batería en buen estado; ya que lo hayas hecho acéleralo uno o dos minutos para que se cargue.
- Una vez hecho lo anterior, ahora sí arranca el vehículo en malas condiciones. Una vez que haya arrancado, quita los cables de la batería evitando que hagan contacto entre sí.

Aunque suene obvio, no apagues el vehículo con la batería que estaba descargada ya que no sabe qué tan grave es la situación y recomendamos llevarlo inmediatamente a un centro de servicios de los distribuidores de baterías del país para que le den una revisión más profunda y una evaluación exacta del estado de la misma.

Responsabilidad Social Empresarial.**GENERAR CAPITAL SOCIAL
A TRAVÉS DE REDES DIGITALES**

Por: Lic. Irene Chávez G.
@irenechavezg
@fundameta

A finales del año pasado, en la isla de Margarita, Venezuela, aconteció un hecho que alarmó a sus pobladores, principalmente a aquellos activos en la protección de los animales. Por orden del ente nacional en materia de sanidad pública, se inició una campaña sanitaria para desaparecer perros callejeros en la ciudad de Porlamar. Apenas iniciado el procedimiento exterminador, vecinos denunciaron vía *twitter*, la medida oficial y expresaron su rechazo exigiendo la inmediata paralización de estas acciones.

En pocos minutos estaban conectados ciudadanos de la isla, de Caracas, de otras ciudades del país, e incluso de otros países. Todos aborrecían esta medida y exigían respuestas inmediatas de los entes gubernamentales locales, regionales y nacionales, que llevaran a detener tan lamentable practica en pleno siglo 21. El primer ente en responder, además por ser el primer acusado, fue la Alcaldía de Mariño, ciudad de Porlamar.

El alcalde directamente informaba, vía *twitter*, que dicha medida de sanidad pública provenía del nivel nacional que, por demoras burocráticas, su despacho no estaba en conocimiento, pero que inmediatamente detendría el desarrollo de esas acciones no acordes con sus propias políticas locales en materia de salud pública. Además invitaba por esta misma red digital, a todos los interesados, especialmente a las organizaciones sociales de protección de animales en Porlamar, a una reunión para coordinar acciones de prevención y protección de animales, a fines de fortalecer una política pública en esa materia.

A la fecha, el municipio de Mariño ha iniciado acciones dirigidas a crear hogares de perros, donde puedan ser atendidos debidamente, promover la adopción, y con ello prevenir enfermedades que pudieran padecer y transmitir a la población. Las organizaciones y voluntarios involucrados velan porque se cumplan los acuerdos surgidos a partir de la situación denunciada por *twitter*, y que les permitió conocerse entre ellos y con las autorida-

des locales. Y lo más importante, a partir de las cuales ahora forman una red social en la isla de Margarita, conectados con otras redes nacionales e internacionales, que amplía y hace más eficiente sus objetivos en materia de protección de animales.

Lo narrado nos dice de cómo se puede crear y fortalecer el Capital Social, haciendo uso oportuno y pertinente de las redes sociales digitales. Según Putman, "**Capital Social** es el conjunto de redes y normas que facilitan la cooperación y coordinación de la comunidad favoreciendo (directamente o indirectamente) el logro de sus beneficios". Es fundamental para articular procesos cooperativos en la sociedad, que a su vez fortalecen las relaciones de confianza entre todos los actores que interactúan en diferentes espacios (hogar, familia, vecindario, ciudad, empresa, trabajo...). Sería una ceguera imperdonable obviar la importancia y utilidad que nos proporciona la revolución de la información que estamos viviendo hoy día, y que nos lleva a conectarnos con millones de pobladores, a millones de kilómetros de distancias, en fracciones de segundos, para alcanzar no sólo conexión sino comunicación en pro del desarrollo humano sostenible.

Las empresas constituyen un agente social más en la promoción, creación y fortalecimiento del Capital Social no sólo presencial, cada vez más en el ámbito de las redes digitales. Basta decir que en la anécdota narrada, tuvo una especial participación, a través del *twitter*, un grupo de trabajadores voluntarios de una empresa emblemática de la isla de Margarita, **Sigo S.A.**, que sensibilizados con la protección de animales, se apoyaron en su plataforma de intranet para compartir inquietud, generar reflexión y acciones a favor de los perros callejeros.

Las empresas cuentan con tecnologías de información, que además de atender las necesidades propias, pueden facilitar la generación de Capital Social ampliando la conexión y comunicación necesaria para formación de valores, prácticas cooperativas, más y mejores relaciones de confianza, a lo interno y en su entorno social.