

ASIGNACIÓN 20

Material cubierto:

Unidad 9.4 y 9.5 del Módulo 9, y Unidades 10.1, 10.2, 10.3 y 10.4 del Módulo 10 del Curso de Lentes de Contacto de IACLE

ASIGNACIÓN 20

Lea cuidadosamente las preguntas y contéstelas en la hoja de respuestas suministrada.

1. ***¿Qué porcentaje de los ingresos brutos del consultorio debe asignarse a salarios y beneficios del personal, dentro de lo razonable?***
 - a. 5% a 10%
 - b. 13% a 18%
 - c. 20% a 30%
 - d. 35% a 50%

2. ***En una adaptación ideal de lentes esclerales, ¿cuánto tiempo llevaría que el espacio posterior al lente se colmase con lágrimas?***
 - a. 1 minuto
 - b. 2 minutos
 - c. 3 minutos
 - d. 5 minutos

3. ***A fin de reducir el contacto con la córnea, ¿cómo se determina habitualmente el BOZR inicial de un lente escleral?***
 - a. Al menos de 1 mm más cerrado que la K más plana
 - b. Al menos 1 mm más cerrado que las K promedio
 - c. Al menos 1 mm más plano que la K más plana
 - d. Al menos 1 mm más plano que las K promedio

4. ***¿Cuál de los siguientes productos de limpieza es el MÁS adecuado para usar en una prótesis ocular de PMMA (acrílico)?***
 - a. Un jabón antibacteriano
 - b. Una solución de limpieza para lentes de contacto rígidos que contenga alcohol
 - c. Una solución de acción múltiple para lentes blandos
 - d. Líquido detergente para vajilla

5. ***Todas las siguientes constituyen ventajas de los lentes de contacto esclerales preformados, EXCEPTO:***
 - a. Se conocen con precisión los parámetros de los lentes
 - b. Los pacientes pueden experimentar un lente antes de la adaptación final y la colocación del pedido
 - c. Son fáciles de adaptar en córneas altamente tóricas
 - d. Pueden fabricarse más delgados que los lentes moldeados

6. ***¿Cuál debe ser la PRIMERA medida que tome un contactólogo recientemente recibido al embarcarse en un plan de comercialización interno dirigido a su nueva actividad profesional?***
 - a. Ponerle un nombre al consultorio
 - b. Determinar su área de especialización

- c. Definir la imagen que desea proyectar
 - d. Idear un eslogan y un logotipo del consultorio
7. ***Al adaptar un lente escleral, ¿cuál de las siguientes opciones indicaría un ajuste excesivo en la zona escleral?***
- a. Hiperemia bulbar sectorizada
 - b. Empalidecimiento de los vasos sanguíneos conjuntivales
 - c. Quemosis conjuntival
 - d. Depósitos de hierro en la córnea
8. ***Según Cameron y Veys (1995), ¿cuáles son las dos cosas MÁS importantes que espera la gente de los profesionales?***
- a. Buenos precios y descuentos por fidelidad (programa para clientes usado con frecuencia)
 - b. Amplia publicidad y horario extendido
 - c. Honestidad e integridad
 - d. Equipamiento moderno y una sala de espera espaciosa y confortable
9. ***Si un usuario de lentes esclerales manifiesta que oye un “clic” cuando los usa, ¿cuál de las siguientes opciones debería investigarse más profundamente?***
- a. El levantamiento del borde del lente en meridiano de hora 3 y 9
 - b. La capacidad de humectación de la superficie anterior
 - c. El levantamiento del lente por encima del limbo
 - d. La ubicación y el tamaño de la fenestración del lente
10. ***Según Sulaiman (2000), la distribución por sexo aproximada del mercado de los lentes de contacto es de:***
- a. Sexo femenino 66%; sexo masculino 34%
 - b. Sexo femenino 55%; sexo masculino 45%
 - c. Sexo femenino 45%; sexo masculino 55%
 - d. Sexo femenino 34%; sexo masculino 66%
11. ***¿Cuál es el motivo MÁS importante para mantener el diámetro total de un lente escleral lo más grande posible?***
- a. Evitar el contacto con el limbo
 - b. Aumentar la estabilidad
 - c. Distribuir la carga de apoyo en un área lo más amplia posible
 - d. Reducir las probabilidades de que se salga de su lugar
12. ***Según Sulaiman (2000), ¿qué porcentaje aproximado del ingreso generado por un consultorio optométrico promedio en Estados Unidos proviene de los lentes de contacto?***
- a. 5%
 - b. 9%
 - c. 19%
 - d. 29%

13. **¿Cuál de los siguientes candidatos sería probablemente el MÁS adecuado para lentes de contacto esclerales?**
- Un paciente que presenta puntillado por evaporación
 - Un paciente que necesite prisma en su corrección visual
 - Un paciente con anisometropía axial
 - Un paciente que desee una “cura” para el queratocono
14. **Se ha comprobado que los pacientes de lentes de contacto tienen mayor peso en los ingresos del consultorio que otros pacientes, ya que no solamente compran los lentes de contacto sino también productos para su cuidado, anteojos de respaldo y anteojos de sol. ¿Cuánto más se calcula que estos pacientes generan de ingresos al consultorio que un paciente promedio?**
- 0,9 veces más
 - 1,2 veces más
 - 1,8 veces más
 - 2,4 veces más
15. **Un paciente perdió el ojo izquierdo y usa una prótesis ocular. La refracción subjetiva de su ojo derecho es de $-2,75 / -0,50 \times 175$. ¿Cuál de las siguientes opciones sería la receta para anteojos MÁS apropiada para este paciente?**
- Derecho e izquierdo: $-2,75 / -0,50 \times 175$
 - Derecho: $-2,75 / -0,50 \times 175$ e izquierdo: $-1,75$ D esf.
 - Derecho: $-2,75 / -0,50 \times 175$ e izquierdo: $-3,75$ D esf.
 - Derecho e izquierdo: $-2,75$ D
16. **En un consultorio de lentes de contacto exitoso, ¿a qué porcentaje de sus ingresos brutos tendría que equivaler los ingresos netos (rentabilidad) esperados?**
- 15%
 - 20%
 - 25%
 - 32%
17. **¿Cuál de los siguientes factores es una VENTAJA de los lentes permeables rígidos frente a los lentes de contacto blandos?**
- No dan sensación de tener un objeto extraño
 - Brindan una visión clara y definida
 - Son buenos para un uso ocasional
 - El paciente puede optar por el uso de lentes descartables diarios
18. **¿Cuánto más tiempo, esfuerzo y dinero lleva en general atraer pacientes nuevos a un consultorio, en comparación con lo que se requiere para conservar a un paciente actual?**

- a. De 1 a 3 veces más
- b. De 3 a 5 veces más
- c. De 6 a 10 veces más
- d. De 11 a 15 veces más

19. Todos los siguientes factores son esenciales para una buena adaptación de lentes esclerales, EXCEPTO:

- a. Un espesor adecuado de la película lagrimal
- b. Toque perilimbal
- c. Sin toque corneal
- d. Sin burbujas de aire

20. Potencialmente, ¿a cuántos pacientes nuevos se calcula que un paciente satisfecho puede recomendar el consultorio por publicidad de “boca a boca”?

- a. 3
- b. 5
- c. 7
- d. 10