

#### COLEGIO DE ODONTÓLOGOS Y ESTOMATÓLOGOS A CORUÑA

Revista de información del Colegio de Odontólogos y Estomatólogos de A Coruña



### Campaña de salud bucodental

ÉXITO EN LA COLABORACIÓN CON EL COLEGIO DE FARMACÉUTICOS



#### Actividad colegial

Oral-B retira una promoción tras la queja del ICOEC por regalar un seguro dental a los premiados



#### **Encuentros**

Ana Otero, una de las impulsoras de la clínica de Odontología Solidaria en A Coruña

# ¿Quieres publicar en la revista?

Si estás trabajando en una patente, realizando un estudio o has presentado tu tesis.

Contacta con nosotros en cooe15@infomed.es



Colegio de Odontólogos y Estomatólogos de A Coruña "Cada día más cerca del colegiado"

# SUMARIO

Tercer trimestre 2019 / No 32



### 6 En portada

Héctor Castro, presidente del Colegio de Farmacéuticos de A Coruña, valora la campaña de salud bucodental realizada en colaboración con el ICOEC



**12 Profesión**Todo listo para el XVII congreso del SECIB



Actividad colegial
Oral-B retira una de sus
promociones



Encuentros

Ana Otero, una de las impulsoras de la clínica de Odontología Solidaria en A Coruña

#### 5

#### Editoria

5/ Las sinergias profesionales



#### En portada

6/ Campaña de salud bucodental

12

#### Profesión

12/ XVII congreso del SECIB

16/ La ética ante el daño cerebral adquirido

20/ El mentoring enseña nuevas opciones

22/ Decálogo de protección de datos

**23/** Il Congreso de Implantología y Endodoncia

24

#### Área jurídica

24/ La cadena de responsabilidad solidaria

26

#### Gestión empresarial

26/ Hablamos sobre gestión de clínicas dentales con el doctor Pablo Baltar30/ Marketing online para la clínica dental

34

#### Actividad colegial

**34/** Oral-B retira una de sus promociones

36/ Campaña de embarazadas

38/ Nueva junta directiva del ICOEC

**39/** Memoria de actividades del Colegio

**40/** Rehabilitar maxilares sin injertos óseos

**42/** El nuevo reto de la implantología digital

**44/** Convenios y noticias del Colegio

46

#### Actualidad

46/ Noticias del sector

48

#### ICOEC informa al colegiado

48/ Nuevos consentimientos informados

**49/** Conclusiones de la encuesta de amalgamas

**50/** Manual de actuación ante una emergencia sanitaria

**52** 

#### Encuentros

52/ Odontología Solidaria en A Coruña

**58** 

#### Clasificados

**58/** Ofertas y demandas de empleo, ofertas exclusivas a colegiados, altas, bajas, jubilaciones y fallecimientos

### ijunta de gobierno 🚃



**Presidente**José María Suárez Quintanilla



Vicepresidenta María Consuelo Cousido González



Vicepresidente
José Manuel Pose Rodríguez



**Secretaria** María Aurora Sánchez Varela



**Vicesecretaria** Gema Arias López



Paloma Fernández Castro



**Vocal** Pedro Rivas Lombardero



**Vocal** Ángela Aneiros Ardao



**Vocal** Pablo Varela Pereira



**Vocal**Pablo Castelo Baz



**Vocal** María Salomé Baña Souto



María Fernández Soto



**Vocal**Cristina Vázquez Ferreiro

#### Gestión y administración



José Ricardo Fernández



**Administrativa**María del Carmen Blanco



Administrativa Elisa Fraga Trujillo



**Asesora jurídica** África Beneyto



Comisión Deontológica y Ética - Comisión de Relaciones Institucionales - Comisión de Formación Continuada y Relaciones con el Consejo - Comisión de Comunicación e Informática - BICOEC - Comisión de Compromiso Social Comisión de Orientación y Estrategia Profesional

Edita Ilustre Colegio de Odontólogos y Estomatólogos de A Coruña Dirección Pablo Castelo Baz Consejo editorial José Luis Balboa Gómez, Mª Teresa Abeleira Pazos, Ricardo Basanta Matos, Andrés Blanco Carrión, Edmundo Castro Sabugueiro, Elisardo Luis Cea Cebreiro, Ana Isabel Cores Suárez, Elvira Crespo Vázquez, Gonzalo Fernández Castro, Concepción Fernández Couce, Hugo Rui Franco Basteiro, Mercedes Gallas Torreira, Robin Gibson Lewis, I. Gomes Souto, Antonio González Mosquera, Otilia Guerrero Polo, Patricia Hermo Señarís, Marina Lali, Mónica Maracchi Pye, Agustín Marquina Tesouro, Fernando Miñambres Teijeiro, Laura Mosquera Taboada, María Núñez Otero, Eva Otero Rey, José Manuel Pose Rodríguez, Urbano Santana Mora, Valeria Sciaini, José Mª Suárez Quintanilla, Juan Pablo Vidal Mariño

Diseña y publica Miguel Fernández Castro — gestudios.miguel@gmail.com - www.gestudiosmultimedia.com - Juan Ramón Gómez Gómez ICOEC c/ Emilio González López, 28 bajo | 15011 A Coruña | Tel. 981 229 518 | Fax 981 201 951 | cooe15@infomed.es | www.icoec.es

Copyright Ilustre Colegio de Odontólogos y Estomatólogos de A Coruña

Depósito Legal: C - 2124-2014



### editorial —

### LAS SINERGIAS PROFESIONALES

Las sinergias entre los colegios profesionales sanitarios contribuyen no sólo a potenciar y delimitar las funciones profesionales, sino sobre todo a mejorar la comunicación entre sus miembros para, en definitiva, establecer una plataforma sólida que permita plantear a las administraciones públicas nuestras lógicas reivindicaciones.

Cuando los Colegios de Médicos, Farmacéuticos, Odontólogos, Psicólogos, etcétera se ponen de acuerdo con un objetivo común, no sólo se están representando a sí mismos como colectivo, sino también a sus pacientes, a sus familias y en definitiva, a la sociedad a la que sirven y por la que trabajan.

La reciente campaña de higiene bucodental auspiciada por los Colegios de Farmacéuticos y de Odontólogos de A Coruña, así como la primera sesión clínica conjunta celebrada en las instalaciones del Colegio de Farmacia, es una buena prueba de ello.

La alta participación –más de 100 colegiados— y sobre todo el interés de las preguntas y dudas han puesto de manifiesto la necesidad de realizar con mayor frecuencia este tipo de intercambios científicos y profesionales, entre otras razones, porque abrimos las puertas de nuestro conocimiento a la práctica diaria de una determinada profesión.

En un momento social en el que la individualidad cabalga por encima de lo colectivo, es necesario retomar una apuesta equilibrada por favorecer la comunicación entre los colegios profesionales y así, entre todos, crear un espacio nuevo de futuro.

Línea editorial ICOEC



### "Compartimos problemas a muchos niveles"

Héctor Castro, presidente del Colegio Oficial de Farmacéuticos de A Coruña (COFC), valora la campaña de salud bucodental realizada en colaboración con el ICOEC

# ¿Cuáles eran los principales objetivos de la reciente campaña de salud bucodental para el Colegio de Farmacia de A Coruña?

Esta campaña nació con un doble objetivo: uno dirigido a los pacientes, y el otro a nuestros propios profesionales. Con respecto a los pacientes, la idea que subyace en todo momento es la de coordinar nuestro trabajo diario en torno a los usuarios con otro de los principales colectivos sanitarios, los odontólogos, en aras de trasladar los mismos mensajes, garantizando así la continuidad asistencial en nuestros consejos y la coherencia de nuestros mensajes. Esta iniciativa nos ayuda a reforzar la línea de trabajo conjunto que ya estábamos desarrollando con el Colegio de Odontólogos para esta y otras futuras acciones. Además, con esta campaña queríamos

trasladar a la población que los farmacéuticos y odontólogos somos dos colectivos sanitarios de cercanía y confianza para ayudarle a cuidar su salud bucodental, valiéndonos de iniciativas como ésta para dar visibilidad a nuestra colaboración en su beneficio.

#### ¿Y de cara a los profesionales?

La iniciativa se acompañaba de una jornada de actualización y puesta al día de conocimientos conjunta de nuestros profesionales, en la que abordamos temas de tanto interés como las resistencias a los antibióticos, la gestión conjunta del depósito de medicamentos desde los dos puntos de vista, el del odontólogo y el del farmacéutico, criterios de derivación al odontólogo desde la farmacia, formulación



magistral... En la jornada no sólo fue protagonista la formación conjunta, sino que sirvió para estrechar lazos de colaboración entre nuestros profesionales.

### ¿Se han alcanzado esos objetivos?

La valoración global de la campaña ha sido excelente, tanto por su visibilidad como por el trasfondo de colaboración entre las dos profesiones, y así nos lo han trasladado los farmacéuticos, los pacientes y hasta compañeros de otras comunidades autónomas. La acción ha estado presente

en más de mil puntos de la provincia de A Coruña, sumando las sinergias de las oficinas de farmacia y clínicas dentales. Esto supone una cobertura extraordinariamente amplia. Se elaboraron carteles y displays para poner en determinadas zonas de las farmacias y los mostradores de recepción de las clínicas, con el eslogan "Tu odontólogo y tu farmacéutico. Juntos para mejorar la salud bucodental". Ha servido para estimular la consulta en la farmacia de muchos pacientes sobre los productos más adecuados para cuidar su boca,

"Queríamos
trasladar a la
población que
los farmacéuticos
y odontólogos
somos dos
colectivos de
cercanía y
confianza para
ayudarle a
cuidar su salud
bucodental"

### Nueva jornada sobre prescripción de medicamentos

El 11 de octubre se celebró una nueva jornada conjunta de los Colegios de Odontólogos y Farmacéuticos de A Coruña, que fue inaugurada por sus respectivos presidentes, José María Suárez Quintanilla y Héctor Castro Bernardino, acompañados de la vicepresidenta del ICOEC, María Consuelo



Cousido González, y la vocal de dermofarmacia del COFC, Blanca María González Herrero. La jornada se celebró en el aula de formación del COFC entre las 17 y las 20.30 horas.

Las ocho ponencias fueron pensadas para reforzar los vínculos entre ambas profesiones. La prescripción en Odontología, el suministro directo de medicamentos a las clínicas dentales y el mantenimiento del depósito de medicamentos son los temas que sirvieron para abordar la relación entre odontólogos y farmacéuticos. El resto de temas versaron sobre situaciones específicas que se pueden dar en la consulta y durante el tratamiento posterior, como la utilización de flúor y clorhexidina en niños y adultos, las resistencias a antibióticos, las interacciones y precauciones que se deben tomar con los fármacos más frecuentes en la prescripción odontológica, el uso de pastas y otras sustancias blanqueantes en Odontología, las fórmulas magistrales en el ámbito de la clínica dental y el uso de cepillos eléctricos, irrigadores bucales y otros artilugios de uso doméstico.

y para animarles a acudir a su odontólogo de confianza para realizarse una revisión y resolver sus dudas, y ha afianzado esa imagen de cercanía de ambos profesionales.

## ¿Qué otras actividades conjuntas se están planificando?

La iniciativa debe continuar su andadura y sin duda será el fruto para potenciar más reuniones conjuntas que sirvan de punto de encuentro para el abordaje de diferentes cuestiones acerca de los tratamientos para las patologías de la boca, potenciar la sinergia entre farmacia y clínica, buscar el enfoque interdisciplinar en la atención a estos pacientes, la coordinación en las cuestiones comunes como el control de los botiquines... y, cómo no, acciones conjuntas destinadas a la población como charlas formativas y colaboración en campañas conjuntas de higiene, detección y prevención de enfermedades bucodentales. como la recientemente realizada.

# ¿Qué es el depósito farmacéutico para una clínica dental?

Es el conjunto de medicamentos de los que dispone la clínica para su aplicación a pacientes en sus propias instalaciones. El depósito requiere de una autorización que ha de otorgar la Consellería de Sanidade previa solicitud de la clínica, y ha de estar vinculado a una oficina de farmacia establecida en el mismo municipio. El depósito requiere de supervisión por parte de un profesional farmacéutico

de la oficina de farmacia vinculada, en aspectos relativos a la adquisición, conservación y control de sus medicamentos.

# ¿Cómo se puede mejorar la prescripción entre odontólogos y farmacéuticos?

En este aspecto es fundamental trabajar y formarse conjuntamente para consensuar aspectos en torno a la receta, en beneficio del paciente, para que salga del dentista y de la farmacia con la indicación, la pauta y las recomendaciones de cómo tomar el medicamento prescritas de manera clara, de forma que pueda seguir el tratamiento del modo más eficaz posible, con una información consensuada y coherente por parte de los dos profesionales.

### ¿La receta privada será pronto operativa?

A nivel nacional, y a través del Consejo General de Farmacéuticos, estamos trabajando ya en un sistema que permita garantizar la validez de las recetas privadas de odontólogos, médicos y podólogos desde su prescripción hasta la dispensación de los medicamentos, evitando así su falsificación y consiguiendo generar un historial farmacoterapéutico del paciente, incluso para esa prescripción de receta privada, que en un futuro debería poder incorporar a su historia clínica electrónica. En la puesta en marcha de este sistema, cuyo pilotaje en entorno real estaba previsto que se iniciase en los meses de

"La iniciativa debe continuar su andadura y sin duda será el fruto para potenciar más reuniones conjuntas que sirvan de punto de encuentro"



junio y julio, están colaborando, junto con los farmacéuticos, los consejos generales de dentistas, médicos y podólogos, así como la Fundación IDIS. Ya se ha realizado con éxito una prueba de concepto en dispensación a un paciente ficticio.

### ¿Quiénes serán los principales beneficiados de esta iniciativa?

Los principales beneficiarios de este sistema serán sin duda los profesionales y los pacientes. Desde el punto de vista del profesional, se incorpora una herramienta que permitirá realizar un mejor seguimiento y un mayor control de la adherencia de los

pacientes, además de poder realizar una prescripción de un determinado tratamiento para un periodo más amplio que el que cubre la receta en papel, generando tantas recetas como sea necesario de manera automática. Y desde el punto de vista de los pacientes, el objetivo que perseguimos es la repercusión en la mejora del control sobre su salud y en el adecuado uso de los medicamentos, además de evitar errores y añadir más seguridad al circuito de prescripcióndispensación, evitando además desplazamientos y consultas únicamente vinculadas a renovar una determinada prescripción.

"Estamos
trabajando ya en
un sistema que
permita garantizar
la validez de las
recetas privadas
de odontólogos,
médicos y
podólogos desde
su prescripción
hasta la
dispensación de
los medicamentos"



#### SABÍAS QUÉ...? LOS 8 CONSEJOS 1. Un cepillo de dientes disposición 500 clínicas odontológicas y 549 farmacias en tu provincia donde nos ocupamos puede contener hasta 10 millones de bacterias. Câmbialo cada 3 meses. de tu salud bucodental 3. No todas las pastas son iguales. La concen-tración de flúor para tus dientes depende de tu edad y de tu estado de salud. Algunos medicamentos pueden influir en tu salud bucodental. 6. 5. Los niños deben cepillarse los dientes siempre al mediodia, incluso en el colegio. Consulta a tu odontólogo o farmacéutico si tienes úlceras bucales que duren más de una semana. El cepillo de dientes Cuida la limpieza de las prótesis dentales, aparatos de ortodoncia y eléctrico y el irrigador bucal son necesarios: eliminan hasta 7 veces más placa aparatos de ortodoncia y férulas. Hay productos que elimi-nan el 99,9 % de sus bacterias. que un cepillo normal SOLICITA TU REVISIÓN GRATUITA EN T.: 981 229 518 mail: cooe15@infomed.es

#### ¿Qué opina de la venta de productos dentales en grandes superficies?

Claramente, este tipo de canales de venta no aportan el valor que supone un profesional sanitario al que consultar cualquier duda acerca de un determinado tratamiento. Vivimos en un momento en el que la rapidez y la comodidad muchas veces desvían nuestra atención de las cosas realmente importantes, y la salud es una de ellas. Cuando se dispensa un tratamiento prescrito por un odontólogo, hay que garantizar que el paciente conoce para qué se le ha prescrito o recomendado, explicarle la duración del mismo, cómo aplicarlo, las precauciones que debe tener al utilizarlo..., cuestiones que en la farmacia se garantiza que tendrán respuesta. Además, los productos de venta en farmacias se someten a rigurosos controles de calidad, se notifican alertas de seguridad en caso de que sea necesario, existe una responsabilidad personal del farmacéutico... Que haya un profesional sanitario al frente de la venta o dispensación de un producto dental hace que, como en la consulta del odontólogo, se prioricen los criterios sanitarios por encima de los económicos, y esto es un valor fundamental que la sociedad debe tener en cuenta.

#### ¿Cree que el odontólogo debe prescribir siempre todos los productos dentales?

El odontólogo es el experto en el diagnóstico y tratamiento de las patologías y trastornos de la cavidad oral, y por tanto a él compete todo lo relacionado con la prescripción de los tratamientos que un paciente requiera. Además, en el campo de la prevención también desempeña un papel fundamental, en coordinación con el resto de profesionales sanitarios que tengan responsabilidad sobre el paciente. Dentro de este campo de la prevención, es necesario buscar sinergias entre todos los profesionales para conseguir los mejores resultados en salud para los pacientes. Es una responsabilidad del resto de sanitarios conocer bien las recomendaciones a los pacientes en función de su estado, basándonos en la evidencia científica, así como los criterios de derivación en caso de requerirlo el paciente ante una consulta determinada. Lo ideal es que, si el paciente presenta una situación que requiere un cuidado con productos específicos, lo traiga

"El odontólogo es el experto en el diagnóstico y tratamiento de las patologías y trastornos de la cavidad oral, y a él compete todo lo relacionado con la prescripción de los tratamientos que un paciente requiera"



Héctor Castro en un momento de la jornada sobre prescripción de medicamentos.



prescrito para que en la farmacia se lo podamos dispensar. Pero la farmacia es también un punto adecuado para asesorar a los pacientes en determinadas cuestiones menores, alertarle ante algún síntoma de alarma para que acuda a su odontólogo, aconsejarle hábitos o productos de higiene, etcétera.

#### ¿Y qué le parece que se vendan productos farmacéuticos y dentales por internet?

En esta modalidad de venta, existe el riesgo inherente a la ausencia de un profesional sanitario al que consultar. A mayor abundamiento, existen también páginas sin las suficientes garantías sanitarias para la venta de determinados productos y, sobre todo, hay una sobreoferta de información poco contrastada sobre las patologías y su tratamiento, muchas veces incluso proponiendo remedios caseros que pueden llegar a agravar las patologías por la demora en acudir a la consulta del dentista. La farmacia es el único canal que permite, además de la venta online segura de estos productos, la dispensación segura de medicamentos sin receta a través de internet, así como garantizar la presencia de un profesional en todo momento y la autenticidad de los medicamentos que se dispensan con receta en el espacio físico de la farmacia.

# ¿Compartimos problemas los odontólogos y los farmacéuticos?

Todas las profesiones sanitarias

que estamos en contacto tan estrecho con los pacientes, trabajando de manera coordinada y complementaria, indudablemente compartimos problemas, a muchos niveles. No sólo los relativos a la atención que proveemos a las personas, sino en otros ámbitos como el de la publicidad, el intrusismo, el éxodo de profesionales bien formados en nuestro país... Farmacéuticos y odontólogos tenemos mucho que compartir: experiencias, casos, consejos, para tratar de buscar sinergias y afrontar estos problemas de manera conjunta y darles la mejor solución. En este sentido, iniciativas como la que nos ocupa vienen a poner los cimientos para fomentar la relación y el contacto entre nuestros profesionales y nuestros colegios para tratar de encarar de manera óptima estos problemas comunes, reforzando al mismo tiempo nuestro sitio en la sociedad.

"En internet hay
una sobreoferta de
información poco
contrastada sobre
las patologías y su
tratamiento, incluso
proponiendo
remedios caseros
que pueden llegar
a agravar las
patologías"



José María Suárez Quintanilla se dirige a los asistentes a la jornada conjunta.



José Manuel Somoza Martín, a la izquierda, junto al presidente del ICOEC, José María Suárez Quintanilla, durante la presentación, en la Universidad de Santiago de Compostela, del programa del XVII congreso de la SECIB.

### "Nuestro congreso es ya una cita obligada"

José Manuel Somoza Martín, vocal de la junta directiva de la Sociedad Española de Cirugía Bucal (SECIB), explica las novedades que traerá su XVII congreso

# Entre el 24 y el 26 de octubre se celebra la XVII edición del Congreso SECIB. ¿Cuáles son las novedades de este año?

Este año el Congreso Nacional de la SECIB presenta importantes novedades, fundamentalmente porque nuestro congreso siempre trata de poner sobre la mesa avances de interés y debate dentro de la cirugía bucal. Dentro del amplio espectro de novedades en la fuente de conocimiento de nuestra área, hemos puesto el foco en algunos aspectos que son de especial relevancia, como los nuevos materiales y superficies (con los doctores Osorio y Gil), las tecnologías actuales aplicadas a la cirugía bucal e implantología (con los doctores Ortolani y Fernández) y las novedosas técnicas de encofrado y regeneración ósea. Todo esto,

por supuesto, sin perder de vista la patología quirúrgica, que también estará representada.

### ¿Cómo van las inscripciones? ¿Ha triunfado la elección de Sevilla para su celebración?

Las inscripciones avanzan a buen ritmo, algo mejor que en congresos anteriores, por lo que estamos muy satisfechos. El mantenimiento de esta tónica avala el buen hacer de la SECIB en sus últimos congresos y constata que nuestra apuesta es sólida, algo por lo que creo que tanto nuestros socios como todos aquellos odontólogos centrados en la cirugía bucal pueden sentirse orgullosos. En relación a la ciudad, Sevilla es siempre una ciudad atractiva, hospitalaria y que disfruta de muy buenas comunicaciones, por lo que es una capital





José Luis Gutiérrez, presidente del comité organizador.



Daniel Torres, vicepresidente del comité organizador.



José Manuel Somoza Martín con la doctora Ana María Díaz en su visita a la USC.





Entrada y auditorio del Barceló Convention Center de Sevilla, donde se celebrará el XVII congreso de la SECIB.

muy ligada a la celebración de congresos. Por todo ello, nuestras expectativas son importantes y vamos a estar en torno a los mil asistentes.

### ¿Qué destacaría del programa científico de esta edición?

Es difícil quedarse sólo con un apartado del programa científico porque todo él responde a áreas de interés para los cirujanos bucales. Si acaso, tendría que resaltar la importancia de las nuevas tecnologías y materiales en el campo de la cirugía bucal, que permitirán al cirujano mejorar su práctica clínica y ofrecer resultados mejores y más predecibles. Además, dichas conferencias se complementan con talleres enfocados a la práctica clínica, lo cual complementará la formación y la información que recibirán los asistentes.

El congreso se complementa con una exposición de novedades. ¿Cómo se están implicando los patrocinadores y las empresas colaboradoras? Los patrocinadores y las

empresas se han volcado con la SECIB y con el comité organizador y, sin duda, constituyen un pilar fundamental en la organización de cualquier congreso. Sólo con su inestimable colaboración podemos hacer posible que se lleve a cabo el congreso tal y como lo habíamos concebido. Las peticiones del comité científico en cuanto a los ponentes con que queríamos contar para este congreso han sido muy bien recibidas por nuestros patrocinadores, además de contribuir activamente en uno de los aspectos más valorados en nuestros congresos, como son los talleres prácticos, muy interesantes para el asistente e imposibles de llevar a cabo sin la colaboración de la industria.

#### ¿Qué actividades lúdicas tienen preparadas para complementar el programa científico?

Realmente Sevilla es ciudad muy agradecida y acogedora con el visitante, y cuenta con una gran cantidad de actividades lúdicas, de tal forma que el asistente al congreso, fuera del horario,



podrá disfrutar de magníficas veladas en entornos ideales para pasar ratos entrañables entre amigos y compañeros. Este es un aspecto que no hemos pasado por alto desde el comité organizador del congreso, y estamos seguros de que los asistentes podrán apreciarlo.

# Al mismo tiempo se celebrará la tercera edición del congreso SECIB Joven. ¿Por qué esta atención diferenciada?

Vamos a realizar una sesión monográfica dirigida por el doctor Ramón Gómez Meda sobre regeneración ósea en un formato muy fresco, actual y dinámico como es el kahoot, para que los cirujanos bucales más jóvenes puedan participar de forma activa e incluso consequir premios a las mejores aportaciones. El enfoque particular de la SECIB para con los socios más jóvenes es algo que siempre nos ha caracterizado y que es necesario en un medio en el que, a pesar de todos los esfuerzos, todavía no existen las especialidades.

De esta forma, podemos explicar a los odontólogos recién egresados la potencia que tiene la cirugía bucal como una parte de su profesión, a la que pueden dedicarse de forma preferente de una manera más cercana y atractiva. Por tanto, en un marco específico pensado por y para los socios más jóvenes, abordaremos estas jornadas en entornos y con metodologías más cercanas a lo que ha sido hasta hace poco su vida universitaria.

### ¿Cuál es el balance después de 17 ediciones?

Después de 17 ediciones de congresos nacionales, creo que el congreso anual de SECIB se ha consolidado como una cita obligatoria dentro del programa de congresos español. Por la calidad de sus ponentes y de sus programas científicos, así como por el ambiente tan entrañable en que se desarrollan los actos, creo que es un orgullo para nuestros socios poder contar con este punto de encuentro.

"Si acaso, tendría que resaltar la importancia de las nuevas tecnologías y materiales en el campo de la cirugía bucal, que permitirán al cirujano mejorar su práctica clínica y ofrecer resultados mejores y más predecibles"

SECIB
24-26 Octubre 2019

III Congreso SECIB JOVEN





Pedro Diz, con bata blanca, a la derecha, y el equipo de la Unidad de Odontología para Pacientes con Necesidades Especiales de la USC.

### La ética ante el daño cerebral adquirido

Pedro Diz, catedrático de Estomatología de la USC, cuenta los detalles de la reciente jornada organizada por la Federación Gallega de Daño Cerebral, centrada en la ética

### ¿Quiénes son los pacientes con un daño cerebral adquirido?

Las personas con daño cerebral adquirido son aquellas que manifiestan secuelas permanentes —es decir, una discapacidad— tras haber tenido un ictus (en el 78% de los casos), un traumatismo craneoencefálico (por un accidente de tráfico o por otras causas) u otro incidente que cause lesión cerebral. Se calcula que son unas 35.000 personas en Galicia, lo que significa que hay otras tantas familias cuidadoras. La Federación Gallega de Daño Cerebral (Fegadace) reúne a más de 1.700 familias. Junto con sus cinco asociaciones, suma una trayectoria de 20 años de movimiento asociativo en Galicia. Es un asociacionismo reciente porque también el daño cerebral adquirido, como discapacidad, lo es.

#### ¿Por qué han aumentado los casos?

La incidencia y prevalencia del daño cerebral adquirido está ligada a tres factores: en primer

lugar, a las mejoras en el sistema sanitario, especialmente en la atención de urgencias, que consigue salvar vidas de personas que sobreviven, pero con secuelas; en segundo lugar, al envejecimiento poblacional, ya que la edad es un importante factor de riesgo de ictus; por último, el empeoramiento de nuestros hábitos de vida también incrementa el riesgo de ictus, que paulatinamente se presenta en edades más tempranas. Nos encontramos, por lo tanto, con una realidad cualitativamente muy importante en Galicia, a la que se está empezando a dar respuesta.

#### ¿Qué tipo de respuesta?

Las asociaciones de daño cerebral se dedican a proporcionar servicios de atención directa, pero también, junto con la federación, a reivindicar a la administración y a sensibilizar a la población sobre la importancia de este problema y la necesidad de disponer de más recursos tanto



para su prevención como para su atención. Eventos como esta jornada, de periodicidad anual, contribuyen a mejorar el cuidado de las personas que ya están siendo atendidas, y a reflexionar sobre las acuciantes necesidades que tenemos el reto de solventar.

### ¿Qué puntos se debatieron en la jornada?

El tema de la Jornada sobre el Daño Cerebral Adquirido se resume en su título: "Información y toma de decisiones: una mirada desde la ética". La Federación Gallega de Daño Cerebral y sus asociaciones están dedicando este año a realizar un trabajo interno de reflexión sobre los procesos de toma de decisiones. Las personas con daño cerebral adquirido se encuentran, en ocasiones, en graves situaciones de dependencia (falta de capacidad de comprensión, comunicación...) que pueden requerir apoyo familiar o profesional. Muchas veces son las propias familias las que deben tomar decisiones en el lugar de la persona afectada, por encontrarse ésta en la fase aguda o haber quedado en estado de mínima conciencia como secuela del daño cerebral.

### ¿Qué papel desempeña la ética en esta ecuación?

Los equipos profesionales se han estado formando en ética para poder proporcionar un mayor y mejor apoyo bajo los principios de justicia (no discriminación), no maleficencia, autonomía de las personas con

daño cerebral y beneficencia (minimizar riesgos y asegurar el bienestar de la persona). Esta iornada ha sido el momento culmen del año dedicado a la ética, con cuatro intervenciones de personas especializadas en comunicación y en deliberación. Las dos primeras fueron las más relacionadas con los procesos de deliberación. El psicólogo clínico y especialista en bioética Miguel Anxo García Álvarez habló sobre cómo proteger lo que es valioso en situación de conflicto ético, mientras que la profesora María Jesús Goikoetxea introdujo el papel de los comités de ética en servicios sociales, que por el momento no se han implantado en Galicia (se limitan al ámbito sanitario).

### ¿Y qué se trató en las otras dos ponencias?

Las otras dos intervenciones se relacionaban más con el ámbito comunicativo a nivel externo. La de María José Cachafeiro estaba directamente relacionada con la deontología de los medios de comunicación, centrada en cómo diferenciar la información veraz de los bulos. Y José Luis Bimbela, profesor e investigador de la Escuela Andaluza de Salud Pública, habló sobre habilidades comunicativas para el cuidado de las personas cuidadoras en una ponencia titulada "Ética práctica para una mejor comunicación en el ámbito socio-sanitario". La perspectiva ética también estuvo presente en la propia entrega del Premio Fegadace-Miguel Blanco, ya que el trabajo de la Unidad de Odontología para Pacientes

"Eventos como esta jornada, de periodicidad anual, contribuyen a mejorar el cuidado de las personas que ya están siendo atendidas, y a reflexionar sobre las acuciantes necesidades que tenemos el reto de solventar"





con Necesidades Especiales de la USC está basado en una perspectiva de derechos de las personas con discapacidad, promueve su capacidad de decisión con respecto a los tratamientos y cuidados a recibir y dispone de todos los mecanismos necesarios para garantizar, a todos los niveles, la accesibilidad a los servicios de cuidado, higiene y salud oral.

#### ¿Qué labor se desarrolla en la Unidad de Odontología para Pacientes con Necesidades Especiales?

La creación de esta unidad se remonta a 1992, coincidiendo con la implementación de las prácticas clínicas en una nueva asignatura de la licenciatura (hoy grado) de Odontología, que comenzó a impartirse entonces en la USC y que se denominó Clínica Odontológica Integrada de Pacientes Especiales. Sus objetivos iniciales, dado que se gestó en el seno de la universidad, fueron la docencia y la investigación. Sin embargo, paralelamente emprendimos una actividad asistencial, que se configuró definitivamente cinco años más tarde, al amparo de

un convenio de colaboración entre la USC y la Consellería de Sanidad de la Xunta de Galicia, que nos permitió, cuando así lo requerían las condiciones de los pacientes, realizar tratamientos odontológicos en medio hospitalario. La finalidad de esta propuesta asistencial era prestar atención odontológica integral a personas con algún tipo de discapacidad severa que, por razones médicas o conductuales, no pudieran recibir asistencia en régimen ambulatorio en una unidad de salud bucodental de atención primaria o en una clínica privada convencional. Desde entonces. la actividad clínica desarrollada en nuestra unidad ha seguido una proyección exponencial.

# ¿Están abiertas sus puertas a todos los pacientes con necesidades especiales?

Las personas que acuden con más frecuencia a nuestra unidad son pacientes con retraso psicomotor profundo de etiología no filiada, trastornos del espectro autista, parálisis cerebral, daño cerebral adquirido y síndromes de baja prevalencia. Desde su puesta en marcha,





en el marco de esta actividad hemos tratado en torno a 18.000 pacientes, aproximadamente 16.500 en medio ambulatorio y 1.500 en medio hospitalario bajo anestesia general en la Unidad de Cirugía Ambulatoria del Hospital de Conxo-CHUS. Un porcentaje considerable de estos pacientes son niños con un compromiso médico importante y, concomitantemente, un grado de colaboración limitado, por lo que también hemos empezado a programar sesiones regulares de tratamiento en la Unidad de Cuidados Intensivos Pediátricos del Hospital Clínico Universitario de Santiago.

# ¿Cuáles son las principales cualidades que definen al miembro idóneo de su equipo?

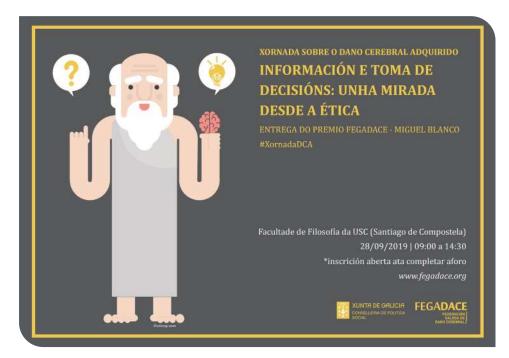
El cuidado de los pacientes con necesidades especiales está implícito en los principios del propio juramento hipocrático, por lo que lo más importante es que la profesionalidad (el ejercicio de la Odontología con capacidad y aplicación relevantes) prime sobre el profesionalismo (el lícito desempeño de la profesión como medio de lucro). En general, son compañeros muy cualificados, con una dilatada experiencia en el manejo de estos pacientes, con un espíritu de servicio encomiable, muy generosos y, sobre todo, muy conscientes de que nos enfrentamos a personas enfermas y no a bocas enfermas.

Como comentaba antes, la Unidad de Odontología para Pacientes con Necesidades Especiales ha recibido el 7°

#### premio Fegadace-Miguel Blanco. ¿Qué suponen este tipo de reconocimientos?

Un premio que relaciona daño cerebral y odontología representa un nuevo testimonio para argumentar la relación entre la patología oral y las enfermedades sistémicas, un concepto que tanto se ha divulgado en las últimas décadas desde el ámbito odontológico y que empieza a tener eco en otros ámbitos de la medicina. Al ser un galardón otorgado por una federación de pacientes, tiene un especial valor por el reconocimiento a la labor asistencial que han desarrollado durante todos estos años los miembros de la unidad de forma discreta y encomiable. Por último, confío en que este tipo de incentivos ayude a visibilizar iniciativas de esta naturaleza, dirigidas a colectivos especialmente vulnerables, y obliquen a las instituciones a intensificar su implicación.

"El cuidado de los pacientes con necesidades especiales está implícito en los principios del propio juramento hipocrático"





Lucía Matos con su mentor, el doctor José María Suárez Quintanilla.

### "El mentoring te enseña nuevas opciones"

Lucía Matos Zas, graduada en Odontología en la USC entre 2014 y 2019, explica el funcionamiento del programa de Mentoring del que disfrutó en el último curso

#### ¿Cómo conociste el proyecto de Mentoring?

Me enteré por casualidad. De vez en cuando miro los tablones de anuncios en la facultad, y un día vi un cartel que me llamó la atención y decidí informarme en la web de la universidad.

#### ¿Cómo se produjo la selección?

Una vez que te inscribes, sale una lista provisional de admitidos, ya que descartan a quienes no cumplan los requisitos iniciales. Estas personas acuden a una entrevista en la que explican, fundamentalmente, lo que esperan conseguir formando parte del proyecto y la disponibilidad con la que cuentan para realizarlo.

#### ¿Cómo es el programa?

Es un programa donde eres mentorizado por un profesional del ámbito de tu carrera, el cual te orienta y apoya a lo largo de todo el año para que te desenvuelvas de la mejor manera posible en tu futuro profesional. En mi caso, mi mentor, José María Suárez Quintanilla, me ayudó tanto en lo que se refiere a la salida profesional como en la formación continua que quiero realizar próximamente. Tuve la suerte de que aparte de ser un profesional de la Odontología (requisito del proyecto), es el presidente del Colegio de Odontólogos de A Coruña y mi profesor, especializado en la rama que a mí me gusta, la cirugía. Por lo tanto, este proyecto no sólo cumplió con mis expectativas sino que las superó. Además de tener varias reuniones al año con tu mentor, un mínimo de cinco, el programa organiza diferentes actividades que te ayudan a insertarte en el mundo laboral. Por ejemplo, te enseñan cómo elaborar un buen currículo y cómo preparar una buena entrevista.

### ¿Crees que es importante orientar la formación de los jóvenes profesionales?

Sí, creo que es muy importante ya que, a lo largo de la carrera e incluso antes, no hay nadie



que te oriente, por lo que no conoces todas las opciones; ni siquiera sabes a lo que puedes acceder y creo que los que mejor te pueden orientar son los profesionales.

### ¿Cuáles son tus proyectos profesionales a corto plazo?

En primer lugar, quiero especializarme en la rama de la Odontología que más me gusta, Cirugía e Implantología, por lo que me presenté a un examen para realizar un máster y estoy admitida. Además, me gustaría trabajar ya que el máster, en principio, me permite tener tiempo libre. También me gustaría seguir vinculada a la facultad de una manera u otra.

### ¿La orientación profesional mejora la inserción laboral?

Por supuesto que sí, ya que te abre más frentes y te ayuda a llevar tus ideas por un buen camino, además de enseñarte otras opciones que no conocías hasta el momento.

### ¿Te gusta tu profesión? ¿Eres una profesional con vocación?

Acabo de acabar la carrera y me faltan muchas cosas por ver y aprender. Hasta ahora puedo decir que me gusta, no sólo la Odontología sino ayudar a la gente dentro del ámbito de la salud, que considero que es lo más importante. No sé si puedo decir que tenga vocación ciega, pero haré todo lo que pueda por llegar lo más lejos posible.

#### ¿Qué esperas de la vida?

De la vida espero muchas cosas, pero sobre todo ser feliz,

aprender de todo lo que me rodee, crecer como persona, ayudar a todo aquel que pueda y viajar mucho, enriquecerme de otras culturas. En definitiva, espero de la vida poder vivirla de la mejor manera y disfrutarla con aquellos que más quiero.

# ¿Qué recomendación darías a quienes están pensando qué carrera estudiar?

Les diría que antes de empezar cualquier carrera se informen de la inmensa diversidad de profesiones a las que se pueden dedicar, ya que cuando acabamos el bachillerato solamente conocemos una cuarta parte. Incluso, si no están seguros, que hagan un ciclo superior para comprobar si es o no a lo que se quieren dedicar el resto de su vida. Recomiendo que siempre se luche por lo que a uno le gusta, para poder disfrutar de su profesión y tomárselo como algo más que un simple trabajo con el que conseguir dinero, ya que es donde más tiempo van a invertir a lo largo de la vida y formará parte de su felicidad.

#### ¿Qué recomendación darías a los estudiantes del grado de Odontología del primer curso?

Que estudien para aprender y no sólo para aprobar con la mejor nota posible. También les diría que si en algún momento se dan cuenta de la rama que les gusta, que intenten colaborar en algún máster relacionado y que no tengan miedo a ser rechazados, porque en la mayoría de las situaciones van a apoyarlos y a facilitarles más aprendizaje.

"Además de tener varias reuniones al año con tu mentor, un mínimo de cinco, el programa organiza diferentes actividades que te ayudan a insertarte en el mundo laboral"





### Nuevo decálogo de protección de datos

La Agencia Española de Protección de Datos acaba de editar un nuevo decálogo de protección de datos dirigido fundamentalmente a las profesiones sanitarias.

La Agencia Española de Protección de Datos ha editado un decálogo específico para la adecuación a la legislación por el personal sanitario y administrativo, que, por su interés, resumimos a continuación:

- **1.** Trata los datos de los pacientes como querrías que tratasen los tuyos.
- **2.** Sólo debes acceder a una historia clínica si es necesario para los fines de tu trabajo.
- **3.** Tus accesos a la documentación clínica quedan registrados en el sistema, y son auditados posteriormente.
- **4.** Evita informar a terceros sobre la salud de tus pacientes, salvo que éstos lo hayan consentido o tengas una justificación lícita.
- 5. Cuando salgas del despacho, asegúrate de

cerrar la sesión abierta en tu ordenador. No facilites a nadie tu clave y contraseña.

- **6.** No envíes información con datos de salud por correo electrónico o por cualquier red pública o inalámbrica de comunicación electrónica.
- **7.** No tires documentos con datos personales a la papelera; destrúyelos tú mismo o sigue el procedimiento implantado en tu centro.
- **8.** Cuando termines de pasar consulta, cierra con llave los armarios o archivadores que contengan documentación clínica.
- **9.** No dejes las historias clínicas a la vista sin supervisión.
- **10.** No crees, por tu propia cuenta, ficheros con datos personales de pacientes; consulta siempre antes con el departamento de informática.





### Il Congreso de Implantología y Endodoncia

El encuentro, patrocinado por Galimplant, se celebró a finales de septiembre en Santiago de Compostela con un completo programa científico

El II Congreso Internacional de Implantología y Endodoncia se celebró en el palacio de congresos y exposiciones de Santiago de Compostela entre el 26 y el 28 de septiembre con el lema "Sigamos sumando juntos".

Para sus organizadores, el encuentro nacía con la necesidad de reunir en un evento a algunos de los más reputados profesionales del mundo de la salud oral. La firma gallega Galimplant, en su afán por ofrecer los últimos avances a todo el sector, conformó un completo programa científico que nunca antes se había visto, y que complementó con espectáculos, música en directo y una cena de gala con la que se clausuró el encuentro.



# UTPR XPERT S.L. ACUERDO CON EL ICOEC PROTECCIÓN RADIOLÓGICA Y CONTROL DE CALIDAD EN RX

El mejor precio. Cobro siempre posterior al trabajo.

Cobertura total de prestaciones. Servicios adicionales gratuitos

Sin sorpresas. Físicos expertos en prot. radiológica.

Un servicio óptimo en calidad. Profesionales para profesionales

No espere a contratarnos. 20 años de experiencia nos avalan.



### La cadena de la responsabilidad solidaria

Desde el facultativo a las aseguradoras, pasando por las clínicas y sus directores médicos, la responsabilidad, en caso de reclamación, es solidaria

Las funciones del director médico están contempladas en el Convenio Colectivo Provincial de Establecimientos Sanitarios de A Coruña. Corresponde al mismo, entre otras, las siguientes funciones:

- Organizar, impulsar, coordinar y controlar los servicios.
- Cumplimentar y velar por el cumplimiento de las instrucciones relativas a las funciones asistenciales.
- Velar por el cumplimiento de las disposiciones de carácter general.
- Asegurar el mantenimiento de la ética profesional.
- Dictar las instrucciones para el funcionamiento de los servicios asistenciales.
- Ejercer la jefatura del personal sanitario del establecimiento.
- Ejercer la facultad disciplinaria respecto del personal sanitario.

Nos encontramos con que la responsabilidad, en caso de reclamación, es solidaria. Por tanto, el profesional responde de su actuación y el director médico responde de la suya porque tiene encomendada la supervisión de la clínica. Así lo indica la sentencia de la audiencia provincial de La Rioja, de 18 de noviembre de 2014, y lo corroboran las sentencias del Tribunal Supremo de 14 de octubre de 1983, 23 de noviembre de 1985 y 14 de mayo de 1987, por las que "se admite la solidaridad entre los que responden por la contractual y la extracontractual por un mismo hecho".

#### Seguro de responsabilidad civil

Las empresas titulares de las clínicas dentales también responden en caso de reclamación por incumplimiento o cumplimiento defectuoso del contrato, y deberán contar para estos supuestos con un seguro de responsabilidad civil.



La responsabilidad contractual sería la exigida en la reclamación del paciente por los posibles incumplimientos relativos a lo pactado en el contrato con la clínica, mientras que la responsabilidad extracontractual sería la reclamada por el paciente al facultativo contratado por la clínica.

Cuando no existe mala actuación del profesional que trata al paciente y no se aprecia responsabilidad de dicho profesional, el centro no tendrá responsabilidad "in eligendo o vigilando", según estableció la audiencia provincial de Barcelona, sección 11, en sentencia del 8 de enero de 2003.

Incluso las compañías que ofertan seguros de asistencia sanitaria tendrán que responder en caso de reclamación por la mala praxis en que hubieran podido incurrir los profesionales integrados en el cuadro médico puesto a disposición de los asegurados. Esto ocurre porque las prestaciones del contrato de seguro de asistencia sanitaria no se limitan a facilitar los servicios sanitarios a través facultativos. clínicas e instalaciones sanitarias adecuadas. La responsabilidad de la aseguradora no termina con la puesta a disposición del asegurado de un listado o catálogo de profesionales. El reclamante puede alegar que la aseguradora no puso los medios adecuados para el restablecimiento o mejora de la salud del asegurado. El paciente podrá reclamar en

los supuestos de fracaso de la prestación en cualquiera de los eslabones de la cadena. Así lo indica la sentencia de la audiencia provincial de Madrid, sección 11, en sentencia de 19 de septiembre de 2006.

#### Acción de repetición

La responsabilidad del médico frente al paciente es solidaria con la aseguradora de la asistencia sanitaria, en virtud de la relación mantenida entre ambos para la prestación del servicio médico, en cuanto favorece la protección del asegurado, pero esta solidaridad no le impide repetir lo que pagó contra aquel a quien le ha sido imputado directamente el incumplimiento o cumplimiento defectuoso de la prestación médica, en este caso los médicos y sus respectivas aseguradoras sobre las que se proyecta, a los efectos de resarcimiento por una solidaridad obligacional o ex lege, la póliza de responsabilidad civil que tienen con ellos por daños a terceros, que establece la Ley del Seguro. Así lo explica José Antonio Seijas Quintana, ponente en la sentencia del 20 de septiembre de 2018 de la sala primera de lo civil del Tribunal Supremo.

La acción de repetición permite al que cumplió con el total de la deuda reclamar las respectivas cuotas al resto de agentes que intervinieron, como los facultativos y las compañías que aseguran su responsabilidad civil. La responsabilidad de la aseguradora no termina con la puesta a disposición del asegurado de un listado o catálogo de profesionales



África Beneyto, Área Jurídica del ICOEC.



### "Hoy no podemos permitirnos pasos en falso"

Hablamos sobre gestión de clínicas dentales con el doctor Pablo Baltar Martínez de la Riva, director de la Clínica Dental Baltar. Instituto Dental Avanzado

# Es licenciado en Administración y Dirección de Empresas y en Odontología y ejerce ambas profesiones. ¿Se considera un todoterreno?

En absoluto. Lo que ocurre es que hoy en día, para los odontólogos que tenemos clínica dental, intentar separar la práctica clínica de la gestión empresarial es francamente imposible. Hemos de asumir e interiorizar que somos empresarios y dirigimos una empresa; con los necesarios matices derivados de nuestra condición de profesionales sanitarios, pero al fin y al cabo, una empresa. Los retos diarios ponen a prueba lo más exigente de ambos campos, absolutamente interrelacionados y dependientes.

# Además, se dedica a la formación, la investigación y la consultoría, ¿cómo logra organizar su tiempo?

Soy una persona inquieta y me resulta muy complicado decir que no a ninguna propuesta profesional interesante. Tengo la inmensa suerte de ser un apasionado de mi trabajo en todas sus vertientes, pero principalmente en la relativa a la implantología oral y la formación. Este exceso de

actividad lo sufre mi mujer, Emma, que además es quien más me apoya para intentar mejorar cada día, formarme y esforzarme por superarme constantemente. Con organización, esfuerzo, motivación y apoyo familiar todo se consigue.

#### ¿Deberían todos los odontólogos que abren su propia clínica tener conocimientos de empresa?

Absolutamente. En mi opinión, abrir una clínica dental sin conocimientos empresariales es una temeridad. Existe un altísimo porcentaje de compañeros que son empresarios y se encuentran totalmente perdidos cuando empiezan y desarrollan su actividad. El entorno competitivo no permite mediocridades ni pasos en falso. O avanzas o desapareces. Son muchas las clínicas con amplia historia a sus espaldas que, a pesar de ejercer una odontología de gran calidad, están en vías de desaparición porque no han sabido adaptarse a los tiempos y no han mejorado su propuesta competitiva, fiando el todo o nada al boca a boca o a su cartera existente de pacientes.



### ¿Se debería impartir esa formación en el grado?

Una de las grandes carencias de los programas de grado es la de preparar suficientemente a los alumnos en temas de gestión. Es comprensible, dada la insuficiencia de tiempo y la necesidad de priorizar su preparación en materias médicas y odontológicas, pero pienso que es un reto al que debemos enfrentarnos: formar odontólogos más competitivos en el ámbito empresarial y dejar de ver la gestión como algo transversal y superfluo, incluso poco ético, cuando es todo lo contrario. Como ejemplo, grandes universidades de reconocidísimo prestigio, como Harvard y Columbia, por citar algunas, incluyen ya en su oferta académica la doble titulación.

¿Qué opina de que un empresario ajeno a la odontología abra una clínica?

Bajo mi punto de vista, las clínicas dentales deberían estar gestionadas por odontólogos. Y no me refiero con ello a que un dentista propietario de 20 clínicas las dirija desde Madrid, sino a que alguien esté al frente de la misma, responsabilizándose de sus pacientes y tratamientos. Sólo así he comprobado que se alcanzan los más altos estándares de calidad y se ofrece la mejor odontología a los pacientes.

### ¿Cuándo abrió la Clínica Dental Baltar?

Tras un largo periodo ejerciendo nuestra actividad asistencial en las antiquas instalaciones de

Clínica Baltar, el crecimiento que experimentamos, la necesidad de dar respuesta a nuevas exigencias competitivas, las ganas de ofrecer un servicio cada vez mejor, con los últimos avances tecnológicos y un espacio más confortable tanto para nuestros pacientes como para los profesionales que forman nuestro equipo, nos abocaron de forma natural a buscar un emplazamiento que diese respuesta a todo ello. Así, acabamos de cumplir nueve meses en nuestras nuevas instalaciones.

Habrá puesto en práctica esos conocimientos que comparte con alumnos y clientes de su consultoría. ¿Se encontró con alguna dificultad inesperada? Cuando uno emprende un

proyecto así de ambicioso, todos los conocimientos son necesarios y en muchas ocasiones hasta parecen insuficientes. Las dificultades de "Para los odontólogos que tenemos clínica dental, intentar separar la práctica clínica de la gestión empresarial es francamente imposible"





"Al abrir una clínica debe estar todo estrictamente planificado, no debemos dejar nada a la improvisación o al azar"

poner en marcha un proyecto como el actual son muchas, tanto desde el punto de vista legal como económico, de estrategia empresarial, diseño, marketing, obra... y un largo etcétera. Son múltiples y de todo tipo las decisiones que hay que adoptar en poco tiempo, y para las que en muchas ocasiones no estamos suficientemente preparados. Por ello mi recomendación, aparte de contar con una sólida formación clínica y empresarial, es buscar el asesoramiento de los mejores profesionales de cada uno de estos campos. Debe estar todo estrictamente planificado, no debemos dejar nada a la improvisación o al azar.

### ¿Qué es lo más complicado a la hora de abrir una clínica?

La respuesta varía según el tipo de clínica: no son las mismas necesidades ni retos si nos referimos a un entorno rural, con un número reducido

de gabinetes o con una baja competencia en la zona, que si entramos en un mercado más competitivo. No es más sencillo triunfar en una u otra plaza, sino que las condiciones, situación, obstáculos, requisitos, retos y cuestiones a que deberemos dar respuesta varían mucho. La manera más eficiente de hacer frente a las barreras que podamos encontrarnos son: formación sólida y continua, conocimiento y reconocimiento de nuestras limitaciones y búsqueda de los mejores profesionales.

### Y en el día a día, ¿cuáles con las dificultades más comunes?

Dada la limitación de tiempo y espacio en una entrevista, me temo que pecaré de simplista. Junto a las exigencias de un mercado altamente competitivo, está la de dar respuesta a las altas demandas clínicas de nuestros pacientes. Ello hace que hoy en día tengamos que





ser hombres orquesta, altamente cualificados en ambos campos, para garantizar el éxito de nuestras clínicas.

### ¿Cuál es el secreto para que una clínica sea competitiva?

Resulta imposible dar una respuesta única, más allá de lo que llevamos repitiendo: formación, formación, formación, superación, profesionalidad, seriedad, honestidad, experiencia, inversión en buen equipamiento y garantías. Sin perder de vista el hecho de que para mantener la competitividad de nuestra clínica no es suficiente con hacer las cosas bien dentro del gabinete, sino que todo ha de estar gestionado con la mejor y mayor eficiencia, adelantándonos a los cambios del entorno, siendo capaces de adaptarnos a las nuevas necesidades que nos impone el mercado y actuando siempre dentro de los mayores estándares éticos.

### ¿La última tecnología es siempre la mejor?

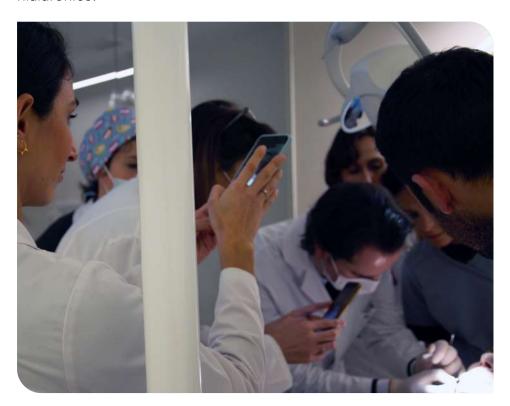
La tendencia muchas veces es considerar que sí, pero para mí sería un sí con grandes matices: estamos hablando de tratamientos médicos, y no podemos perder nunca de vista este contexto. Yo particularmente intento estar al tanto de todo producto o nueva tecnología que sale al mercado, pero jamás experimentando con mis pacientes: hemos de saber observar y estudiar su eficiencia a medio plazo antes de lanzarnos a adquirir lo más novedoso, pues ha habido

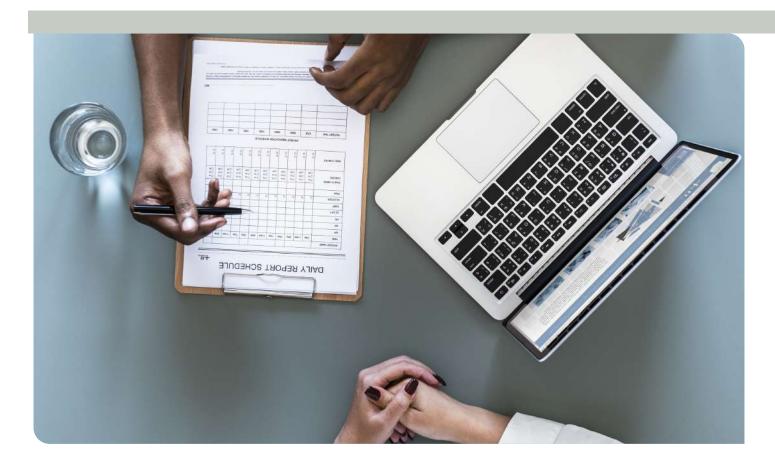
ocasiones en que no se ha logrado superar lo anterior. En definitiva: mi respuesta sería un sí con grandes precauciones y matices. Por supuesto, en lo relativo a la formación continua, estudio y aprendizaje de nuevas técnicas de manos de los mejores profesionales, dentro y fuera de España, contestaría un sí rotundo.

# ¿Cuáles son los tratamientos más novedosos que ofrece en su clínica?

Somos muy competitivos en implantología de carga inmediata con planificación 3D, ortodoncia invisible y todo lo relacionado con la estética dentofacial. Ya no podemos preocuparnos de forma exclusiva de los dientes, sino que también debemos dar la opción al paciente de mejorar el aspecto perioral con tratamientos de ácido hialurónico.

"Debemos
adaptarnos
a las nuevas
necesidades que
nos impone el
mercado y actuar
siempre dentro
de los mayores
estándares éticos"





### Marketing online para la clínica dental

Marketing Incisivo nos ayuda a descubrir cuáles son las mejores herramientas disponibles en marketing online para aumentar nuestra cartera de pacientes

En la actualidad, estamos viendo que cada vez es más difícil diferenciar una clínica dental, y es que cada vez hay más odontólogos graduados, clínicas y franquicias dentales operando en nuestro país. Es por ello que los llamados "servicios de valor añadido" están cobrando una importancia más clara de cara a captar y fidelizar pacientes. En ese sentido, las clínicas dentales tienen a su disposición cada vez más herramientas de marketing online que les ayudan a diferenciarse y consequir sus objetivos comerciales. A pesar de ser bien conocidas para muchos, seguimos viendo que o bien no se implementan adecuadamente en el día a día de la gestión de la clínica, o bien en algunos casos no se emplean en absoluto.

A continuación, vamos a describir cuáles son las herramientas digitales en el marketing que toda clínica dental debería tener en cuenta.

#### Software de planificación de pacientes

Estos programas son cada vez más comunes en el funcionamiento diario de una clínica y han llegado para quedarse. Dependiendo del que usemos, nos pueden ayudar a realizar tareas diarias simples pero tediosas, desde controlar la agenda de doctores y pacientes y tener una base de datos ordenada, completa y útil, hasta ayudarnos a llevar la contabilidad de la clínica al día. Desde el punto de vista del valor añadido para el paciente, estos programas nos permiten también hacer SMS marketing; es decir, enviar recordatorios automáticos a los pacientes cómodamente en sus móviles 24 o 48 horas antes de sus respectivas citas. Esto ayudará a disminuir significativamente el número de ausencias a las citas, e incluso reorganizar la agenda al recibir los avisos de cancelaciones con mayor margen de tiempo.



#### Página web

En un artículo pasado explicamos la importancia de tener una página web actualizada y correctamente mantenida. Es una tarjeta de visita única a la par que un medio más de contacto para conseguir nuevos pacientes y para dar mayor servicio y fidelización a los actuales. Para ello, la página web ha de tener una clara y buena estructura y disponer de material gráfico, como vídeos e imágenes, que permitan mostrar todas las ventajas de la clínica dental frente a la competencia.

Otro factor destacado es el tecnológico. Tener la web actualizada es muy importante para que sea rápida y de confianza, y que todos los contenidos se puedan ver sin problemas en cualquier dispositivo electrónico.

Y por último, pero no menos importante, debe ser útil para los pacientes. Debe contar con toda la información sobre la clínica dental: su equipo humano, su ubicación, accesos más cercanos, sección de contacto, horarios de atención al cliente, tratamientos y servicios, etcétera. Como añadido, siempre es positivo contar con una sección de consejos, tratamientos, noticias, etcétera, que se recojan en un blog.

#### **Blog corporativo**

El blog corporativo es una herramienta fantástica que

permite compartir aspectos relacionados con la clínica dental y con los tratamientos que realiza de una manera cercana y divertida. Es una de las partes más diferenciadoras de una página web. Todo lo que pueda ser de interés para los pacientes tiene cabida en esta sección. Además, al margen de lo visto anteriormente, en un blog se pueden añadir acciones de RSC (responsabilidad social corporativa), eventos a los que los doctores de la clínica vayan a acudir, formaciones que reciban o bien noticias relacionadas con premios o distinciones que puedan recibir.

Además, es una herramienta que impulsa otras acciones, como los canales de redes sociales, al dotarlas de contenido cercano y de interés para las publicaciones semanales, así como el SEO (la posición que ocupa en las búsquedas de los pacientes en buscadores como Google).

#### **Redes sociales**

En la actualidad nadie pone en duda que las redes sociales permiten aumentar el alcance entre los posibles nuevos pacientes y ayudar a fidelizar a la comunidad existente. Las redes sociales brindan un canal de comunicación directo entre los profesionales de la clínica y sus seguidores. Redes sociales como Facebook, Twitter, Instagram e incluso LinkedIn siempre son un buen escaparate donde, con pocos recursos, se puede aumentar la cartera de clientes.

Tener la web actualizada es muy importante para que sea rápida y de confianza, y que todos los contenidos se puedan ver en cualquier dispositivo



Pero hay que tener cuidado con lo que se publica y qué red social se utiliza para comunicar, pues no todas son iguales. Por ejemplo, no se debe publicar en LinkedIn con el mismo tono que en Facebook o Twitter. De hecho, algunas clínicas nos han preguntado si deberían publicar el mismo contenido en LinkedIn que en Instagram. Ante tal pregunta, la respuesta es un rotundo no. No se debe, puesto que Instagram es considerada una red social sociable, desenfadada y personal. En cambio, LinkedIn es totalmente inverso a estas características.

Gracias a las redes sociales, podremos difundir tanto el contenido que tenemos alojado en la web como aquel contenido actualizable que está alojado en el blog. Además, si el blog no dispone de un diseño atractivo que permita al usuario suscribirse a las últimas novedades, estaremos perdiendo potenciales visitantes y, por ende, pacientes. Y es en ese momento cuando las redes sociales pueden dar la vuelta a tan mala

situación y ayudar a que aquellos no suscritos al blog puedan seguir visitando los artículos recientes, al estar conectados a través de las redes sociales de la clínica.

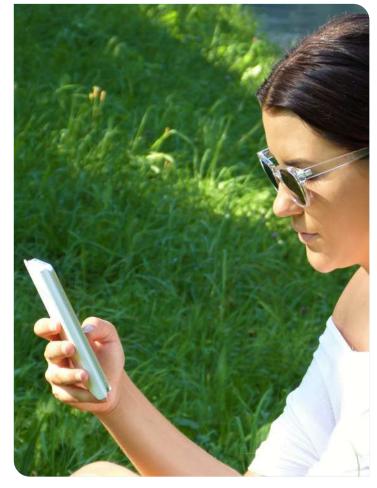
- Facebook es muy rentable para compartir información, fotos y vídeos sobre eventos que se realizan en la clínica, y para difundir ofertas y promociones.
- En Twitter se puede compartir información corta y concisa y permite una gran interacción con los seguidores. Al igual que en Facebook, se pueden anunciar ofertas.
- Instagram sigue creciendo cada día en número de usuarios registrados. Permite compartir imágenes y vídeos y constituye una vía directa de comunicación con los seguidores.
- LinkedIn tiene un carácter más profesional, lo que permite tener un mayor contacto con profesionales del mismo sector.

#### **Boletín de noticias**

El boletín de noticias es una herramienta no tan utilizada como las tratadas anteriormente pero, a pesar de ello, no deja de ser un canal muy importante de comunicación más con el que dar valor añadido a los pacientes.

Los boletines de noticias digitales se distribuyen a través de un gestor de correo electrónico y, en la actualidad, disponemos de muchas herramientas en el mercado que ayudan mucho a simplificar su edición (Mailchimp, MDirector...). En el caso de las clínicas dentales, los envíos suelen tener una frecuencia mensual y, si disponemos de un blog actualizado, podremos hacer una composición de los artículos de ese mes para compartirla rápidamente por correo electrónico.

En definitiva, es una herramienta de comunicación más con la que llegar a nuestra comunidad de una manera cómoda y no intrusiva para informales de todo, y darles un mejor servicio que nos ayude a diferenciar nuestra clínica dental del resto.



# Cuéntanos tu historia

¿Conoces a algún compañero que trabaje o haya trabajado en el extranjero?

Contacta con nosotros en icoec.x@gmail.com





### Oral-B retira una de sus promociones

El ICOEC se había pronunciado contra la campaña, que preveía entregar 60 premios consistentes en un año de seguro dental valorado en 90 euros

La marca de productos de higiene dental Oral-B, propiedad de la multinacional estadounidense Procter & Gamble (P&G), ha decidido retirar su campaña "Gana un seguro dental", que se puso en marcha el pasado 1 de julio e iba a estar vigente hasta el próximo 31 de diciembre.

Para participar en el concurso, era necesario adquirir al menos dos productos de la marca en una misma compra realizada en una de las farmacias adheridas a la promoción. A continuación, el proceso requería registrarse en la web www.ganaconoralb.com y seguir las instrucciones.

Según rezaba en las bases, cada uno de los 60 ganadores recibiría "un año de seguro dental gratis valorado en 90 euros con una aseguradora de confianza de P&G, de acuerdo con las condiciones en vigor en dicha aseguradora".

Ya en el mes de julio, el Colegio de Odontólogos y Estomatólogos de A Coruña informó a sus colegiados de la existencia de esta promoción, y se mostraba convencido de su legalidad, pero completaba su comunicado con cuatro reflexiones que mostraban su rechazo a la promoción de "un determinado modelo empresarial de atención odontológica".

#### Reflexiones del ICOEC

En su comunicado, el ICOEC subrayaba cuatro puntos relevantes:

 Han sido muchos los profesionales que a lo largo de estos años han confiado, no sólo en la calidad y garantía de los productos Oral-B, sino en la imagen que la empresa ha transmitido a través de su publicidad y de su exquisita filosofía empresarial.



- Creemos que una empresa del prestigio de P&G no debe promocionar un determinado modelo empresarial de atención odontológica, ni posicionarlo frente al modelo convencional, sobre todo cuando esta iniciativa no tiene como principal objetivo mejorar la salud bucodental sino recompensar el consumo.
- Los profesionales de la Odontología no hemos sido informados previamente de esta promoción, por lo que al prescribir cada uno de los productos de la empresa Oral-B, indirectamente estamos avalando y

- apoyando este tipo de promociones y técnicas comerciales.
- El Colegio de Odontólogos y Estomatólogos de A Coruña siempre se ha posicionado de manera frontal a la publicidad engañosa y denigrante en Odontología, y por eso las mismas exigencias éticas y deontológicas, que de manera continua trasladamos a nuestros colegiados, espera sean atendidas por todos los estamentos profesionales, empresariales e institucionales relacionados con nuestra profesión.

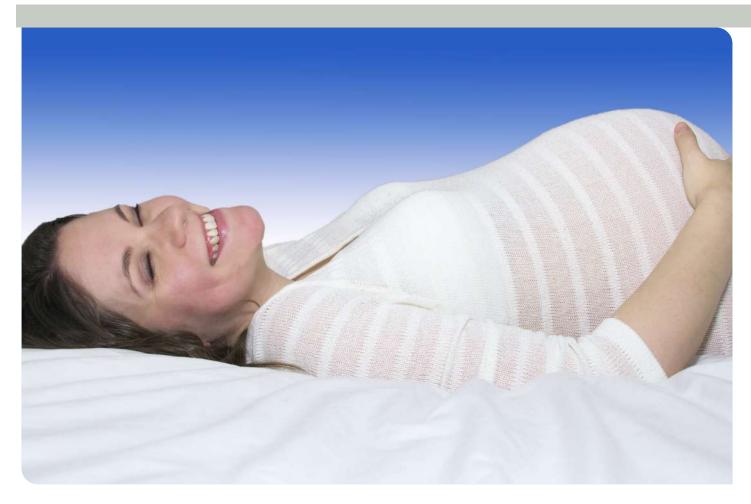
Para participar en el concurso, era necesario adquirir al menos dos productos de la marca en una misma compra realizada en una de las farmacias adheridas a la promoción





Más de 500 obras disponibles.
Visite nuestra galería virtual Artbys.es
C/San Andrés,122 bajo. 15003 A Coruña.
981 905 449—680 430 779—info@artbys.es

Compramos y tasamos obras de arte y todo tipo de antigüedades



### Inscripción en la campaña de embarazadas

El Consejo General de Colegios de Dentistas de España y la Fundación Dental Española lanzarán en noviembre la tercera Campaña de Salud Oral y Embarazo

Los dentistas que estén interesados tienen abierta la inscripción, desde el pasado 5 de agosto hasta el 20 de octubre, para participar en la tercera campaña sobre salud oral y embarazo. Pueden hacerlo en el apartado de inscripciones de la web www.saludoralyembarazo.es. La campaña estará vigente durante todo el mes de noviembre y la participación de las clínicas dentales inscritas consistirá en la realización de revisiones gratuitas a embarazadas.

Las embarazadas podrán localizar a los dentistas participantes a través de esa misma plataforma online. Al indicar su código postal de residencia, le aparecerán en pantalla las clínicas colaboradoras más cercanas a su domicilio con el número de teléfono para solicitar una cita.

Los colegiados también tendrán acceso a un curso online sobre atención a embarazadas, que estará disponible entre el 7 de octubre y el 30 de noviembre en el apartado Cursos de la web. Tan sólo necesitarán su clave RIDO para acceder a la versión específica para dentistas, ya que también está disponible, con sus especificidades propias, para farmacéuticos y matronas. La duración estimada es de 20 horas e incluye una autoevaluación final y el correspondiente certificado, que recibirán por correo electrónico.

#### Riesgos específicos

La mujer experimenta múltiples cambios fisiológicos durante el embarazo, incluyendo cambios en su cavidad oral que pueden afectar



a su salud bucodental pero también a su propio embarazo y a su salud general. Por ello, es de vital importancia que realice al menos una revisión bucodental durante esta etapa. Es fundamental que los profesionales que están en contacto con la embarazada lo discutan con ella, refuercen los hábitos positivos en salud oral y le expliquen que los cuidados dentales durante el embarazo son importantes y seguros.

Los obstetras, matronas y farmacéuticos, al estar en permanente contacto con la mujer gestante, se convierten en elementos clave para reforzar estos mensajes de educación sanitaria y referirla al dentista cuando lo estimen oportuno. La realidad en España es que sólo entre el 10% y el 15% de las mujeres visitan al dentista durante su embarazo.

#### Estrategias de difusión

La difusión de la campaña incluye varias estrategias:

- Presentación a nivel nacional v provincial.
- Presencia de cartel y trípticos en las farmacias colaboradoras en todo el territorio nacional.
- Carteles y trípticos en los centros de atención materno-infantil.
- Información a los colegiados a través de sus respectivos colegios oficiales o juntas provinciales, así como a través de la plataforma www. saludoralyembarazo.es

La campaña ha sido organizada por el Consejo General de Colegios de Dentistas y la Fundación Dental Española, en colaboración con el Consejo General de Colegios de Farmacéuticos de España, la Sociedad Española de Ginecología y Obstetricia, la Asociación Española de Matronas y la Federación de Asociaciones de Matronas de España.

La realidad en España es que sólo entre el 10% y el 15% de las mujeres visitan al dentista durante su embarazo





# Nueva junta directiva del ICOEC

La delegada territorial de Sanidad, Cristina Fernández, presidió el acto junto a los presidentes de PSN y el Colegio de Farmacéuticos de A Coruña

La nueva junta directiva del Colegio de Odontólogos y Estomatólogos de A Coruña tomó posesión de sus cargos en un acto celebrado en A Coruña, que contó con la presencia de la delegada territorial de Sanidad, Cristina Fernández, el presidente de Previsión Sanitaria Nacional, Miguel Carrero, y el presidente del Colegio de Farmacéuticos de A Coruña, Héctor Castro Bernardino.

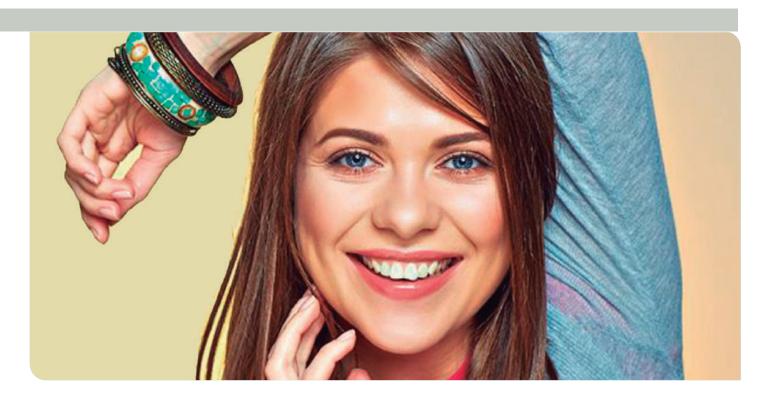
#### Lazos con otros colegios

En su discurso, la delegada territorial resaltó el cambio que se ha producido en el Colegio en estos últimos años, así como la colaboración que se ha emprendido y afianzado con el Colegio de Médicos de A Coruña y con el Colegio de Farmacéuticos. Entre los objetivos principales de esta renovada junta están la digitalización

completa del Colegio, la renovación de la web, la ampliación de los nuevos contenidos del aula clínica y los nuevos cursos formativos online.







# Memoria de actividades del Colegio

La junta directiva presentó una memoria de las actividades organizadas durante el último mandato, entre 2015 y 2019, antes de la toma de posesión de la nueva junta

El Colegio de Odontólogos y Estomatólogos de A Coruña ha presentado la memoria de las actividades clínicas y sociales que ha organizado a lo largo de los últimos cuatro años, con reflejo de los cursos, actividad institucional, página web, aula clínica, publicaciones de interés, área jurídica y reclamaciones, campañas de imagen, etcétera.

Entre 2015 y 2019, según la memoria presentada, el ICOEC ha organizado un total de 70 cursos, a los que han asistido 10.634 colegiados. Durante el mandato, la junta directiva se ha reunido en 46 ocasiones para tratar las necesidades de la profesión, las reivindicaciones ante los poderes públicos y la respuesta a situaciones de todo tipo, como las relacionadas con las franquicias dentales y con la publicidad engañosa. Además, sus miembros han celebrado numerosas reuniones con la Xunta de Galicia y sus consellerías y con otras organizaciones, que están perfectamente detalladas en el documento publicado en la web del Colegio.

La memoria también refleja los convenios firmados en apoyo de organizaciones que trabajan con los más desfavorecidos, así como las actividades que se han organizado para reunir a los profesionales del sector en jornadas lúdicas, como la fiesta de Reyes y la festividad de Santa Apolonia.

#### Esfuerzo en difusión

Hay espacio también para relatar el esfuerzo que ha hecho el Colegio por informar a sus asociados y difundir su mensaje a través de la revista y la web, que han estrenado una imagen acorde con la nueva identidad corporativa del ICOEC. El Aula Clínica forma parte también de este esfuerzo de difusión, con la emisión de 45 nuevos cursos que se han reproducido 6.374 veces en la web del Colegio y 111.926 en otras webs que los han reproducido. El ICOEC también ha publicado en su web documentos de interés para los colegiados, ha atendido 1.424 consultas en su asesoría jurídica y ha recibido 133 reclamaciones.



De izquierda a derecha, los doctores Suárez Quintanilla, Abel García, Miglioranza, Ortega y Pose.

# Rehabilitar los maxilares sin injertos óseos

Dentro de su gira científica por varios países europeos, el doctor Reginaldo Miglioranza impartió un curso sobre implantes zigomáticos en Santiago

El pasado 12 de julio, en su gira científica por Europa, el doctor Reginaldo Miglioranza, uno de los más importantes líderes de opinión sobre implantes zigomáticos del mundo, hizo escala en Santiago de Compostela y acudió al Colegio de Médicos para impartir un curso teórico-práctico de más de ocho horas de duración sobre la rehabilitación oral de los maxilares sin injertos óseos, empleando la técnica exteriorizada de implantes zigomáticos.

Invitado personalmente por el doctor José Manuel Pose, vicepresidente del ICOEC, que conoció esta técnica en un máster organizado por la Universidad de Sevilla en 2018, el doctor Miglioranza explicó una técnica en la que es pionero, y que permite colocar todo el arco superior o el inferior, en el mismo día y sin necesidad de regeneración ósea, a personas que no tienen dientes.

#### Tres aportaciones revolucionarias

La gran aportación de Miglioranza, que ha colocado más de 7.000 zigomáticos, consistió en tres importantes modificaciones de la técnica all-in-four tradicional: en primer lugar, acondicionar el hueso en el maxilar superior, haciéndolo plano o inclinado en función de la zona donde hay que colocar los implantes. A continuación, tuvo la idea de que la zona metálica de la prótesis tuviera forma de viga. Y finalmente, en lugar de



anclar el implante en el hueso malar, una práctica que producía muchísima sinusitis en los pacientes, creó los zigomáticos extrasinusales, apoyados en el maxilar superior, totalmente fuera del seno.

Cirujanos orales

Para el doctor Pose, que participó en una estancia de una semana en la clínica del doctor Miglioranza en Brasil junto a otros colegas españoles, se trata de una técnica que pueden aplicar todos los cirujanos orales: "Era una técnica que antes decían que sólo podían hacer los cirujanos maxilofaciales, pero un cirujano oral está preparado totalmente para hacerla",

asegura el vicepresidente del ICOEC.

En el curso impartido en Santiago, el doctor Miglioranza habló sobre las indicaciones y limitaciones de esta técnica en la fase de planificación quirúrgica, y explicó la técnica paso a paso de la cirugía all-onfour estándar. También habló sobre el acondicionamiento gingival y sobre la relación del seno maxilar con el implante zigomático. Finalmente, abordó la descripción de varios casos complejos, antes de pasar a la parte práctica del curso, que consistió en prácticas individuales sobre fantomas y modelos con implantes y técnica quirúrgica.

En lugar de anclar el implante en el hueso malar, creó los zigomáticos extrasinusales, apoyados en el maxilar superior, totalmente fuera del seno











# El nuevo reto de la implantología digital

El profesor Juan Manuel Aragoneses Lamas impartió un curso que fue dirigido por el doctor Manuel Somoza Martín, miembro de la junta directiva del SECIB

El aula Castelao de la facultad de Medicina de Santiago de Compostela se llenó a mediados de junio con el curso impartido por el doctor Juan Manuel Aragoneses Lamas sobre la implantología digital, que describió como el nuevo reto de la Ondontología. Profesor de implantología oral en numerosos másteres de universidades europeas, entre las que se encuentra la de Santiago de Compostela, el doctor Aragoneses habló sobre planificación y diagnóstico, hizo un repaso desde las técnicas básicas a las más avanzadas.

explicó la planificación y la técnica quirúrgica en carga inmediata y repasó las nuevas fronteras de la regeneración ósea y tisular y sus bases científicas. Cerró sus dos jornadas hablando sobre el uso de PRP, células madre y proteínas morfogenéticas, y sobre el flujo digital en implantología oral.

El doctor Manuel Somoza Martín, que dirigió este curso, aprovechó para explicar la implicación de la SECIB en la futura ley de especialidades.



#### Nuevo convenio con la galería de arte Artby's

El Colegio ha firmado un convenio con la galería de arte Artby's, especializada en la compra y tasación de obras de arte y antigüedades, labor que ejecuta con gran rigor profesional. Gracias a este convenio, los colegiados del ICOEC tienen un descuento directo del 10% para comprar en la galería, alta gratuita en su servicio Amigos del Arte, servicio de valoración gratuito y presupuestos sin coste para restauraciones.



Ante la proliferación de determinadas prácticas comerciales y publicitarias denigrantes, en nuestra provincia, el Colegio de Odontólogos y Estomatólogos de A Coruña, desea transmitir a los pacientes y usuarios de las clínicas de Odontología las siguientes advertencias y consejos:



**Comprueba** siempre que la persona que te diagnostica, te informa del presupuesto y realiza el tratamiento en tu boca, es un profesional Colegiado, porque nadie más, se encuentra legalmente autorizado, para ejercer estas funciones decisivas.



**Exige** que te informen del coste total del tratamiento en la primera consulta, porque en muchas ocasiones, no te están diciendo toda la verdad. Los presupuestos deben incluir todos los procedimientos necesarios hasta llegar al final del tratamiento y deben estar avalados y supervisados por un profesional colegiado.



**Desconfía** de todas aquellas promociones que ofertan precios exageradamente bajos, ya que habitualmente, nuestros tratamientos exigen la utilización de materiales costosos, de primera calidad y que cuenten con la supervisión y certificación previa de las Autoridades Sanitarias.



**Reflexiona** acerca de las ofertas y promociones sanitarias que a veces aparecen al lado de otros productos de consumo, muy diferentes. ¿ No crees que tu salud oral y tu propia vida se merecen un respeto mayor ?.



**Sólo un profesional Colegiado** puede prescribir ( aconsejar) un tratamiento, y por lo tanto, no utilices las ofertas anónimas de tratamientos que aparecen en los anuncios. ¿ Crees que la salud de todos los tuyos, puede ponerse de rebajas?.



**Pregunta e infórmate** si el propietario o responsable de la clínica dental a la que acudes, es un empresario, cuyo único objetivo son los beneficios económicos, o por el contrario, es un Dentista de confianza que cuida de tu salud oral, posee una capacitación profesional de excelencia y cuya mejor oferta, es siempre su honradez y compromiso profesional con los pacientes y la sociedad.



Denuncia ante este Colegio profesional todos aquellos casos de publicidad engañosa y denigrante que conozcas, porque para nosotros, tu salud oral y tu dignidad es lo único importante que debemos y sabemos defender



Colegio de Odontólogos y Estomatólogos de A Coruña

#### ii Estamos a tu servicio !!

C/ Emilio González López 28 – Bajo - A Coruña Telf. 981229518 email: cooe15@infomed.es - ICOEC.es



#### Funciones del depósito farmacéutico

El Presidente del Colegio de Farmacéuticos de A Coruña y parte de su junta directiva se reunieron este verano en Santiago de Compostela con el presidente y la vicepresidenta del ICOEC con objeto de abordar temas de interés para ambas instituciones, como delimitar las funciones del futuro depósito farmacéutico para las clínicas dentales y planificar los medicamentos básicos del botiquín de emergencias.



#### Hojas de reclamación en las consultas

Los autónomos y empresas no pueden recurrir a las hojas de reclamación publicadas en la web de la Xunta, sino que deberán adquirir en el Instituto Gallego de Consumo la nueva versión de tres ejemplares (blanca para consumo, verde para el reclamante y amarilla para el profesional). El ICOEC recuerda que hay un mes de plazo para enviar las alegaciones, y pone su asesoría a disposición de los colegiados para su redacción.



#### Sustitución temporal de profesionales

El servicio gratuito de sustitución temporal de profesionales que puso en marcha este Colegio a comienzos del verano ha tenido una gran acogida. Los datos de los inscritos son confidenciales y el ICOEC no interviene en la selección que hacen las clínicas. Este servicio se puede utilizar en caso de enfermedad, baja laboral, vacaciones o cualquier otra circunstancia que requiera la localización urgente de un profesional cualificado.



#### Reunión en la Consellería de Sanidad

Los presidentes de los colegios de odontólogos de Galicia se han reunido con el conselleiro de Sanidad, Jesús Almuíña, el gerente del Sergas y varios directores generales para mostrarles nuestras reivindicaciones sobre asistencia primaria y pública, publicidad engañosa, lista de precios e inspección de clínicas, y han insistido en la necesidad de impulsar medidas legislativas para el control y regulación de nuestra profesión.





#### Curso de soluciones estéticas

La doctora Rosalía Marcano, máster en implantología oral por la Universidad de Sevilla, impartió el 20 de septiembre un curso sobre soluciones estéticas para restauraciones directas y cementado. Celebrado en el Colegio de Médicos de Santiago de Compostela, abordó técnicas como la preparación del Moledi y la inyección paso a paso, y concluyó con una demostración de la técnica de inyección en el sector anterior.



#### Marketing y comunicación en la clínica dental

Isabel Gómez López, consultora especializada en marketing sanitario y directora de la agencia 360 Marketing Sanitario, impartió un curso para ofrecer herramientas adecuadas a los colegiados interesados en mejorar la visibilidad de su clínica y la experiencia de sus pacientes, optimizar su entorno online, mejorar su posicionamiento en las búsquedas en internet e incrementar la rentabilidad respetando los criterios éticos.



#### Jornada de apoyo a los opositores

En las jornadas organizadas por el ICOEC el pasado 14 de junio, a las que acudieron 96 compañeros, se dio apoyo y seguimiento a todos los preparadores para asegurar su éxito en las próximas pruebas de la oferta pública de empleo de la Consellería de Sanidad. Aunque las fechas de la convocatoria aún pueden cambiar, la previsión es que el examen se celebre durante el primer trimestre de 2020.



#### Premio SECIB para el presidente del ICOEC

El presidente del ICOEC, José María Suárez Quintanilla, ha recibido el premio nacional de la Sociedad Española de Cirugía Bucal (SECIB), cuyo presidente, Miguel Peñarrocha, ha agradecido "sus importantes aportaciones a la sociedad desde hace muchos años", y reconoce su "dilatada trayectoria docente e investigadora como profesor de Cirugía Bucal en la Universidad de Santiago de Compostela".



#### Consello Técnico de Atención Primaria

La Consellería de Sanidad ha creado el Consello Técnico de Atención Primaria, que cuenta con la participación de los profesionales de la Odontología, según el acta de su composición y funcionamiento, disponible en la web del ICOEC. En la primera reunión, a la que acudió el doctor Constantino Lagarón, se discutió la oferta terapéutica en Odontología en los centros de atención primaria de Galicia.



#### Ofertas que carecen de prescripción

Hemos constatado en diferentes medios de comunicación la existencia de ofertas de tratamientos y productos dentales sin la debida prescripción, lo cual constituye una vulneración de la ley y del Real Decreto 1594/1994. Nuestros estatutos prohíben este tipo de anuncios porque en estos casos, es el paciente el que decide unilateralmente la indicación del tratamiento, en lugar de la lógica prescripción del profesional.



#### Prescipción del blanqueamiento dental

Antes de iniciar un tratamiento de blanqueamiento dental, ya sea ambulatorio, en clínica, en el domicilio o adquirido a través de los diversos circuitos comerciales, es obligatoria la indicación y prescripción de un odontólogo. Es la única garantía que puede asegurar la ausencia de complicaciones. En el observatorio de publicidad de nuestra web se puede comunicar la existencia de las prácticas ilegales detectadas.



#### Entrevista con el director de Inclusión Social

El presidente del ICOEC, José María Suárez Quintanilla, y la doctora María Fernández Soto se han entrevistado con el director general de Inclusión Social de la Xunta de Galicia, Arturo Parrado Puente, con el objetivo de planificar diversas actividades asistenciales con personas dependientes de la tercera edad en Galicia. El objetivo era poder establecer antes del mes de septiembre protocolos de actuación clínica.











#### Clausura del II Simposium de Higienistas

La clausura del II Simposium del Higienista Dental se celebró en Santiago de Compostela. Asistieron la delegada de la Consellería de Sanidad, la secretaria general de Formación Profesional, el presidente del ICOEC y los profesores encargados de evaluar las presentaciones científicas.

#### Guía para peritos judiciales de Odontología

En la web de este Colegio ya está disponible la guía oficial de peritos judiciales de Odontología correspondiente al año 2019, que ha sido elaborada por la Unión Profesional de Galicia. En la misma participan numerosas profesiones. Esta lista es la que se distribuye en todos los juzgados de Galicia.

#### Día Europeo del Cáncer Oral

El 12 de junio se celebró el Día Europeo del Cáncer Oral. Las medidas más efectivas de prevención consisten en realizarse dos revisiones odontológicas anuales y una autoexploración cada seis meses a partir de los 40 años para detectar posibles lesiones que puedan derivar en esta grave patología.

#### Alzhéimer y gingivitis oral

Investigadores noruegos han determinado que la gingivitis puede desempeñar un papel decisivo en el desarrollo del alzhéimer. La bacteria que causa la gingivitis no causa alzhéimer por sí misma, pero su presencia aumenta sustancialmente el riesgo de desarrollar la enfermedad.

#### Pésame por el fallecimiento de un compañero

Todos los miembros y compañeros de este Colegio profesional desean expresar su más sentido pésame por el reciente fallecimiento de nuestro compañero médico estomatólogo el doctor Alfonso Santalices Vieira, que ejercía su actividad profesional en la ciudad de Lugo. Enviamos un fuerte abrazo a su familia.



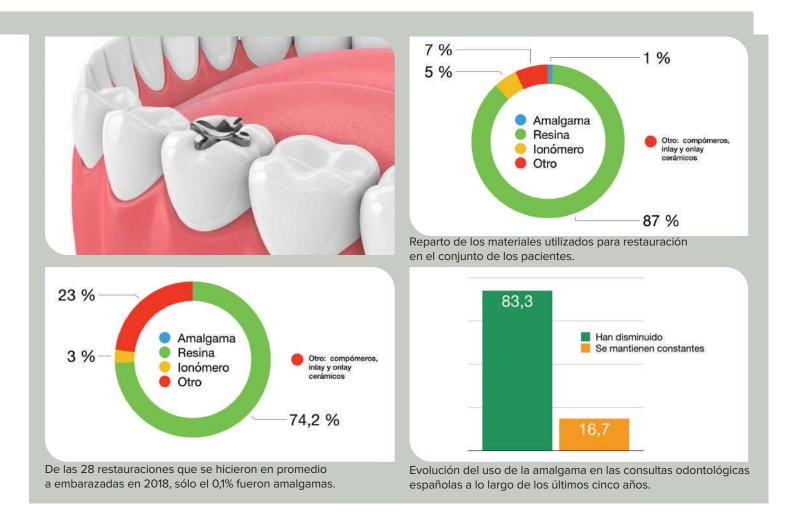
## Nuevos consentimientos informados

Los colegiados tienen a su disposición en www.icoec.es los nuevos consentimientos informados que ha elaborado este colegio profesional y que cada uno puede editar con el logo y los datos de identificación de su consulta para presentarlos a sus pacientes antes de iniciar un tratamiento.

El ICOEC continúa incorporando modelos específicos para cada tratamiento, como los de tratamiento periodontal y ortodoncia que ilustran esta página y otros como prótesis convencional, odontopediatría, implantología, endodoncia, cirugía, blanqueamientos, obturación y reconstrucciones dentarias y exodoncia.







# Resultado de la encuesta de amalgamas

Más del 92% de los dentistas españoles que han participado en la encuesta han reducido en un 50% el uso de la amalgama en los últimos cinco años

La Dirección General de Salud Pública, Calidad e Innovación, junto con la Agencia Española del Medicamento y Productos Sanitarios y el Consejo General de Colegios de Dentistas de España, han elaborado una encuesta con la que querían recabar la información necesaria para contribuir a proteger la salud humana y el medio ambiente de los efectos adversos del mercurio.

#### Supresión total para 2030

El estudio revela que más del 92% de los dentistas españoles encuestados han reducido en un 50% el uso de la amalgama en los últimos cinco años. De hecho, nueve de cada diez están de acuerdo en que la supresión total de la amalgama en 2030 es viable. Así,

en dentición temporal, los dentistas españoles utilizan, fundamentalmente, resinas compuestas. Sólo una de cada cien de estas restauraciones se realiza con amalgama. Lo mismo ocurre en dentición permanente. Tanto en población total como en menores de 16 años, la utilización de la amalgama está en torno al 1%, mientras que las resinas compuestas abarcan entre el 81% y el 87% de las restauraciones.

En el caso de las mujeres embarazadas, los dentistas españoles no utilizan las amalgamas desde hace algunos años. Sin embargo, algunos dentistas encuestados insisten en la necesidad de seguir utilizando la amalgama en determinadas circunstancias clínicas y con pacientes específicos.

# manual de actuación ante una emergencia sanitaria

El presente documento del **ICOEC** informa sobre la Ley de **Autonomía del Paciente**, las medidas a adoptar en la consulta de odontología ante una emergencia.



Urxencias Sanitarias

061



## actuación básica

#### Aviso inmediato

Servicio de urgencia sanitarias Teléfono 061 o emergencias 112



#### Proteger al enfermo Tranquilizarlo y estabilizarlo

# respiración



Si no hubiera respiración Apertura de la vía aérea. Eliminar objetos extraños



#### Reconocimiento inmediato de signos vitales Conciencia – Respiración – Pulso

#### Si no hubiera respiración Aspirar secreciones de la garganta Abrir vía aérea Maniobra frente - mentón

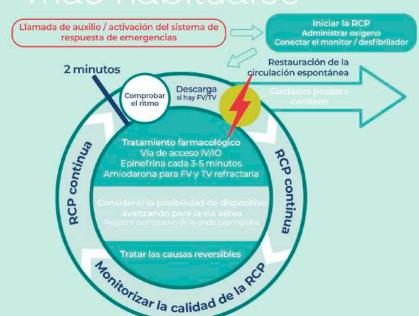


Posición lateral de seguridad (PLS) Espera servicios de urgencia sanitarios

# posición de espera

Síncope vasovagal

# urgencias y emergencias más habituales



Hipotensión ortostática Hipoglucemia Pérdida de conocimiento Convulsiones Angina de pecho Obstrucción de vías respiratorias Reacciones alérgicas Crisis asmáticas Hipoglucemia clínica Crisis o estatus epiléptico Convulsiones Urgencias en pacientes diabéticos Aspiración de cuerpos extraños Hemorragias Accidentes a nivel ocular Infarto de miocardio Insuficiencia cardíaca aguda Accidente vascular cerebral Crisis suprarrenal



# equipo básico de emergencias

Todas las consultas en el momento de su apertura o en la revisión de la inspección sanitaria deben estar en posesión de estos equipos y fármacos y controlar periódicamente su caducidad.





# fármacos elementales

Epinefrina	Anafilaxis – paro cardíaco – asma sin respuesta
Nitroglicerina	Dolor agudo de tipo anginoso intenso
Atropina	Bradicardia clínicamente significativa
Efedrina	Hipotensión clínicamente significativa
Lorazepam	Estatus epiléptico
Aspirina	Infarto de Miocardio
Clorfenhidramina	Reacciones alérgicas
Albuterol	Broncoespasmo asmático





Ana Otero, abajo, en el centro, con algunos de los voluntarios de la Clínica OS de A Coruña.

# Odontología Solidaria en A Coruña

Ana Otero, una de las impulsoras de la clínica de la Fundación Odontología Solidaria en A Coruña, habla sobre esta ONG que atiende a personas con pocos recursos

#### ¿Cuál es el origen de Odontología Solidaria?

Odontología Solidaria (OS) fue creada en 1994 partiendo del compromiso de profesionales de la salud bucodental que decidieron destinar su tiempo de trabajo voluntario a atender a personas que lo necesitan y que, por situación socioeconómica precaria, no pueden pagar los tratamientos odontológicos en clínicas privadas. Todas ellas son derivadas por los servicios sociales municipales. El objetivo básico no trata de duplicar esfuerzos, sino de cubrir un déficit existente en la sanidad pública. Las principales tareas que desarrolla la fundación son la promoción de la salud e higiene bucodental mediante la educación y el tratamiento a las personas beneficiarias en las clínicas OS. Ésta es

nuestra forma de ser solidarios y de reivindicar ante las autoridades y el conjunto de la sociedad el derecho universal a la salud oral.

#### ¿Cómo nació la clínica de A Coruña?

En 2009, el odontólogo Brais Andújar y yo decidimos montar una clínica dental solidaria, pero no sabíamos de la existencia de OS. Buscando por internet iniciativas similares, dimos con ellos. Llamamos, nos invitaron a conocer su clínica de Madrid y empezamos a establecer lazos. Pasaron casi seis años. Hubo momentos algo angustiosos porque pasaron lapsos de tiempo de inactividad absoluta y de falta de noticias, episodios de bloqueo institucional y burocrático. Pero es cierto



que también contamos con complicidades. La diputación tiene unos trabajadores sociales magníficos, que siempre han estado ahí, y ellos se encargaron de transmitir nuestro proyecto al político de turno. Gracias a estos trabajadores sociales y al jefe de patrimonio, conseguimos que, a pesar de los tres cambios de gobierno que hubo durante todo ese tiempo, el proyecto siguiera vivo y se consiguiera sacarlo adelante. El papel de estas personas fue fundamental. La Clínica OS A Coruña abrió sus puertas el 27 de abril de 2015.

¿Con qué red de clínicas cuenta la fundación?

Para llevar a cabo nuestra misión. la Fundación OS dispone de ocho clínicas en A Coruña, Albacete, Burgos, Granollers, Madrid, Málaga, Valencia y Zaragoza. Contamos con delegación en Badajoz, cuya clínica será realidad en un breve periodo. También se trabaja en proyectos internacionales de apoyo a comunidades especialmente vulnerables. Actualmente, estamos finalizando un proyecto de cooperación internacional en Tetuán (Marruecos), con la contraparte de la Asociación Hanan para la protección de personas con discapacidad.

# ¿A qué pacientes atienden en sus clínicas?

A los llamados "pacientes de nadie". Personas que no son pacientes de las clínicas privadas, ya que no pueden costearse sus tratamientos, y tampoco lo son del Sergas porque no realiza dichos tratamientos. Ésos son nuestros pacientes y, lejos de lo que pueda parecer... son muchos. Hay muchas personas sin recursos, en riesgo de exclusión social. Todas ellas son derivadas de los servicios sociales públicos por los trabajadores sociales de la provincia de A Coruña, que son los que mejor conocen la situación personal de cada uno de sus usuarios, y comprueban que cumplen los requisitos económicos para poder acceder a los servicios de nuestra clínica. Se toma como baremo el IPREM, aunque los equipos de trabajo social ya nos conocen y conocen las condiciones y procedimientos de derivación.

## ¿Qué tipo de tratamientos hacen?

No realizamos tratamientos estéticos, ortodónticos ni implantes, ni aquellos cubiertos por el Sergas. Estamos enfocados en el saneamiento de la cavidad bucal, con higienes bucales, curetajes, obturaciones, endodoncias y rehabilitación de la función masticatoria mediante prótesis removibles, y derivamos a la Seguridad Social las extracciones y las radiografías panorámicas. No se trata de duplicar esfuerzos sino de cubrir un déficit existente. Todos los tratamientos son realizados por profesionales que trabajan de forma voluntaria y gratuita. Los pacientes sólo pagan una cantidad simbólica de 15 euros por visita. Las prótesis, dependiendo del tipo que sean,

"No realizamos tratamientos estéticos, ortodónticos ni implantes, ni aquellos cubiertos por el Sergas. Estamos enfocados en el saneamiento de la cavidad bucal"



Ana Otero con la doctora María Dolores Cuenca, presidenta de la Fundación OS.

oscilan entre 170 y 200 euros. Paralelamente, hacemos formación en prevención de la salud bucodental mediante la sensibilización de distintos colectivos, organizando charlas y cursos y participando en congresos.

#### ¿Dónde hacen los trabajos protésicos?

Desde el primer momento que nació la idea de abrir la clínica de A Coruña, Félix Gómez Baño nos dio su apoyo incondicional. Todos los trabajos protésicos son realizados por él y por el equipo de profesionales que trabajan en su laboratorio, Corus Fegoba.

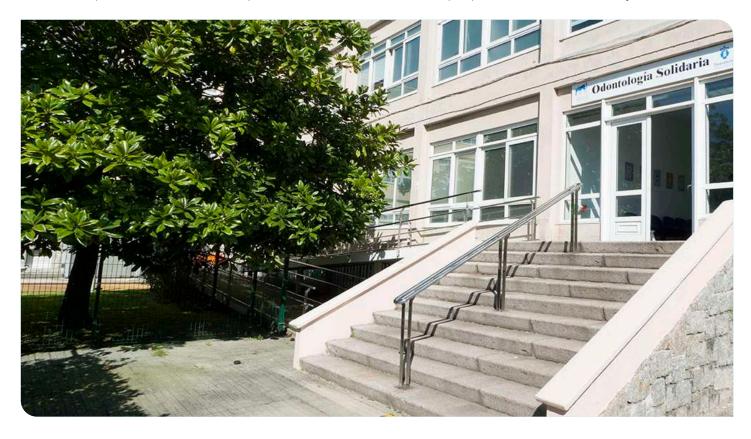
#### ¿Cómo se financia Odontología Solidaria?

La financiación de una entidad no lucrativa, por cuestiones de independencia, solvencia y transparencia, se debe sostener con los ingresos generados por el propio proyecto, además de ingresos externos y donaciones. En nuestro caso, la Fundación OS se sostiene con la aportación en forma de horas de trabajo de los voluntarios, la simbólica aportación económica de los beneficiarios de las clínicas, donaciones de empresas del sector dental y subvenciones, entre las que destaca la de la Diputación de A

Coruña. La fundación audita sus cuentas y las publica en su página web, odsolidaria.org.

# ¿Quién trabaja en sus clínicas? ¿Buscan cooperantes odontólogos?

Claro que buscamos voluntarios, ¡bienvenidos sean! Los voluntarios son la base y el alma de la fundación. A través de su trabajo, podemos atender a los usuarios de las clínicas. Trabajan odontólogos, higienistas, auxiliares, administrativos... Desde su apertura hasta la actualidad, han pasado por aquí más de 150 profesionales de la salud oral. ¡Hasta los vigilantes de seguridad del complejo donde está la clínica nos ayudan siempre en todo lo que pueden! En ocasiones, tenemos a personas jubiladas que nos ayudan con el mantenimiento de los locales... Cualquier ayuda es bien recibida. Donan sus horas de trabajo para atender a los pacientes, y eligen las franjas horarias que se adecúan más a sus horarios personales. Sí es cierto que es un equipo mixto, existe una persona contratada, que es la encargada del funcionamiento global de la clínica: ajustar agendas de beneficiarios y voluntarios, revisar el stock, proporcionar información y atención













"No se trata de duplicar esfuerzos sino de cubrir un déficit de la sanidad pública"







a beneficiarios y a equipos de trabajo social, encargarse del material, etcétera, pero el resto son voluntarios.

#### ¿Qué hay que hacer para colaborar?

Lo único que hay que hacer es enviar un correo electrónico a odgalicia@odsolidaria.org, una copia del DNI, el título de odontólogo, algún documento donde podamos comprobar que el interesado está colegiado y su número de teléfono. Nosotros nos ponemos en contacto directamente con él. Le explicamos cómo trabajamos, le enseñamos las instalaciones, los equipos, material, etcétera, y hasta le indicamos dónde puede aparcar, ya que la diputación también nos cedió una plaza de parking.

# ¿Cuál es la recompensa de colaborar en vuestras clínicas?

Los beneficios del voluntariado se encuentran constatados y son múltiples: desde la propia satisfacción de ayudar a otros hasta la adquisición y fortalecimiento de habilidades como pueden ser las de comunicación, trabajo en equipo, flexibilidad, organización, compromiso... Pero la mejor manera de ejemplificar la recompensa es a través de los pensamientos y sentimientos de los propios voluntarios de la Clínica OS A Coruña.

# ¿Está el prestigio y la labor social de ONG como la vuestra sufriendo debido a los últimos escándalos?

Con certeza los escándalos llaman mucho la atención, pero la realidad es que existen más entidades y personas honestas que corruptas. Nuestra forma de reivindicar nuestro objetivo es trabajar de forma honesta y ser transparentes en todo momento.

# ¿Qué instalaciones tiene la clínica de A Coruña?

Desde que abrimos en 2015, hemos atendido a más de 700 personas en situación de



vulnerabilidad social. Debido a la disponibilidad de voluntarios, la clínica abre sólo 20 horas a la semana (por eso los voluntarios serán siempre bien recibidos). Cuenta con dos gabinetes totalmente equipados, gracias a la donación de materiales y a las compras que realiza la entidad. Ha habido clínicas. como Clínica Dental Ferreras. Clínica Dental Fernández-Platas, Ortodoncia Brais Andújar Villar y Clínica Barbieri, que nos han cedido material y equipamiento variado. Tenemos un convenio

de colaboración con el Colegio de Higienistas de Galicia por el que realizamos acciones conjuntas y también ha realizado donaciones. El Colegio Oficial de Trabajadores Sociales hace difusión del proyecto entre sus colegiados, y empresas como Xpert, Sutega, Royal Mayline, Santiberi Arquitectos, Centro de dosimetría, Listerine, Proclinic y Henry Schein también colaboran con la fundación. El Colegio Andaina nos hizo una donación económica en 2018, y seguimos recibiendo apoyos.

"Debido a la disponibilidad de voluntarios, la clínica abre sólo 20 horas a la semana, por eso los voluntarios serán siempre bien recibidos"

#### **Testimonios: hablan los voluntarios**

#### Félix, protésico, dueño del laboratorio dental Corus Fegoba, que colabora con OS

"Nos aporta conciencia dedicar un tiempo a personas que necesitan lo que sabemos hacer y que por circunstancias estructurales en sus vidas no pueden permitirse pagar esos servicios o soluciones por asistencia privada básica dental. Lo que hacemos para esos vecinos es lo más básico que podemos ofrecer. No se colabora desde la compasión, sino haciendo y callados. Nos aporta realismo humano, sales de la burbuja en la que vivimos para darte cuenta de que hay personas muy dañadas desde la boca a los pies".

#### Esther Serrano Teruel, odontóloga

"Para mí es fundamental la parte de la educación de los hijos, educarlos en la responsabilidad social a través del ejemplo y el reconocimiento de otras realidades, así como de la suerte que tenemos. Además, egoístamente, la satisfacción interior de



poder ayudar a personas que realmente lo necesitan. Y, por supuesto, equilibrar un poco la balanza de la injusticia que supone que la sanidad oral prácticamente esté excluida del sistema público de salud".

#### Miguel Quatra, odontólogo

"Cuando recibí la carta de presentación de OS, me pareció una buena idea, pero sobre todo me pareció una buena oportunidad para que



mi hija (Belén) conociese una realidad distinta a la que estaba acostumbrada. Pasados unos meses, empecé a colaborar y me di cuenta de que lo que nosotros aportábamos a los pacientes era algo más que dientes, sobre todo se les daba cariño, que es lo que más necesitan. OS me ha devuelto el placer de trabajar de forma pura sin esperar nada a cambio".

#### Daniela Lorca Codina, odontóloga

"Para mí el problema fundamental es la injusticia social, y pertenecer a un proyecto que tiene como meta corregirla, aunque sea mínimamente, me aporta una



satisfacción enorme. Entiendo que la salud es uno de los derechos más importantes, incluida la bucal, que es la más desatendida por el estado, por lo que somos necesarios y por desgracia nos quedamos cortos. Personalmente, también me involucro como parte de la educación de mis hijos, que vean que, de la forma que uno pueda, se debe ayudar a otros".

# Ofertas de empleo

• Odontólogo generalista con experiencia para A Coruña - octubre 2019

Se requieren los servicios de un odontólogo generalista o endodoncista con experiencia para trabajar en nuestra clínica dental en la provincia de A Coruña. Serían dos o tres jornadas a la semana, días completos o parciales. Interesados enviar currículum a info@clinicabarreiro.es.

Odontólogo general para As Pontes - septiembre 2019

Se precisa odontólogo general con experiencia en adultos y odontología infantil, para dos días a la semana en As Pontes. Interesados enviar currículum a placidohp73@gmail.com.

Odontólogo generalista e higienista dental para A Coruña - septiembre 2019

Se requieren los servicios de un odontólogo generalista y de una higienista dental para trabajar en clínica dental en A Coruña. Interesados enviar currículum a midentistacoru@gmail.com.

• Odontólogo para Santiago de Compostela - septiembre 2019

Se necesita odontólogo para Santiago de Compostela. A tiempo completo, no necesaria experiencia. Interesados enviar currículum a garsomoza@hotmail.com.

• Higienista dental para Santiago de Compostela - septiembre 2019

Se requieren los servicios de una higienista dental para trabajar en clínica dental cercana a Santiago de Compostela. Interesados enviar currículum a laboralclinicadental@outlook.es.

Ortododoncista con experiencia para Santiago de Compostela - septiembre 2019

Se requieren los servicios de un ortodoncista con experiencia para trabajar en clínica dental cercana a Santiago de Compostela, régimen autónomos. Interesados enviar currículum a laboralclinicadental@outlook.es.

• Odontóloga generalista con experiencia para Santiago de Compostela - septiembre 2019

Se requieren los servicios de una odontóloga generalista con experiencia para trabajar en clínica dental cercana a Santiago de Compostela, régimen laboral. Interesados enviar currículum a laboralclinicadental@outlook.es.

Odontólogo general para Boiro - septiembre 2019

Clínica dental privada necesita cubrir puesto de odontólogo general para dos o tres jornadas a la semana. Experiencia de al menos tres años. Interesados enviar currículum a rrhh@trueandfairservicios.com.

Odontólogo general para Bueu - septiembre 2019

Clínica dental privada necesita cubrir puesto de odontólogo general para los lunes y los miércoles. Experiencia de al menos tres años. Interesados enviar currículum a rrhh@trueandfairservicios.com.

• Odontólogo para Ourense - septiembre 2019

Se necesita odontólogo para la provincia de Ourense. Interesados enviar currículum a allariz@arr.dental o llamar al teléfono 988 440 843.

• Auxiliar de clínica o higienista dental para Ferrol - septiembre 2019

Se necesita auxiliar de clínica o higienista dental para cubrir una baja de seis meses, a media jornada, en clínica dental en Ferrol. Se valorará que resida en Ferrol o comarca. Interesados enviar currículum a clinicadentalferrol2@gmail.com.

RECUERDA: en nuestra web hay un sistema de sustitución de profesionales que permite localizar al más idóneo.

Envía cuanto antes tus solicitudes o formularios: www.icoec.es/bolsa-de-trabajo/sustitucion-de-profesionales



#### Higienista bucodental para Vigo - septiembre 2019

Clínica dental privada de Vigo, no franquicia, precisa higienista bucodental a jornada completa. Incorporación inmediata. Se valora formación y don de gentes. Interesados enviar currículum con foto actualizada a endodonciavigo@gmail.com.

#### • Higienista dental para clínica en A Coruña - septiembre 2019

Se necesita higienista dental con experiencia demostrable mínima de un año para centro de cirugía en A Coruña. Incorporación inmediata. Ofrecemos media jornada de lunes a viernes. Se valoran conocimientos de informática nivel usuario y conocimientos de programa de gestión Gesden. Interesados enviar currículum a humanresources13919@gmail.com.

#### • Odontólogo general para Santiago de Compostela - septiembre 2019

Clinica dental en Santiago de Compostela precisa incorporar odontólogo general para saneamiento y conservadora. Se requiere experiencia de al menos seis meses, disponibilidad de tres jornadas semanales. Interesados enviar currículum a composteladental2019@gmail.com.

#### • Endodoncista para As Pontes - septiembre 2019

Se necesita endodoncista para trabajar en clínica dental privada con buen ambiente de trabajo y buenas condiciones situada en As Pontes. Interesados enviar currículum a odontologonecesito@gmail.com.

#### • Higienista bucodental para Oleiros - septiembre 2019

Se necesita higienista bucodental con disponibilidad inmediata para clínica dental en Oleiros. Interesados enviar currículum a administracion@fogardentalgalicia.es.

#### • Endodoncista para Ferrol - septiembre 2019

Se necesita endodoncista para trabajar un día a la semana en clínica dental privada en Ferrol. Interesados enviar currículum a clinicadentalferrol@gmail.com.

#### Odontólogo general para A Coruña - septiembre 2019

Clínica privada en A Coruña busca odontólogo general, experiencia mínima de tres años, tratamientos generales y endodoncia. Contrato laboral media jornada más incentivos. Interesados enviar currículum a dra.eilafernandez@gmail.com.

#### • Implantólogo para Lugo - septiembre 2019

Clínica dental de Lugo precisa incorporar implantólogo para la jornada de dos lunes al mes. Se ofrece trabajo estable y volumen de tratamientos. Interesados enviar currículum a lugodental2018@gmail.com.

#### • Auxiliar de clínica para A Coruña - septiembre 2019

Clinica dental privada en A Coruña busca auxiliar de clínica a jornada completa para incorporarse a nuestro equipo multidisciplinar. Interesados enviar currículum a rrhhcdental@hotmail.com.

#### • Odontólogo general para Betanzos - septiembre 2019

Clínica dental ubicada en Betanzos necesita incorporar odontólogo generalista con experiencia probada, a jornada parcial (lunes y miércoles), con posibilidad de ampliación. Contrato laboral más incentivos. Interesados enviar currículum actualizado a clinicabetanzos@gmail.com.

#### Odontólogo para A Coruña - septiembre 2019

Se necesita odontólogo general para clínica en A Coruña ciudad. Interesados enviar currículum a theclinica01@gmail.com.

Aviso: el Colegio Oficial de Odontólogos y Estomatólogos de A Coruña se limita a publicar las ofertas de trabajo y otros anuncios profesionales, declinando cualquier tipo de responsabilidad derivada de la veracidad y exactitud de las mismas

## Demandas de empleo

• Endodoncista en zona A Coruña-Ferrol - octubre 2019

Odontóloga licenciada en 2011 y con dedicación a la endodoncia desde 2015 busca clínica con un buen ambiente de trabajo para completar su horario. Dispongo de material propio. Preferencia zona A Coruña-Ferrol. Correo de contacto: endodoncistamadrid@gmail.com.

• Odontólogo en A Coruña - septiembre 2019

Odontólogo graduado en 2016 en la Universidad de Barcelona, con máster en Medicina Oral, Cirugía Oral e Implantología por la Universidad de Santiago de Compostela, se ofrece para trabajar en A Coruña y alrededores. Formación y experiencia en cirugía oral, prostodoncia e implantología, además de odontología conservadora. Contacto: 699 485 352.

• Ortodoncista - septiembre 2019

Odontóloga graduada en la Universidad de Santiago de Compostela, con experiencia en odontología general (más de un año) y en ortodoncia (dos años) y cursando actualmente el segundo año del máster de Ortodoncia y Ortopedia Dentofacial de la Institución Universitaria Mississipi en Madrid, se ofrece para trabajar como ortodoncista. Dispongo de Instrumental y cámara réflex propia. Formación y experiencia en ortodoncia interceptiva, arco recto MBT, TIp-Edge, Invisalign y autoligado. Disponibilidad inmediata para trabajar martes por la tarde, jueves y viernes completos. Flexibilidad y posibilidad de desplazamiento a diferentes puntos de España. Contacto: 665 018 802.

Protésico dental e higienista dental - agosto 2019

Soy una persona activa, busco trabajo en una clínica dental en la ciudad de A Coruña, Santiago y alrededores. Licenciada en 2014, colegiada como protésico. Disponibilidad horaria: indiferente. Contacto: paaulaglezal@gmail.com o 675 474 350.

• Odontóloga en A Coruña - julio 2019

Odontóloga licenciada en la Universidad de Santiago de Compostela y con máster oficial en Ortodoncia. Con cinco años de experiencia en odontología conservadora y estética, prótesis fija y removible, y con dos años de experiencia en ortodoncia. Muy eficiente y perfeccionista, amable, educada y cercana con mis pacientes. Actualmente trabajo y resido en otra ciudad y busco trabajo en A Coruña ciudad o en localidades limítrofes para trasladarme. Contacto: sar.olmos@outlook.es.

Prácticas estudiante Odontología en Santiago de Compostela - julio 2019

Soy estudiante de odontología en quinto año, estoy buscando hacer algunos días de prácticas cada mes en Santiago y alrededores para compaginar con mi último año, con posibilidad de quedarme a trabajar una vez termine. Muchas ganas de aprender y hacer bien las cosas. Contacto: redouanemessous36@gmail.com o 625 811 576.

Odontóloga ortodoncista con siete años de experiencia en clínica - julio 2019

Odontóloga ortodoncista con siete años de experiencia en clínica, con máster en Ortodoncia y Ortopedia Dentofacial de tres años de duración por la universidad Alfonso X el Sabio de Madrid. Experiencia en ortodoncia en adultos y ortopedia infantil. Certificada en Invisalign. Experiencia demostrable con casos finalizados. Contacto: ev\_a\_busti\_llo@hotmail.com o 647 513 827.

Odontóloga general con 15 años de experiencia demostrable - julio 2019

Odontóloga general con 15 años de experiencia demostrable ofrece sus servicios para trabajar días sueltos o media jornada a convenir en zona de A Coruña y cercanías. Disponibilidad inmediata. Profesional detallista, responsable y resolutiva. Contacto: 669449023 o soniapestana418@gmail.com.

RECUERDA: en nuestra web hay un sistema de sustitución de profesionales que permite localizar al más idóneo.

Envía cuanto antes tus solicitudes o formularios:

www.icoec.es/bolsa-de-trabajo/sustitucion-de-profesionales



#### **Otros**

Local acondicionado como clínica dental en Cangas de Morrazo - septiembre 2019

Se alquila local acondicionado como clínica dental en Cangas de Morrazo. Reformado recientemente. Muy céntrico, a 200 metros del ayuntamiento y en la entrada principal del municipio, en avenida de orense 11, bajo. Superficie: 130 metros cuadrados. Contacto para interesados: serafinsoage@yahoo.es o 646 958 343. Si se solicita, se envían fotos.

• Busco clínica dental en alquiler por días en Santiago de Compostela - septiembre 2019

Se busca clínica dental en alquiler, por días, en Santiago de Compostela o en las poblaciones cercanas pertenecientes a los ayuntamientos de Ames y Teo. Interesados llamar al teléfono 698 121 631. Persona de contacto: Mario González.

• Vendo equipo odontológico - septiembre 2019

Vendo equipo odontológico completo con mobiliario en muy buen estado. Se puede comprobar con fotos y personalmente. Contacto: 626 806 067.

• Traspaso clínica dental en el Morrazo - agosto 2019

Trapaso clínica dental muy completa en el Morrazo. Instalaciones nuevas con pocos años de uso. Dos sillones (Vitali y Fedesa), despacho, amplia sala de espera, panorámico digital Gendex-Kavo, radiovisografía digital Gendex-Kavo, Rx mural Kodak, cámara intraoral Kavo. Abierta hace más de 20 años, local a pie de calle de 100 metros, 3.000 fichas de pacientes; para trabajar desde el primer día. Todas las licencias y permisos en regla. Alta en el registro de centros sanitarios de la Xunta de Galicia. Se vende por traslado. Precio económico y posibilidad de negociar. Contacto: cdental995@gmail.com.

• Vendo clínica dental en el centro de Ferrol - julio 2019

Vendo clínica dental en perfecto estado en el centro de Ferrol. Primera planta con dos gabinetes equipados con dos equipos de rx, sala de espera, esterilización, recepción, despacho, dos baños, terraza cubierta. Contacto: 639 872 517.

# Ofertas exclusivas para colegiados de A Coruña Aficiones y ocio



#### ARAGUANEY Gran Hotel

Precios especiales para colegiados Alfredo Brañas 5, Santiago de Compostela www.araguaney.com 981 55 96 00



#### **SOLOCRUCEROS**

10 % descuento especial para colegiados www.solocruceros.com 933 903 165



#### STAR - SOL MELIÁ

Descuentos especiales para colegiados www.melia.com 902 14 44 40



#### Viajes ORZÁN

Condiciones especiales para colegiados www.viajesorzan.com 981 16 91 91



#### **ALTAVELA Títulos Náuticos**

Título patrón de embarcaciones de recreo Precios especiales para colegiados www.altavela.com 981 62 22 60 639 584 430



#### **Gran Hotel LOS ABETOS**

10 % descuento especial para colegiados check out a las 14:00 horas www.granhotellosabetos.com 941 180 100



#### Complejo SAN JUAN - ALICANTE

Ofertas especiales para colegiados, amigos y familiares

www.complejosanjuan.com

965 942 050



#### TERMARIA Casa del Agua

Descuentos para colegiados en matrículas y actividades

www.termaria.es

981 148 486

Consulta las condiciones de cada una de las ofertas en: www.icoec.es/recursos/ofertas-exclusivas-a-colegiados

# Ofertas exclusivas para colegiados de A Coruña



Informática

#### Hotelius CLUB

Grupo PROMEDIA

info@grupopromedia.es www.grupopromedia.es

Descuentos hasta el 25% en escapadas de nieve en febrero más tu 12% de descuento habitual www.hotelius.com

# //ABANCA

#### **ABANCA**

Condiciones especiales para colegiados ver en www.icoec.es



#### **DEUTSCHE BANK**

Condiciones especiales para colegiados www.deutsche-bank.es/suempresa 902 343 500



#### COFIDIS

Alta como colaborador para ofrecer financiación a los clientes www.cofidis.es 902 537 020





#### Joyería JAEL

Precios especiales para colegiados General Pardiñas 7, Santiago de Compostela www.joyeriajael.es 981 57 68 95

20% descuento especial para colegiados



#### **PIRUCA**

10 % descuento especial colegiados Calle Real 27, 1º C, A Coruña

981 21 27 13

981 53 51 63

#### **Servicios**



#### LOIDA peluquería y spa

10 % descuento especial colegiados Emilia Pardo Bazán 22, A Coruña www.loida.com Peluquería: 981 12 67 93

Casa del agua: 981 14 59 04



#### PSN BICOS escuela infantil

Hasta un 20 % descuento especial colegiados Valle Inclán 38, A Coruña bicoslacoruna@psnbicos.es 981 14 56 60



#### **DOMUSVI**

Descuentos especiales para colegiados www.domusvi.es 900 45 65 85



#### CRUZ ROJA ESPAÑOLA

Servicio de teleasistencia domiciliaria Descuento especial a colegiados www.cruzroja.es 981 26 47 05



#### MGO Grupo

Seguridad en el trabajo, higiene, medicina en el trabajo y mucho más. 981 145 323 acoruna@grupomgo.com



#### **CIBERVIAXES**

7 % descuento especial para colegiados en web, teléfono y oficina www.ciberviaxes.net

#### Banca y seguros



#### **ACV COBIÁN Seguros**

Condiciones especiales para colegiados ver en www.icoec.es



#### PSN

Condiciones especiales para colegiados C/ juana de Vega 6. A Coruña 981 134 170



#### **ADESLAS**

Condiciones especiales para colegiados ver en www.icoec.es



#### Banco SABADELL

Ventajas exclusivas en la contratación de productos financieros sabadellprofessional.com

Aviso: el Colegio Oficial de Odontólogos y Estomatólogos de A Coruña se limita a publicar las ofertas de trabajo y otros anuncios profesionales, declinando cualquier tipo de responsabilidad derivada de la veracidad y exactitud de las mismas





#### Gestión CORUÑA

30 % descuento especial para colegiados www.gestioncoruna.com 981 26 47 05



#### Centro Quirúrgico COMPOSTELA

Excelentes quirófanos con tarifas especiales para colegiados.

centroquirurgicocompostela.es 981 58 57 33



#### **XPERT**

Oferta de prestación de servicios de protección radiológica y garantía de calidad

www.xpertenlared.com 981 887 753



#### **ANCLA Abogados**

Asesoramiento jurídico con primera consulta gratuita y descuento de un 20%

www.anclabogados.com 981 278 633



#### **FYCOS**

Servicio a medida de mantenimiento de las obligaciones con la administración ambiental www.fycos.es 619 745 844



#### FIADEIRA Legal

Consultas legales, fiscales y laborales 50 euros. Descuentos del 25 % en otros servicios www.fiadeiralegal.com 981 160 165



#### Dental EXCELLENCE

Tarifa de inscripción con un 20% de descuento sobre el precio normal www.congresodentalexcellence.com



#### WORNHAM School of English

Descuentos para colegiados y familiares en todas sus tarifas

www.wornham.com

981 26 26 45

981 174 920



#### AUDIDAT protección de datos

Asesoramiento jurídico, teléfono de atención al cliente y seguro de responsabilidad civil www.audidat.com 626 788 148



#### CUALTIS prevención de riesgos

Tarifas reducidas para los asociados del Colegio en todos sus servicios

cualtis.com



#### CrossFit DRK

10% de descuento durante seis meses y 30% de descuento en el curso de iniciación www.crossfitdrk.com 662 628 911



#### ARTBY'S galería de arte

Descuentos especiales para colegiados artbys.es 981 90 54 49

### **Altas**

1.769	Lee Choi, María
1.770	Ribeiro Sanches, Daniela María
1.771	Lorenzo González, Héctor
1.772	Gantes Mereno, Jacobo
1.773	Sierra Conchado, Ignacio
1.294	Martínez Pereira, Silvia
1.774	López Bernal, Beatriz
1.775	Louzao Cambón, Isabel
1.776	Pereiro Sánchez, Javier
1.777	Freire Alonso, Silvia
1.778	Gandarela Vales, Jesús Alberto
1.779	Serrano Martín, Candela
1.780	Insua Fernández, Frank
1.692	Martín Cruces, José
1.781	Tubío Pereira, Brais
/	

1.782	Menéndez Mosquera, Manuel Ignacio
1.783	Eguía Ángeles, Rocío Beatriz
1.784	Fernández Núñez, Lúa

## **Bajas**

1.177	García García, Iria	
938	Accogli, Ippazio	
1.226	Rio Friol, Romina María	
1.733	Rodríguez Viñas, Carmen Dolores	
1.575	Collazo Tato, Cristina	
447	Núñez Núñez, Enrique	
1.352	Pallas Fuentes, Xema	
1.482	Riadigos Presas, Javier	
1.548	Bustillo Hernández, Eva María	
1.749	Varela López, Natalia	
1.556	Escudero Morandeira, Carlos	
1.200	Rodríguez Martínez, Enrique	

Consulta las condiciones de cada una de las ofertas en:

www.icoec.es/recursos/ofertas-exclusivas-a-colegiados

#### Seguro de Responsabilidad Civil Profesional



Para que tú te dediques a lo que de verdad

# te apasiona

#### **Coberturas innovadoras:**

- Modalidad Privada 100 (única en el mercado)
- · Cobertura por daños morales
- Ayuda humanitaria (mundial, sin ninguna limitación)
- Actividad mediadora (para proteger el prestigio profesional)
- Servicio de orientación al cumplimiento LOPD

Y, por supuesto, el resto de garantías necesarias para asegurar tu tranquilidad profesional con el asesoramiento de un gran equipo experto en RC.













