



ASAGIO

ASOCIACION ANTIOQUEÑA DE OBSTETRICIA Y GINECOLOGÍA

Boletín

77

Abril - Junio 2015

"Si ya sabes lo que tienes que hacer y no lo haces, entonces estás peor que antes" Confucio

Apreciados asociados:

El 13 y 14 de febrero se realizó el simposio de piso pélvico con una asistencia de 141 personas destacando 25 ginecólogos de Bogotá, Bucaramanga, Cali, Cúcuta, Pereira, Popayán, Sincelejo, Tunja y ciudad de Panamá; 18 residentes de Antioquia y 3 de otros departamentos; 2 conferencistas de Bogotá y 10 de Medellín.

Quiero darles las gracias a todos por el éxito del evento pues su gran asistencia y la alta calidad académica dejaron la mejor impresión entre los asistentes, conferencistas, los laboratorios y empresas participantes. En especial el agradecimiento a las directivas de la Clínica Medellín occidente por prestar sus quirófanos para la realización de las 3 cirugías el día 14 de febrero con transmisión en vivo al auditorio de Panamericana. A los cirujanos por su intervención en las cirugías y a los conferencistas por su preparación pues no recibieron retribuciones económicas por su tiempo y dedicación por tratarse de un evento netamente académico. A los doctores Carlos Arturo Buitrago y Jorge Alberto Tirado por el tiempo dedicado al resultado excelente del evento.

Agradezco la confianza y participación económica para financiar este evento a las siguientes empresas: EuroEtika, Tecnoquímicas, Bioclínicos, RP Médicas, Amolca, Johnson & Johnson y Tecnologías Médicas Colombia. A nuestro personal administrativo y a todos los que tuvieron que ver en la preparación y desarrollo del evento y en especial a todos los asistentes, muchas gracias.

Quiero recordarles la tarde académica del 10 de abril en las cuales se va a retomar una charla gremial, la cual es indispensable en nuestro futuro próximo dados los cambios en las relaciones Paciente- Médico- IPS- EPS- Gobierno. A las 7 p.m. de ese mismo día iniciaremos la asamblea anual ordinaria para revisar estados financieros, espero se desarrolle en 30 o máximo 45 minutos; tendremos unos buenos regalos para rifar.

Ya tenemos convenio de participación firmado con Asagio por parte de EuroEtika, Reckitt Benckiser, Tecnoquímicas, Glaxo Smith Kline, Merck Sharp & Dome y Gynopharm. Estoy pendiente de cerrar convenio con Bayer, Lafrancol, Sanofi, Chalver, Aspen, Tecnofarma y Procaps. De nuevo solicito de ustedes la ayuda en hablar con los otros laboratorios que aún no nos han contactado o no han firmado.

Espero programar la reunión de integración para el mes de mayo.

Apoyemos y participemos de Asagio, la más grande de Colombia

Augusto Isaza Estrada
Presidente - Junta Directiva
ASAGIO

XXXIII Jornada de Actualización

Programa académico:

- 4:00 p.m. **Oxitocina: amor... lujuria... parto.**
Dra. Diana Catalina Jaramillo
- 4:30 p.m. **Manejo y cuidado de la cicatriz en la mujer.**
Dr. Raúl Márquez *(patrocina EuroEtika)*
- 5:00 p.m. Descanso - Visita muestra comercial
- 5:30 p.m. **Certificación y recertificación médica en Colombia. CAMEC.**
Dr. Rodrigo Restrepo
- 6:00 p.m. **Vitamina D en la obstetricia.**
Dr. Fabio Sánchez Escobar

10 Abril 2015

Centro Comercial Sandiego,
torre norte, piso 11
4:00 p.m.

Rifas - Sorpresa
Asamblea

Asamblea General Ordinaria Asociados ASAGIO 6:00

Informes e Inscripciones:

ASAGIO: 2627515 / 2623513 / 313-6841417 /

asagio@une.net.co / www.asagio.org

Presidente:
Dr. Augusto Isaza Estrada
augustoisaza@hotmail.com

Vicepresidente:
Dr. Carlos Arturo Buitrago Duque
buitragobach@une.net.co

Secretaria:
Dra. Nora Leidy Higuera Molina
nora24m@gmail.com

Tesorero:
Dr. Juan Carlos Restrepo Álvarez
juancrpo@une.net.co

Vocales:
Dra. Ana María Ángel De La Cuesta
anangelmd25@hotmail.com

Dr. Luis Fernando Escobar Aguilera
feamon2@gmail.com

Dr. Carlos Ignacio Uribe Pardo
ciuribe85@hotmail.com

Fiscal:
Dr. Jorge Alberto Tirado Mejía
jatm@une.net.co

Coordinador Editorial:
Dr. Emilio Restrepo Baena
emilioestrepo@gmail.com

Coordinador Programa Educación Médica Continuada, EMC-ASAGIO:
Dr. Luis Javier Castro Naranjo
ljcastro@hotmail.com

Tels.: 2623513 - 2627515
Cel.: 3136841417
E-mail: asagio@une.net.co
educacionmedica@asagio.org
Web: www.asagio.org
Dirección: Calle 33 No. 42B-06
Torre sur, oficina 1001
Centro Comercial Sandiego
Medellín - Colombia

Junta Directiva 2014 - 2016

Coordinadores

Contáctenos

Tratamiento de la Hemorragia posparto

Tomado del libro de memorias del congreso de residentes U.de.A. 2015

Las esperanzas cifradas en el misoprostol como el medicamento que contribuiría a la reducción de la mortalidad por hemorragia, llegando a pensarse incluso que reemplazaría a la oxitocina por sus condiciones de estabilidad térmica y fácil administración, no han sido soportadas por los ensayos clínicos. La revisión de Cochrane de 2014, que evaluó la evidencia acerca de las intervenciones para el tratamiento de la hemorragia posparto, así lo sugiere (8). Un primer meta-análisis comparó el uso de 800 microgramos de misoprostol sublingual con una infusión de 40 unidades oxitocina como terapia primaria, para el tratamiento de mujeres con hemorragia posparto que no habían recibido ninguno de los útero-tónicos convencionales. La revisión incluyó 2 estudios y un total de 1787 mujeres. No hubo diferencias significativas en los resultados primarios como mortalidad materna (RR: 0.99; IC 95%: 0.06-15.74), histerectomía (RR: 1.98; IC 95%: 0.36-10.72) ingreso a unidad de cuidados intensivos o morbilidad materna. Sin embargo, el uso del misoprostol comparado con la oxitocina, estuvo asociado a un incremento significativo en el número de mujeres que presentaron hemorragia de 1000 ml o más y necesidad de transfusión. No hubo diferencias significativas entre los dos grupos en cuanto al número de mujeres que requirieron examen bajo anestesia general, compresión bimanual o intervenciones quirúrgicas para el control del sangrado.

Un segundo meta-análisis, incluyó 4 estudios que compararon la efectividad del misoprostol por diferentes vías y a diferentes dosis como terapia adicional frente al placebo, en mujeres que ya recibían útero-tónicos convencionales como tratamiento inicial de la hemorragia. Comparado con el placebo, el misoprostol no mostró beneficio en la reducción de la mortalidad materna (RR: 6.16; IC 95%: 0.75-50.85), ni en la necesidad de histerectomía (RR: 0.93; IC 95%: 0.16 to 5.41). Tampoco en desenlaces secundarios como hemorragia mayor de 500 o 1000 mL o necesidad de transfusión. En cambio, el uso adicional de misoprostol por cualquier vía, estuvo asociado a un aumento estadísticamente significativo de vómito, escalofríos, y fiebre de 38 y 40 o más grados.

Los autores concluyen que la evidencia sugiere que la oxitocina debe ser usada como la terapia de primera línea para el tratamiento de la hemorragia posparto secundaria a la atonía, que el misoprostol es menos efectivo que la oxitocina y no ofrece ningún beneficio cuando se administra como terapia adicional a la los útero-tónicos convencionales, y por lo tanto los esfuerzos deben dirigirse a garantizar la disponibilidad de la oxitocina para todos los partos, sean institucionales o no.

En cuanto al uso de otros tratamientos no farmacológicos, los autores solo identificaron un estudio (con 64 participantes) que comparó el uso de la compresión uterina en el segmento uterino inferior como intervención adicional a la terapia médica convencional, frente al uso exclusivo de esta terapia. La compresión del segmento uterino inferior se asoció a una modesta reducción en el número de mujeres con pérdida de 500 mL o más. No hubo diferencias en otros resultados más relevantes, como necesidad de transfusión, pérdidas de 1000 mL o superiores o necesidad de procedimientos quirúrgicos adicionales. A pesar de lo anterior, los autores concluyen que es una maniobra que vale la pena seguir estudiando por su simplicidad y fácil aplicación. No identificaron ensayos clínicos relacionados con taponamiento uterino, suturas compresivas, ligadura de arterias o intervenciones radiológicas.

Finalmente, aunque no disponga de evidencia proveniente de ensayos clínicos todavía, vale la pena mencionar el uso del traje anti-choque no neumático como una de las medidas importantes para la estabilización y transporte de la paciente con hemorragia. El traje está hecho de neopreno, se aplica fuertemente desde los tobillos hasta el abdomen llevando a la redistribución de un volumen sanguíneo importante desde la circulación superficial hacia la central, que ha sido calculado en estudios animales, hasta en un 30% del volumen sanguíneo total. Varios estudios observacionales han mostrado que puede ser útil y recientemente fueron informados los resultados de un ensayo clínico aleatorio tipo clúster, en el cual se pretendía demostrar una reducción del 50% en un resultado compuesto de morbilidad materna extrema (9). Lamentablemente el estudio fue suspendido por falta de recursos económicos, cuando se habían reclutado 880 mujeres (la muestra era de 2400 en 24 clúster). Aunque no hubo diferencias estadísticamente significativas, hubo una reducción en los resultados maternos adversos graves del 54% (OR: 0.46; CI 95%: 0.13-1.62), y una reducción en la mortalidad del 46% (OR: 0.54; CI 95%: 0.14-2.05). Es probable que en un futuro próximo, nueva evidencia confirme por fin su utilidad en la reducción de la mortalidad.

Dra. Gladis Adriana Vélez Álvarez
Coordinadora
Departamento de Obstetricia y Ginecología
Facultad de Medicina
Universidad de Antioquia

CITACIÓN A LA ASAMBLEA GENERAL ORDINARIA DE SOCIOS

ASOCIACIÓN ANTIOQUEÑA DE OBSTETRICIA Y GINECOLOGÍA - ASAGIO

Nos permitimos citar(a) a la reunión de Asamblea General Ordinaria de la Asociación Antioqueña de Obstetricia y Ginecología – ASAGIO que tendrá lugar el día viernes 17 de abril de 2015, a las 18:30 horas en el centro comercial Sandiego, torre norte, piso 11 de la ciudad de Medellín.

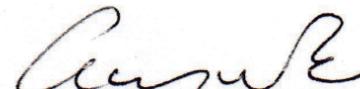
Se pondrán a su consideración los Balances e Informes de la Junta Directiva del año 2014, y el Presupuesto para la nueva vigencia, año 2015. Todos los libros y cuentas e informes están a disposición de los afiliados en la Secretaría de la Asociación.

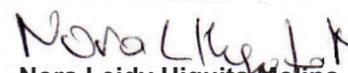
ORDEN DEL DÍA

1. Verificación del quórum.
2. Lectura y aprobación del orden del día.
3. Elección de 2 afiliados para revisión del acta.
4. Informe de Comisión de revisión del acta de la Asamblea del año 2014.
5. Presentación del informe del Presidente.
6. Informe de Tesorería. Presentación y aprobación de los Estados Financieros, Balance 2014, y presupuesto año 2015.
7. Informe del Fiscal.
8. Proposiciones y varios.

NOTA: Para tener derecho a VOZ Y VOTO debe estar a Paz y Salvo con la Asociación, al 31 de Diciembre de 2014.

Cada asociado puede acreditar hasta 3 votos delegados por escrito.


Augusto Isaza Estrada
Presidente


Nora Leidy Higuera Molina
Secretaria

Felicitaciones!!!
Dr. Carlos Arturo Buitrago Duque

Por su nuevo cargo en calidad de:

Presidente

De La Asociación Colombiana de Patología Cervical y Colposcopia

Reciba un fuerte abrazo de Asagio, deseándole muchos éxitos, el cual estamos seguros por su alta calidad académica y profesional, alcanzará en el manejo de dicha asociación que hoy cuenta con la alegría de tenerlo en la dirección.

Tome nota!

Abril 10:
Jornada de actualización -
Asamblea General de Asociados.

Junio 19:
Jornada de actualización
“Alto riesgo obstétrico, nuevos retos”

Agosto 21:
Jornada de actualización

Septiembre 11 y 12:
Simposio Endocrinología e Infertilidad

Octubre 23:
Jornada de actualización

Noviembre 13:
Simposio Motivos de consulta más frecuentes en ginecología y obstetrica

XXXIV
Jornada de actualización

Junio 19
C.C. Sandiego, torre norte, piso 11
4:00 p.m.



“Alto riesgo obstétrico, nuevos retos”

Organiza: ASAGIO

Informes e inscripciones:
ASAGIO, 2627515 - 2623513
313-6841417
asagio@une.net.co
www.asagio.org



Todos los días tenemos que sufrirlo de nuevo: una vez más, un patán de alta sociedad arma un nuevo escándalo. ¡Otro gomelo más haciendo de las suyas!!! Estamos rodeados de esa peste, una clase bastarda y parásita que es una vergüenza para la sociedad, los Nicolás Gaviria, los Salamanca, los Manzanera y toda esa caterva de inútiles, ese etcétera que nos indigna y nos oprime el espíritu.

Ya un profesor me lo había contado: hace más de treinta años, cuando era trovador profesional y era contratado para fiestas de la dirigencia política local en las fincas del Oriente, un jovencito enloqueció a la concurrencia con su triciclo de motor (un antepasado del detestable cuatrimotor, jugueteo de la más pura estirpe traqueteoide), pasaba por encima, atropellaba, y molestaba a la concurrencia sin importarle nada, sin consideración y bajo la mirada complacida de su padre, quien había sido alcalde, senador, gobernador y presidente del partido. Nadie le podía decir nada al malcriado, por el contrario le celebraban todo a las carcajadas. Pues bien, el pelafustán, años más tarde se convertiría, con el apoyo y la complacencia de su amantísimo progenitor, en el gerente de la constructora que años más tarde vería caer una torre de edificios (con muertos, heridos y damnificados) y dejar en la calle a cientos de propietarios en uno de los episodios más sentidos, indolentes y egoístas de la ingeniería nacional. Nunca un acto de ambición y avaricia dignas del peor capitalismo salvaje había afectado a tanta gente y herido en lo más profundo el corazón de la opinión pública. Y el tipo ahí, sin importarle nada bajo su coraza de “chico bien” que lo protegía de todo lo que implicara sensibilidad, dolor o responsabilidad pública. Esas eran cosas que no iban con él. Ni más faltaba.

Y detrás de todo había un mequetrefe sin entrañas al que no le importaba nada. Y no estaba solo, a su lado había cientos como él, producto de una generación zombie, hijo de una ralea que los crió sin valores, sin respeto, bajo la égida de una megalomanía de clase que les hacía pensar que todo se lo merecían, que su palabra era la ley, que todo a su alrededor valía poco menos que nada.

Y son legión. Inundan las universidades privadas, los gimnasios, los centros comerciales, las zonas rosa. Se toman las calles de las ciudades para sus competencias de carros de gama alta y motos de alto cilindraje. No importa de nadie duerma, que el tráfico se paralice, que haya atropellados e incluso muertos. No hay problema, el coronel amigo cuadra el asunto, el general copropietario del edificio arregla todo con una llamada. Y, ay del periodista de denuncia, del vecino que se queje, del agente de tránsito que haga un comparendo: amenazas, traslados y hasta insubsistencias, papi no puede permitir que alguien vulnere la voluntad del niño, o sea, de malas marica, esfúmate de aquí, indio patirrajado, resentido social, manteco, fuchi qué asco, marica...

Y al otro día dos o tres muertos y un inválido por la borrachera del niño, la madre solícita a protegerlo, los abogados más prestantes y costosos a sacarlo de una, a resguardarlo de la chusma de las inspecciones para poderlo mandar rápido para Miami, no importa que haya muertos de por medio, que el carro era diplomático sacado sin permiso o de dotación oficial y usado para menesteres que normalmente se hacen en moteles, no importa, usted no sabe quién soy yo, usted no sabe con quién se está metiendo y el papi magistrado llama y de nuevo hasta el próximo “juernes” de rumba, no jodan tanto, negros cismáticos y resentidos, respeten a la gente bien, no sean igualados...

Y al fin de semana siguiente un nuevo escándalo, un nuevo muerto por celos en la pelea de los “pelaos popis”, el cadáver se pierde y a las horas aparece y nada pasa, los abogados de papi se encargan de todo, y el chico que todos saben culpable con su mejor sonrisa de hiena va a la fiscalía a sabiendas que en pocas horas estará en su apartamento del norte, una nueva estafa financiera de cuello blanco del más alto nivel, un nuevo desfalco de estrato seis, los hijos del presidente seguirán aprovechando hasta volverse obscenamente ricos y el otro plagia la tesis de grado y se gradúa impunemente y el otro usa el helicóptero artillado de las fuerzas armadas para irse de rumba con sus cuates y el otro saldrá del país mientras denuncian persecución política y el abogado de postín declarará que la ética no tiene que ver con el derecho y mil sandeces más que nos aturde hasta la náusea...

Es una generación de comportamiento indignante. De nada les ha servido su educación privilegiada. Parece que formación sin valores familiares no pega, ellos lo demuestran. Solo les interesa la moda, las posturas, la apariencia, el consumo, la marca, los festines, las relaciones, la figuración en páginas sociales del “jet set” criollo. Lo demás es desechable, los principios, deleznable, las normas prescindibles. Se burlan de la ley con una irreverencia irritante. Pero ya la gente respetable va perdiendo la paciencia, ya les vamos perdiendo el miedo y ya empezamos a denunciar, la prensa a exhibir, las autoridades a cuestionar. Esa peste no puede durar otros cien años, no hay cuerpo social que lo resista. cual siempre había luchado durante toda su vida.

Emilio Restrepo Baena

Coordinador Editorial Boletín ASAGIO

www.emiliorestrepo.blogspot.co

<http://about.me/emiliorestrepo>

Hemeroteca ASAGIO

Estimado asociado;

En la oficina de Asagio, se encuentra disponible para su consulta personal los DVD's de:

Congreso de las Américas en Colposcopia - Cartagena, 2015
XI Congreso Colombiano de Menopausia - Cartagena, 2015

Llame ya y entérese de cómo realizar el trámite de préstamo.

2623513 - 2627515 - 313 6841417

Recuerde que...

...Usted es la razón de ser de la asociación, es el pilar y motor, su constante participación en cada una de las actividades académicas y gremiales organizadas por la Junta Directiva, hacen posible el apoyo continuo de la Industria Farmacéutica e Instituciones

Estimado asociado;

Si usted aún no se encuentra activo con la asociación le invitamos a que realice su pago de cuota de sostenimiento y contribuya con el apoyo económico para el funcionamiento administrativo de la asociación.

Bancolombia, cuenta corriente No. 021-007081-13 a nombre de ASAGIO

Por favor informe su pago cuando lo realice a los teléfonos: 2623513, 2627515, 313 6841417 o enviando la copia de su consignación o transferencia al correo electrónico: asagio@une.net.co

Minimice la quejadera

Gremial

¿Por qué unos locales venden y otros no?, la respuesta básicamente está en la actitud que tienen no solo los dueños del local sino el grupo de colaboradores que olvidan que su misión es hacer feliz a la persona que pasa la puerta satisfaciendo sus necesidades y, especialmente, sorprendiéndolas para que se sientan a gusto y decidan regresar, al lograrlo con seguridad esa persona se atreverá a contar la experiencia.

Eso no es nada nuevo para los lectores, pero a diario se siente el total incumplimiento de estas premisas, primero, porque solo se busca satisfacer al dueño del local y las sorpresas que recibe el visitante, son increíbles: la cuenta se demora, el rostro de quien lo atiende cambia cuando usted empieza a hacer preguntas, los valores facturados no corresponden a lo que usted decidió comprar, el vendedor contradice su gusto para que compre lo que él quiere y no lo que a usted le gusta, entre otras. Con estas acciones muchos deciden nunca más volver, además de contar la mala experiencia que tuvieron con la atención de los colaboradores de esa empresa.

Es evidente que el servicio al cliente es clave para aumentar las ventas y dejar de quejarse, sin embargo, hay otras opciones para explorar dentro de la estrategia de negocio que pueden estimular la demanda y generar ventas. Una de esas opciones es el mercadeo olfativo con el que se ha demostrado que se pueden incrementar las ventas. Por ejemplo: Disney impregna con un aroma a maíz pira o crispetas diferentes sitios del recorrido en sus parques temáticos para estimular el consumo, generando un entorno agradable y familiar.

Esta estrategia aparte de generar ventas permite al cliente asociar el aroma con la marca de la empresa anclándose en la memoria del comprador, además, permite que el visitante permanezca un 15 % más de tiempo en el local aumentando la experiencia y el deseo de consumo hasta en un 14 %. Lo anterior difiere del costo en las inversiones realizadas en comunicación tradicional que alcanzan cerca del 80 % de los presupuestos con el agravante que esos mensajes se caracterizan porque lo que los clientes recuerdan entre lo que escuchan, tocan y ven es muy bajo, pero, cuando la gente degusta o identifica algún aroma, las cifras cambian notoriamente.

Así que las opciones para incrementar las ventas son diversas y no hay razón para seguir con la quejadera, pero a pesar de esta reflexión seguirán preguntándose por qué unos venden más que otros, y quedará comprobado que la falta de actitud de servicio seguirá primando, porque usted puede llegar a una cafetería y pedir un café y el mesero le venderá el café, pero harán otros que gracias a su disposición a servir, le ofrecerán un acompañamiento para el café y con seguridad la venta por cliente aumentará.

Con esa premisa funcionan los almacenes de ropa que incentivan a sus vendedores premiándolos cuando logran que el cliente compre más de una prenda y hasta la marca mundial de comidas rápidas que antes que usted termine de comerse la hamburguesa ya le están ofreciendo el helado de postre. El reto está en cambiar la perspectiva de la venta por la perspectiva de la relación, si logra cambiar el chip de su equipo las ventas crecerán sostenidamente a la par del mercado.

Juan Carlos Quintero C.

Tomado de:

<http://www.elcolombiano.com/minimice-la-quejadera-KX1257185>

Nuevo

Dispepsia Reflujo Gastroesofágico

GAVISCON DOBLE ACCIÓN
Suspensión oral

GAVISCON DOBLE ACCIÓN
Rápido alivio
Sabor menta

Doble alivio del reflujo gastroesofágico y la dispepsia

Es un medicamento, no exceder su consumo. Leer indicaciones y contraindicaciones. Si persisten los síntomas consulte a su médico. Gaviscon Doble Acción Líquido Reg. INVIMA 2012M-0012808 Gaviscon Doble Acción Líquido Sachet Reg. INVIMA 2012M-0013657. SERVICIO DE ATENCIÓN AL CONSUMIDOR: Colombia: 018000-513499. GVS-037-0714