

# PD

**coem**

Ilustre Colegio Oficial de Odontólogos y Estomatólogos de la 1ª Región

# Profesión Dental

REVISTA DE  
INFORMACIÓN COLEGIAL  
Y PROFESIONAL

[www.coem.org.es](http://www.coem.org.es)

@dentistasCOEM

OCTUBRE/NOVIEMBRE 2019

Volumen 22 | Número 5

ISSN 0210-2102



**Inauguración  
del ciclo  
científico**

➔ +Info en página 14



**CAMPAÑA  
¿De verdad  
crees que esto  
no daña tu  
salud?**

➔ +Info en página 32



**RADIOGRAFÍA  
DE LA ODONTOLOGÍA**

# encuestas

Conoce la situación de la profesión  
y la visión que los pacientes  
tienen de ella y de los odontólogos

# FORMACIÓN POSTGRADUADA EN ODONTOLOGÍA

## CEODONT

### CURSO **COMPOSITOS Y CARILLAS**

- I Restauración con composites en el sector anterior, encerado, técnica ink-glu...
- II Restauración con composites, puentes fibra de vidrio, malposiciones, cambio de color...
- III Carillas de porcelana I: indicaciones, tallado e impresiones.
- IV Carillas de porcelana II: cementado y ajuste oclusal.
- V Coronas de recubrimiento total e incrustaciones.



Profesores: **Dr. José Rábago y Dr. Iván Ronald**

**5 Módulos**  
Inicio  
17-18-19 Octubre 2019

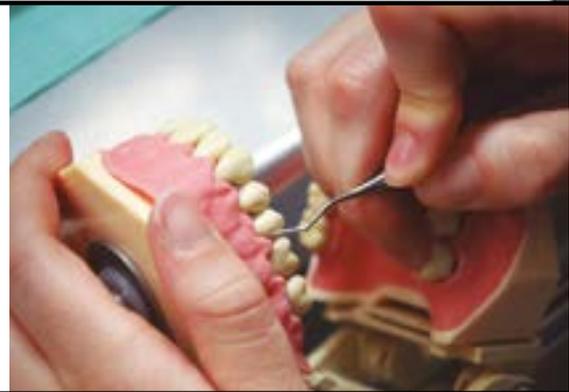
### CURSO **PERIODONCIA**

- I Periodoncia clínica: del diagnóstico al tratamiento quirúrgico.
- II Cirugía plástica periodontal.
- III Cirugía mucogingival y estética.

Profesores:

**Dres: Mariano Sanz, Rafael Naranjo y Juan Blanco**

**3 Módulos**  
Inicio  
04-05 Junio 2020



### CURSO **ALINEADORES INVISIBLES**

" Planifica y fabrica tus propios alineadores "

- I Sistemas ( burbuja, set-up, attaches, mixtos ), conceptos, procesos, fabricación...
- II Sistema elásticos y botones, workflow, cad-cam, planificación clínica y de casos.

Profesor: **Dr. Andrade Neto**

**2 Módulos**  
Inicio  
06-07-08 Febrero 2020



### CURSO **IMPLANTOLOGIA**

- I Diagnóstico y plan de tratamiento.
- II Cirugía sobre implantes.
- III Prótesis sobre implantes.
- IV Cirugía de injerto óseo, elevación de seno y práctica sobre cadáveres.
- V Las nuevas tecnologías digitales en implantología.

Profesores: **Dres. Mariano Sanz, José Rábago y Guillermo Pradies**

**5 Módulos**  
Inicio  
24-25-26 Septiembre 2020



**CEOdont (CEOSA Formación)**

Juan Montalvo, 8 • 28040 Madrid

www.ceodont.com • cursos@ceodont.com

Habla con nosotros: 91 553 08 80 • 680 33 83 17

SE PUEDEN HACER  
MÓDULOS SUELTOS

Edita: Ilustre Colegio Oficial de Odontólogos  
y Estomatólogos de la 1ª Región

Directora: M<sup>a</sup> Dolores Temprano Maroto

Jefa de Redacción: Nuria Velasco Sanz

Redacción: Natalia Yáñez Pérez-Serrano

OCTUBRE/NOVIEMBRE 2019

Volumen 22

Número 5

ISSN 0210-2102



# PROFESIÓN DENTAL

REVISTA DE  
INFORMACIÓN COLEGIAL  
Y PROFESIONAL

[www.coem.org.es](http://www.coem.org.es)

@dentistasCOEM

## COMITÉ DE ASESORES

**coem**

Ilustre Colegio Oficial de Odontólogos y  
Estomatólogos de la 1ª Región

### JUNTA DE GOBIERNO

#### PRESIDENTE:

Antonio Montero Martínez

#### VICEPRESIDENTE:

José Aranguren Cangas

#### SECRETARIO:

David Rubio Flores

#### TESORERA:

Isabel Pernia Ramírez

#### VOCALES:

Tarek El Halabi Díaz

Bruno Baracco Cabañes

M<sup>a</sup> Dolores Temprano Maroto

Juan López-Quiles Martínez

Carmen Martín Carreras-Presas

Silvia Ascasióbar Pérez

#### SUPERNUMERARIOS:

Elena Villalta González

Natalia Navarrete Marabini

### COMISIÓN CIENTÍFICA

#### PRESIDENTE:

Eugenio Grano de Oro Cordero

#### VICEPRESIDENTE:

Jaime Jiménez García

#### VOCALES:

#### CIENTÍFICA:

Antonio de la Plaza Julián,

Rafael Gómez Font, José

Ramón Molinos y José Vicente

Sanz Casado

#### CIRUGÍA:

Hermínia Moreno López y

Sergio Trapote Mateo

#### DIAGNÓSTICO POR IMAGEN:

Antonio Lorente Pérez-Sierra

#### DISFUNCIÓN

#### CRANEOMANDIBULAR Y DOLOR

#### OROFACIAL:

María del Carmen Benito

Vicente y Juan Manuel Prieto

Setién

#### ENDODONCIA:

Ana María Arias Paniagua y

Luis Flores Legasa

#### ERGONOMÍA:

José Santos Carrillo Baracaldo

#### ESTÉTICA:

Carlos Fernández Villares y

David García Baeza

#### FORMACIÓN NO PRESENCIAL:

Javier García Fernández y Luis

Segura-Mori

#### IMPLANTES:

Pedro Casillas Ascanio y

Santiago Ochandiano Caicoya

#### JÓVENES:

Pedro Molinero Mourelle

#### MEDICINA DENTAL DEL SUEÑO:

Carlos Sastre Segovia y

Pedro Julián Mayor Sanz

#### MEDICINA ORAL:

Cristina Mourelle Cacharrón y

María Luisa Somacarrera

#### NUEVAS TECNOLOGÍAS, LÁSER Y ODONTOLOGÍA

#### MÍNIMAMENTE INVASIVA:

Marcela Bisheimer Chemez y

Antonio Bowen Antolín

#### ODONTOPEDIATRÍA:

Mónica Miegimolle Herrero y

Paloma Planells del Pozo

#### OPERATORIA DENTAL:

Laura Ceballos García y Javier

Cremades Aparicio

#### ORTODONCIA:

Susana de la Cruz Vigo y

Dolores Oteo Calatayud

#### CIRUGÍA ORTOGNÁTICA:

Estefanía Moreno Sinovas

#### PACIENTES ESPECIALES:

Manuel Bratos Morillo y María

Rosa Mourelle Martínez

#### PERIODONCIA:

Ramón Lorenzo Vignau

#### PREVENCIÓN:

Rosario Garcillán Izquierdo y

María Victoria Mateos Moreno

#### PRÓTESIS:

Guillermo Pradiés Ramiro y

Juan Manuel Vadillo Martín

### COMISIÓN DEONTOLÓGICA

**PRESIDENTE:**

Germán Zarándieta Romero

**SECRETARIO:**

Víctor Díaz-Flores García

**VOCALES:**

Carmen Mariscal de Gante

Ruzafa

Álvaro Miró Seoane

Elena Labajo González

Mercedes Arnás Rodríguez

Carlos Martínez Barcenilla

### COMISIÓN DE EJERCICIO PROFESIONAL

**PRESIDENTE:**

José Luis Alonso Berrojo

**VOCALES:**

Belén Centenera Centenera

Marta Pérez Torices

José Luis Arribas Jiménez

Andrés Fraile Menéndez

### JUNTAS PROVINCIALES

#### ÁVILA:

Luis Alfonso Solera Aguado

#### CIUDAD REAL:

Juan Antonio Casero Nieto

#### CUENCA:

Juan Ángel Martínez Ruipérez

#### GUADALAJARA:

Óscar Garcés Rodrigo

#### TOLEDO:

Abelardo Mínguez Merlos

### COMITÉ ASESOR REVISTA

Bruno Baracco Cabañes

Tarek El Halabi Díaz

### VOCALÍA DE JÓVENES DENTISTAS

Carlos Guzmán Garrido

Marta Martínez Celorrio

César Martínez Rodríguez

### COMISIÓN DE COMPROMISO SOCIAL

Mónica Pérez Morad

David González Alarcón

Alicia Masa Otero

Julia Sánchez Ituarte

Mercedes Méndez López

Silvana Escuder Álvarez

### COMISIÓN DE RELACIONES CON LAS UNIVERSIDADES Y COLECTIVO DOCENTE

Marifé Riobobos González

Antonio de la Plaza Julián

Laura Ceballos García

Francisco Martínez Rus

### COMISIÓN ODONTOLOGÍA HOSPITALARIA

Belén Centenera Centenera

María Bufalá Pérez

Lourdes Santos González

Belén Santos Delgado

Tomás Hernán Pérez de la

Ossa

Ester Juárez Villar

Alejandra de la Rosa Rico

### COMISIÓN DE INFORMACIÓN SOBRE POSTGRADOS Y EVENTOS CIENTÍFICOS

Tarek El Halabi Díaz

Arelhys Valverde Espejo

José Aranguren Cangas

Carmen Martín Carreras-Presas

Jerrián González Febles

Nieves Jiménez Pasamontes

Pablo Ónega Sobrino

Isabel Giráldez de Luis

Carlos Cobo Vázquez

Gloria Saavedra Marbán

### COMISIÓN PARA LAS RELACIONES CON LAS ESPECIALIDADES MÉDICAS

Paloma Planells del Pozo

Eva M<sup>a</sup> Martínez Pérez

Víctor Gómez Clemente

Begoña Gómez Legorburu

Gloria Saavedra Marbán

Eva Santa Eulalia Troisfontaines

Estefanía Moreno Sinovas

### COMISIÓN DE ATENCIÓN PRIMARIA

M<sup>a</sup> Dolores Temprano Maroto

M<sup>a</sup> Trinidad G<sup>a</sup> Vázquez

M<sup>a</sup> Isabel Calama Fraile

Laura Clemente Tejada

Beatriz Orellana Cano

Juan Ignacio Roperero Pires

Pilar Batalla Barrena

Carmen Martín Sanjuán

### COMISIÓN PREVENCIÓN DEL CÁNCER ORAL Y TABAQUISMO

Rocío Cerero Lapiedra

Francisco Rodríguez Lozano

Germán Esparza Gómez

Miguel Lacasa Litner

Miriam López de la Hoz

José Luis Cebrián Carretero

### COMISIÓN DE RELACIONES CON LAS SOCIEDADES CIENTÍFICAS

Isabel Giráldez de Luis

Ana Andrés Amo

### COMISIÓN DE RELACIONES CON LA INDUSTRIA

Guillermo Pradiés Ramiro

### COMISIÓN DE FOMENTO Y PROMOCIÓN DE LA SALUD ORAL

M<sup>a</sup> Rosario Garcillán Izquierdo

Caridad Margarita Arias

Alberto Rodrigo Moya

María Manjón Vega

Antonio Jesús Molina

María Victoria Mateos

Felisa García Hoyos

### COMISIÓN DEL OBSERVATORIO DEL MAYOR

M. Judith Abad Iglesias

María Jesús Jurado Lozano

Joaquín López Maya

Lucía López Boga

### COMISIÓN FEDERACIONES DEPORTIVAS

María Bufalá Pérez

Tomás Hernán Pérez de la

Ossa

### COMISIÓN DE COMPETENCIAS PROFESIONALES

Rafael Gómez Font

# ODONTÓLOGOS PARA TRABAJAR EN FRANCIA

Estamos seleccionando 12 odontólogos para trabajar en clínicas en Francia, concretamente en París, Rennes, Lille, Lyon y Estrasburgo.



## REQUISITOS :

- Licenciatura en odontología por una universidad de la UE.
- Nacionalidad de un estado miembro de la UE.
- Imprescindible nivel mínimo de francés A2/B1.
- Se valorará experiencia.

## OFRECEMOS :

- Contrato indefinido
- Remuneración muy atractiva : salario bruto anual entre 70.000 y 120.000 €
- 35 horas semanales. Cuatro días a la semana de lunes a viernes 8:45-18:15
- 5 semanas de vacaciones.
- Personal de apoyo (auxiliares, secretarías)
- Clínicas multidisciplinarias
- Formación y apoyo para instalarse y aprender francés.
- Apoyo para obtener la colegiación en Francia.

**Envía tu curriculum vitae a :**

*recrutement@associationdentasmile.fr*

+33 6 37 97 81 17 (Krizia VEGA)

 **DentaSmile**

*www.centres-dentaires-dentasmile.fr*



Mauricio Legendre 38, 28046 Madrid  
Tel. 91 561 29 05 Fax: 91 563 28 30  
Publicación bimestral: 5 números al año,  
excepto los meses de agosto y septiembre.

Título clave: Prof.Dent.

[www.coem.org.es](http://www.coem.org.es)

e-mail: [nuria.velasco@coem.org.es](mailto:nuria.velasco@coem.org.es)

Suscripciones: Ilustre Colegio Oficial de  
Odontólogos y Estomatólogos de la 1ª Región.  
Tel.: 91 561 29 05

e-mail: [arancha.vidal@coem.org.es](mailto:arancha.vidal@coem.org.es)

Suscripción anual (5 números): 50 €/año

Números sueltos: 8 €/unidad.

Tirada de este número: 9.550 ejemplares

Publicidad: Departamento de Publicidad  
del COEM  
Contacto: Arancha Vidal Lizarralde  
Tel.: 91 561 29 05  
e-mail: [arancha.vidal@coem.org.es](mailto:arancha.vidal@coem.org.es)

Publicación autorizada por el Mº de Sanidad como  
soporte válido: 184-R-CM

© 1998

D. Legal: M-3366-74

ISSN: 0210-2102

Producción gráfica

EMV. S.L.U.  
C/ Eraso, 20  
Tel.: 91 519 91 21

Distribución: Apamara, S.L.

Bascuñuelos, 13 Nave K.  
Tel.: 91 798 85 84

Los estudios, opiniones y/o manifestaciones efectuadas  
en los artículos insertados en la presente revista, así  
como la publicidad contenida en la misma, son exclusiva  
responsabilidad de sus autores o empresas que se  
publicitan.

En cualquier caso, los estudios, las opiniones y/o  
manifestaciones efectuadas así como las publicidades  
insertadas no han sido ni adoptadas, ni aprobadas ni  
consensuadas de ningún modo por la Junta de Gobierno,  
por lo que no deben tomarse, en ningún caso, como  
actos propios del Colegio Oficial de Odontólogos y  
Estomatólogos de la Primera Región, quien a estos efectos  
queda exonerado de cualquier responsabilidad que  
pudiera derivarse al respecto, ni garantiza la exactitud de  
los datos incluidos ni acepta responsabilidad alguna por el  
uso que se haga posteriormente de los mismos.

De la misma manera, las opiniones y hechos  
consignados en cada artículo en la revista son de  
exclusiva responsabilidad de sus autores. El Colegio no  
se hace responsable, en ningún caso, de la credibilidad y  
autenticidad de los trabajos publicados.

TRATAMIENTO DE DATOS DE CARÁCTER PERSONAL

De acuerdo con lo establecido en la Ley Orgánica  
15/1999, de 13 de Diciembre, de Protección de Datos  
de Carácter Personal, se le informa que sus datos serán  
tratados e incorporados a un fichero titularidad del Ilustre  
Colegio de Odontólogos y Estomatólogos de la 1ª región,  
utilizándose para la gestión del envío de la revista, así  
como el envío de información sobre actividades o asuntos  
relacionados con la odontología. Puede ejercitar sus  
derechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición  
dirigiéndose a las dependencias del Colegio, sito en la C/  
Mauricio Legendre 38, 28046 Madrid, mediante solicitud  
debidamente cumplimentada, que está a su disposición  
en el Colegio.

## EDITORIAL

5

## NOTICIAS DEL COLEGIO

6

Encuesta COEM 2019	6
Encuestas sobre la situación actual e imagen de la profesión	7
Encuesta a los colegiados: El 94% de los odontólogos están trabajando en la actualidad	7
Encuesta a la población general: Ni el cierre de clínicas ni los perjuicios a los pacientes empañan la imagen de los odontólogos	9
El COEM para los colegiados: Satisfacción entre los encuestados con los servicios del COEM	12
Inauguración del Ciclo Científico	14
19 de octubre. Día Mundial contra el Cáncer de Mama	15
Entrevista: Dr. Antonio Tejerina	15
Convenio de Atención Bucodental Infantil 2019	18
Foro de Inversión: ¿Estás seguro de que tus ahorros se rentabilizan al máximo?	18
¡Tus dientes también vuelven al cole!	20
El COEM y su Fundación celebran el Día Mundial de la Infancia	20
Día Internacional de las Personas de Edad	21
Bienvenida a los nuevos colegiados	22
¿Conoces la Guía de Buenas Prácticas del COEM?	22
Presentación del libro: "Opus Cordis"	24
Presentación del libro: "La sospecha de Sofía"	24
Presentación del libro: "El cuerpo humano, la música, la medicina y los músicos"	24
Si eres colegiado del COEM y has sido madre o padre recientemente, esta información te interesa...	25
Campaña de Vacunación de la Gripe	26
Club COEM	26
Lotería de Navidad del COEM	26
¿Por qué debemos contratar un seguro de salud?	28

## JUNTA DE GOBIERNO

30

## ASESORÍA JURÍDICA

35

## COMPROMISO SOCIAL

38

## ACTIVIDADES DE LA COMISIÓN CIENTÍFICA

41

## MÁS FORMACIÓN

44

## ACTIVIDADES Y CURSOS

52

## ACTUALIDAD PROFESIONAL

58

## PROFESIÓN EN LA PRENSA

60

## ODONTOLOGÍA E INFORMÁTICA

66

## ANUNCIOS BREVES

68

¿QUIERES ANUNCIARTE  
EN PROFESIÓN DENTAL?

INFÓRMATE LLAMANDO AL (+34) 91 561 29 05  
O EN [publicidad@coem.org.es](mailto:publicidad@coem.org.es)

### RELACIÓN DE ANUNCIANTES DE ESTE NÚMERO

ALBERTO GARCÍA • AMA • BC ARQUITECTOS • BTI • CEODONT • CLINISOFT •  
CURSOS DE ORTODONCIA EN ALICANTE • DENTAL TYP • DHYRMA • EFFICIENTRES DÉVELOPPEMENT •  
EXPADENT • EXPDENTAL • INFOMED • MÁSTER DENTAL • MÁSTER IMPLANTOLOGÍA & PERIODONCIA •  
PROINDA • PROYECCIÓN TÉCNICA • RADIOFÍSICA SANITARIA • SEPES • STERICYCLE

# EXPO ENTAL

SALÓN INTERNACIONAL DE EQUIPOS,  
PRODUCTOS Y SERVICIOS DENTALES

12-14  
Marzo  
2020



## TECNOLOGÍA AL SERVICIO DE LOS PROFESIONALES



[expodental.es](http://expodental.es)

Promueve:



País invitado





Dr. Antonio Montero  
Martínez  
Presidente del Ilustre  
Colegio Oficial de  
Odontólogos y  
Estomatólogos de la I  
Región (COEM)

**“EL COEM ES UN REFERENTE NO SOLO ENTRE LOS COLEGIOS DE ODONTÓLOGOS DE ESPAÑA SINO ENTRE TODOS LOS COLEGIOS PROFESIONALES. RECORDAD QUE TODOS LOS COLEGIADOS QUE TENEMOS EL HONOR DE FORMAR PARTE DE LOS ÓRGANOS DE REPRESENTACIÓN DEL COLEGIO NO COBRAMOS NINGUNA REMUNERACIÓN Y ESO DA AÚN MÁS VALOR AL SACRIFICIO QUE SUPONE LA DEDICACIÓN A LA PROFESIÓN.”**

Queridos compañeros, me dirijo a vosotros cuando está a punto de culminar la legislatura que he tenido el privilegio de dirigir. Han sido cuatro años de trabajo, sacrificios e ilusiones que me ha permitido colaborar con un grupo de personas maravillosas, que han dedicado una parte de su tiempo a intentar mejorar la vida de los colegiados. Me estoy refiriendo a todos y cada uno de los miembros de las distintas comisiones, al personal del colegio y muy en especial a todos los miembros de la Junta de Gobierno. Gracias a ellos, el COEM es un referente no solo entre los colegios de odontólogos de España sino entre todos los colegios profesionales. Recordad que todos los colegiados que tenemos el honor de formar parte de los órganos de representación del colegio no cobramos ninguna remuneración y eso da aún más valor al sacrificio que supone la dedicación a la profesión.

Aunque son muchos los problemas que atentan a nuestra colegiación creo que se han conseguido algunos objetivos durante estos cuatro años. El mensaje dirigido a la población de acudir a un profesional sanitario responsable y no dejarse deslumbrar por publicidades agresivas, descuentos imposibles o falsas ONGs ha calado poco a poco. Escándalos y estafas como la de Funnydent o IDental han contribuido a que no solo la población, también la administración, se hayan dado cuenta de que tantos años de denuncia eran veraces. Los que antes nos tachaban de corporativistas y de proteger al dentista tradicional por fin han verificado que lo que siempre hemos pretendido defender es la seguridad de los pacientes y el prestigio del odontólogo como profesional de la salud y no como operario en el lucro empresarial. En este número podréis ver los datos de las encuestas que la empresa DYM ha realizado por encargo del COEM. La que está centrada en la imagen de la profesión frente a la sociedad refleja unos resultados que son muy positivos. Los pacientes, en el 92,4% de las respuestas, están muy satisfechos o bastante satisfechos con la experiencia de su última visita al dentista. Esto está por encima de la imagen de otras profesiones y hace referencia a la extraordinaria formación de nuestros profesionales así como a la modernización de las clínicas.

Las relaciones con los diferentes estamentos de la administración son extraordinarias.

# EDITORIAL

## Balance muy positivo

Fruto de esta relación es el Convenio para la Atención Bucodental Infantil firmado con el SERMAS y que se ha consolidado en su segundo año de andadura. La experiencia no ha podido ser más satisfactoria. Primero para los pacientes, sobre todo de zonas más desfavorecidas, que han podido acceder a una cartera de servicios antes desconocida. Niños que ahora están en una situación de salud oral y lo que es más importante, se van concienciando de la importancia de la prevención. Un niño que se forma en salud oral será un adulto comprometido con acudir al odontólogo de modo regular en el futuro y que tendrá hábitos saludables. Ha sido positivo para la administración ya que, a diferencia de lo sucedido en épocas anteriores, cuando se adjudicó el PADI con exclusividad a una empresa, esta vez no ha habido prácticamente ni una reclamación por parte de un paciente. Y todo gracias al extraordinario trabajo de los más de 800 profesionales adscritos y a la magnífica gestión que el Colegio hace del control de tratamientos y facturación. Ha sido bueno para los colegiados. No solo por reforzar su imagen sino porque ha supuesto una inyección de casi 5 millones de euros en las clínicas madrileñas. En este sentido estamos trabajando estrechamente con la Consejería de Sanidad para que la nueva Ley 11/16, aprobada por mayoría en la Asamblea de la Comunidad de Madrid y que tiene que articularse a partir del año 2020, no suponga un paso atrás ni para los ciudadanos ni para los odontólogos.

La regulación de la publicidad sanitaria y la negociación de la nueva normativa 1158/2018 son asuntos en los que el Colegio está participando activamente.

La formación continuada acreditada que ofrece el COEM, continúa siendo una apuesta por la excelencia. Más ahora que Europa está exigiendo que España obligue a sus profesionales a realizar formación de actualización obligatoria.

**La gestión económica de estos cuatro años ha sido limpia y eficaz. La voces que nos acusaban de no poder asumir los gastos que supondría el cambio de sede se han disipado. El Colegio no solo es solvente, sino que continúa año tras año teniendo las cuentas muy saneadas y teniendo la cuota colegial más baja de España.**

En fin, han sido cuatro años en los que hemos intentado trabajar por mejorar la profesión y defender a todos y cada uno de vosotros.

Gracias por haber confiado en nosotros y un fuerte abrazo.

# ENCUESTAS coem 2019



## SITUACIÓN ACTUAL E IMAGEN DE LA ODONTOLOGÍA

El **94%** de los odontólogos entrevistados están trabajando actualmente

El Ilustre Colegio Oficial de Odontólogos y Estomatólogos de la Iª Región, ha realizado unas encuestas para conocer de primera mano el estado de la profesión y la imagen que tienen los pacientes de la Odontología en Madrid.

### La finalidad del estudio es:



Conocer la situación laboral actual de nuestros colegiados



Saber cuáles son las expectativas laborales de los odontólogos



La valoración que hacen de los servicios que ofrece el COEM



Analizar el grado de satisfacción de los pacientes



**coem** 

Ilustre Colegio Oficial de Odontólogos y Estomatólogos de la Iª Región

## Encuestas sobre la situación actual e imagen de la profesión

El COEM ha realizado, a través del Instituto DYM de marketing y estadísticas, unas encuestas para conocer de primera mano la situación laboral en la que se encuentran nuestros colegiados y también para analizar los usos, actitudes y la imagen del sector de la salud dental en Madrid.

Estas encuestas se han realizado por vía telefónica entre el 28 de mayo y el 4 de junio. En el caso de las encuestas a los miembros del COEM se han hecho 809 entrevistas mientras que en el de la población general han sido 1.007 las realizadas.

Si eres uno de los colegiados que ha participado en esta encuesta, desde el COEM te queremos dar las gracias por tu colaboración.



### ENCUESTA A LOS COLEGIADOS

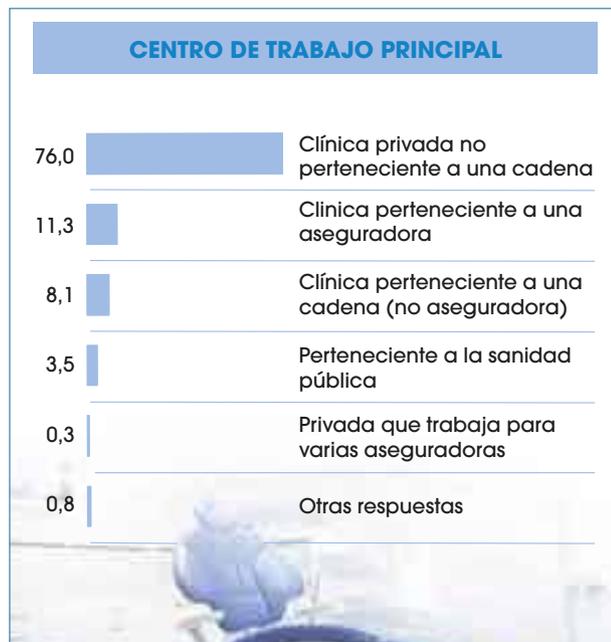
## El 94% de los odontólogos están trabajando en la actualidad

El 94,1% de los odontólogos afirman que están empleados actualmente. Un alto porcentaje que pone de relieve la recuperación del empleo en la profesión en estos últimos años. De ellos, más de la mitad (el 57%) ejercen en más de una clínica, un dato que destaca que el pluriempleo es un fenómeno mayoritario en el sector. Dentro de esta modalidad, son mayoría los hombres de entre 31 a 40 años los que compaginan varios trabajos.

**“LA ALTA OCUPACIÓN LABORAL EN LA PROFESIÓN ES LA MEJOR NOTICIA QUE NOS DAN LOS DATOS DE LA ENCUESTA REALIZADA ESTE AÑO ENTRE MIEMBROS DEL COEM”**



Si se analiza cuál es el centro de trabajo principal, la consulta privada gana terreno con un 76%. Para los encuestados, el modo de acceso a ese puesto suele ser a través del contacto personal, ya sea porque se trata de clínicas familiares o por recomendación de conocidos.



En las clínicas privadas, el perfil mayoritario de odontólogos trabajando es el de hombre de mediana edad (suman un 65% los de más de 51 años). Pero también cabe destacar que, a causa de ese pluriempleo ya mencionado, más de la mitad de los entrevistados, compatibilizan los centros privados con otros como son las cadenas y aseguradoras.

**“EN CUANTO AL NIVEL DE SATISFACCIÓN CON LA PROFESIÓN, EL 80,2% HA MANIFESTADO QUE SE SIENTEN CONTENTOS. LA MAYORÍA DE ELLOS, LO VINCULAN CON EL CARÁCTER VOCACIONAL QUE TIENE ESTE TRABAJO”**

En este tipo de centros, son los odontólogos más jóvenes los que desarrollan aquí su actividad profesional.



En cuanto a la forma de contratación, darse de alta como autónomo sigue siendo el formato principal para trabajar. Así lo han manifestado el 37,6% de los encuestados. Pero va ganando terreno la realización de contratos indefinidos (32,3%). Para los encuestados, las jornadas laborales suelen ser a tiempo completo en el 50,4%; un porcentaje similar al de los que trabajan a tiempo parcial (43,6%).

## Retribución

La forma de retribución más frecuente entre los profesionales es la variable, bastante lejos de los que tienen un sueldo fijo. La cantidad de ingresos más señalada es el tramo de 3.000 euros o más.



Por otro lado, cerca de dos tercios de los menores de 30 años perciben en la actualidad salarios por debajo de los 2.000 euros mensuales netos.

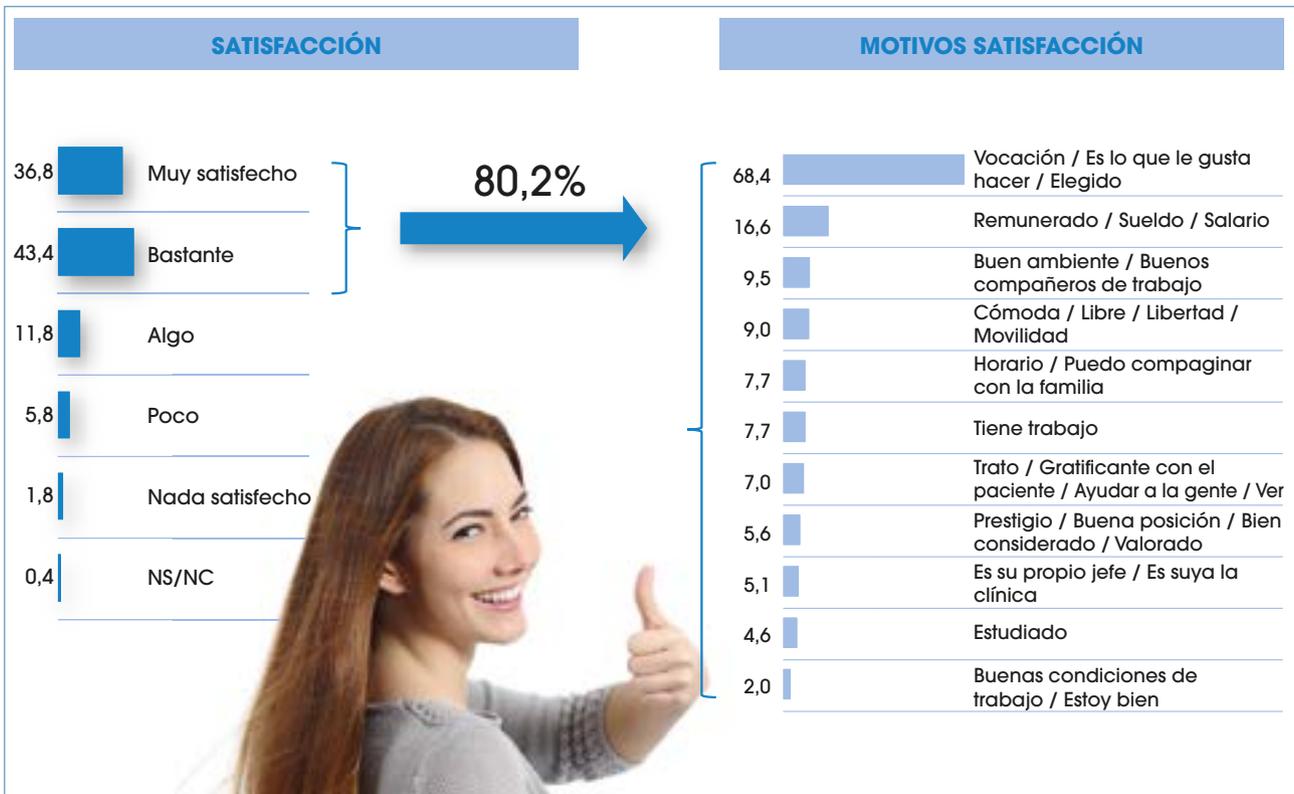
## ¿Cómo valoramos la profesión?

Las encuestas realizadas revelan más datos. El más significativo es que el 92,9% de los entrevistados consideran que en la actualidad el número de odontólogos es excesivo para el volumen de trabajo que existe. También hay un importante grado de acuerdo en que hay excesivas diferencias entre las condiciones laborales de los recién licenciados con los odontólogos que llevan más tiempo en la profesión.

En cuanto al nivel de satisfacción con la profesión, el 80,2% ha manifestado que se sienten contentos. La mayoría de ellos, lo vinculan con el carácter vocacional que tiene este trabajo.

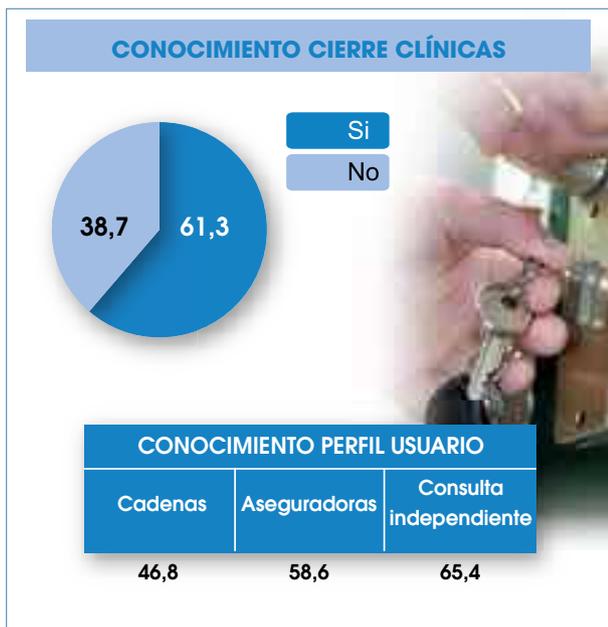
Por el lado de los medios materiales, el 78,9% cree que han mejorado en los últimos tres años así como el atractivo de abrir una clínica independiente (78,6%).

Esta percepción de mejora de la calidad del servicio es significativamente superior entre los hombres que entre las mujeres (más del 50%).



ENCUESTA A LA POBLACIÓN GENERAL

# Ni el cierre de clínicas ni los perjuicios a los pacientes empañan la imagen de los odontólogos



Los datos que arroja esta encuesta son muy positivos después de algunos de los escándalos vividos en los últimos años en la profesión. De hecho, de los 61,3% que han oído hablar del cierre de alguna cadena o clínica dental y de los perjuicios económicos y sanitarios a sus pacientes, la mayoría no son capaces de asociarlo a una marca en concreto.

**“EL ASPECTO QUE MÁS DUDAS GENERA A LOS PACIENTES ENTREVISTADOS ES LA TRANSPARENCIA DE LA PUBLICIDAD DE LAS CLÍNICAS DENTALES”**

En cuanto al nivel de satisfacción de los pacientes, el aspecto más valorado está relacionado con los medios materiales con los que cuentan los odontólogos, seguido de la calidad de los servicios prestados, la profesionalidad y el trato personal a ellos. Esta percepción es mayor en las consultas privadas.

## SATISFACCIÓN ASPECTOS SEGÚN PERFIL USUARIO

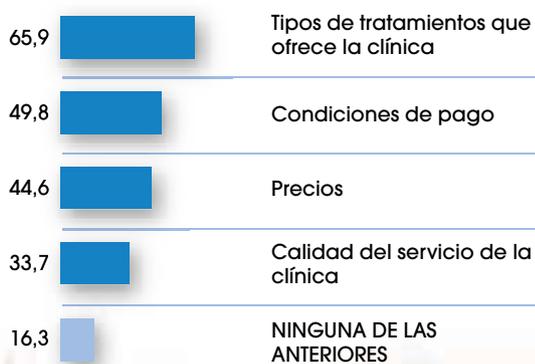
SATISFACCIÓN ASPECTOS DE LA ÚLTIMA VISITA	TOTAL (T2B)
Los medios de los que disponía el dentista	96,0
La profesionalidad del dentista que le atendió	95,6
El trato personal del dentista que le atendió	95,5
Las instalaciones de la clínica	94,4
La calidad del tratamiento que recibió	93,1
La información que le proporcionaron sobre el tratamiento que le aplicó	91,0
La claridad del presupuesto	85,2



Por el contrario, el aspecto que más dudas genera a los pacientes entrevistados es la transparencia de la publicidad de las clínicas dentales. Del 74,2% que recuerda haber visto u oído publicidad de alguna clínica dental recientemente, la mayoría lo asocia a tratamientos seguidos de las condiciones de pago y precios. De todos, solo un 25% considera que fuera objetiva.

### “LOS RECIENTES ESCÁNDALOS POR EL CIERRE DE CLÍNICAS DENTALES NO SUPONEN UNA PÉRDIDA DE CONFIANZA PARA LOS PACIENTES MADRILEÑOS”

#### RECUERDO INFORMACIÓN PUBLICITARIA



Otro dato relevante y positivo es que el 64,3% de los pacientes consideran que el precio en su última visita al dentista fue adecuado.

#### Perfil del paciente

El 73% de los madrileños encuestados declara acudir al dentista una vez al año. Un buen dato para el sector. De todos ellos, los tratamientos más solicitados son, con diferencia, las limpiezas, las revisiones ordinarias y los empastes.

Entre los más jóvenes (18-34 años) el porcentaje de los que acuden para hacerse tratamientos de ortodoncia es significativamente superior respecto al total de los encuestados. Sucede lo contrario en el caso de la endodoncia o los implantes, más habituales en los perfiles de edad más altos.

#### TRATAMIENTOS RECIBIDOS



# GESDEN ONE WEB

Todo aquello que nunca llegaste a imaginar



Y tú, ¿te atreves  
a imaginar?

C.REV.GONE.01-19\_191001

[www.gesdenone.com](http://www.gesdenone.com)

-  Multidispositivo
-  Multidioma
-  Base de datos exclusiva
-  Función offline
-  Agenda inteligente
-  PACS de imagen dental
-  Integración clínica - laboratorio
-  Alta velocidad

Para más información, contacte con nosotros:

Tel : 93 414 43 40 - 91 082 00 01    [gesdenone@grupoinfomed.es](mailto:gesdenone@grupoinfomed.es)

## Elección de clínica

La mayoría de los entrevistados que han acudido alguna vez al dentista apuntan que han ido a una consulta privada (60%) frente a los que han ido a una cadena o a una aseguradora.

Aún así, es significativo el aumento de porcentaje de jóvenes que acuden a las cadenas clínicas.

**“LOS PACIENTES MÁS JÓVENES (18-34 AÑOS) ACUDEN PARA HACERSE TRATAMIENTOS DE ORTODONCIA. SUCEDÉ LO CONTRARIO EN EL CASO DE LA ENDODONCIA O LOS IMPLANTES, MÁS HABITUALES EN LOS PERFILES DE EDAD MÁS ALTOS”**

Los motivos generales más importantes a la hora de elegir una clínica dental son la profesionalidad de los dentistas seguido de la confianza y calidad de los tratamientos

CLÍNICA DENTAL ACUDIÓ	TOTAL	SEXO	
		Hombre	Mujer
Consulta independiente	60,0	59,4	60,5
Aseguradoras	16,6	15,4	17,6
Cadenas	11,0	10,7	11,1

y de los medios de los que dispone el centro. Pero si nos centramos por tipo de clínica, si se trata de una independiente, la recomendación de amigos o familiares y la confianza previa con el dentista son las bases para acudir a ella. Por el contrario, entre los usuarios de cadenas, la cercanía al hogar, las condiciones de pago, la publicidad recibida y la información que recibieron por internet, son las principales motivaciones de los pacientes.

## El COEM para los colegiados

# Satisfacción entre los encuestados con los servicios del COEM

Los principales servicios utilizados por los colegiados son los telemáticos seguido por las comunicaciones colegiales, la formación científica y los seguros.

Como conclusión, la mayoría de los colegiados han manifestado que están satisfechos con lo que les aporta el COEM.

Te recordamos que desde nuestra página web: [coem.org.es](http://coem.org.es) puedes hacer todos los trámites que necesites como solicitar certificados colegiales, actualizar tus datos, apuntarte a la bolsa de empleo o acceder al paquete de productos con los que tenemos acuerdos de colaboración. También tienes toda la información relativa a los cursos y actividades formativas que realiza el colegio.

Y si quieres, descárgate la App del COEM para que tengas todo a mano desde el móvil.





Creamos tu clínica dental.



**PROTEC**  
Proyección Técnica

**ARQUITECTURA • INGENIERÍA • INTERIORISMO • OBRA • MOBILIARIO**

Teléfono: [+34] 91 810 23 98 • Móvil: [+34] 625 26 92 97 • [info@proyecciontecnica.com](mailto:info@proyecciontecnica.com) • [www.proyecciontecnica.com](http://www.proyecciontecnica.com)

# Inauguración del Ciclo Científico



El Dr. Antonio Montero (Presidente del COEM) dando la bienvenida a los asistentes.

El pasado 26 de septiembre la Comisión Científica del COEM inauguró su Ciclo Científico 2018-2019 con la conferencia del Dr. Vicente Jiménez López, "En los últimos 45 años todo cambió, excepto la oclusión".

En el mismo acto se hizo entrega del Premio a la Mejor Presentación de Formación Online 2019. El trabajo ganador ha sido el titulado "Escáneres faciales y dispositivos de registro de dinámica mandibular" de la Dra. Irene García Martínez y la Dra. Mercedes Robles Medina.

Entregaron el premio los Dres. Antonio Montero, presidente del COEM; y Eugenio Grano de Oro, presidente de la Comisión Científica. El video está disponible en nuestro canal de [youtube.com/dentistasCOEM](https://www.youtube.com/dentistasCOEM)



Asistentes a la inauguración.



El Dr. Eugenio Grano de Oro (Presidente de la Comisión Científica).



Conferencia del Dr. Vicente Jiménez



El Dr. Vicente Jiménez.



Entrega del Premio a la Mejor Formación Online.

## 19 de octubre

# Día Mundial contra el Cáncer de Mama

Con motivo de este día, el COEM va a firmar un acuerdo con la Fundación Tejerina, una entidad creada hace 20 años y sin ánimo de lucro, que se ha convertido en centro de referencia de la mama. El objetivo de esta institución se basa en la promoción, divulgación y fomento de la investigación. Sin duda, la firma de este convenio beneficia a nuestros colegiados y pacientes.

### Entrevista:

## Dr. Antonio Tejerina

*“Sabemos que una correcta salud bucodental hace que la paciente que va a pasar por un tratamiento oncológico tenga menos problemas y menos complicaciones”*



Dr. Antonio Tejerina.

Entrevistamos al Dr. Antonio Tejerina, Licenciado en Medicina por la UCM. Es Cirujano Oncológico y Cirujano Plástico especializado en la cirugía oncológica, reconstructiva y estética de la mama. Además es especialista en Cirugía General y del Aparato Digestivo. En la Fundación Tejerina es el responsable de la Unidad de Cirugía del Centro de Patología de la Mama.

### ¿Cómo se encuentra la situación actual del cáncer de mama en España?

El cáncer de mama es uno de los cánceres más importantes actualmente en la mujer. Al igual que el cáncer de pulmón, tiene una incidencia bastante alta. Se están

diagnosticando cada año entre 27.000 y 30.000 casos, según datos de la Asociación Española Contra el Cáncer y la Sociedad Española de Oncología. Son casos de nuevo diagnóstico. Es cierto que parece que la incidencia está aumentando, pero también es cierto que cada vez estamos diagnosticando cánceres en fases más iniciales. Precisamente esos diagnósticos en fases iniciales son debido a que la mujer es cada vez más consciente de la importancia de la prevención. Gracias a eso, lo que estamos consiguiendo es que los pronósticos cada vez sean mejores. Actualmente, más del 90% de las mujeres diagnosticadas de un cáncer de mama, a los cinco años de haber pasado el cáncer, siguen estando bien. Éste es un dato muy optimista.

**ES FUNDAMENTAL QUE LA MUJERES CONOZCAN SU MAMA. POR LO MENOS UNA VEZ AL MES, DEBERÍAN HACERSE UNA AUTOEXPLORACIÓN. ESTOS SON LOS SIGNOS DE ALERTA:**

- SI APARECE UN BULTO EN EL PECHO O EN LA AXILA
- SI HAY UN HUNDIMIENTO O RETRACCIÓN EN ALGÚN PUNTO DEL TEJIDO
- SI EXISTEN SECRECIONES POR UN PEZÓN
- SI HAY ENROJECIMIENTO CUTÁNEO
- SI EXISTE DOLOR

**EN CUALQUIERA DE ESTOS CASOS, ES NECESARIO ACUDIR AL ESPECIALISTA LO ANTES POSIBLE.**

### ¿Cuáles son los motivos, por tanto, de este alto porcentaje?

Los motivos son principalmente dos: cada vez diagnosticamos tumores en fases más iniciales y debido



Dr. Antonio Tejerina con uno de los simuladores que utilizan en los talleres que realiza la Fundación Tejerina.

también a una mejora en los tratamientos oncológicos. Cada vez son más personalizados y consiguen que el pronóstico de la enfermedad sea cada vez mejor. Los avances más importantes en oncología han sido principalmente a nivel de la inmunoterapia.

### ¿Qué es lo que tiene que saber una mujer sobre el cáncer de mama?

Que lo más importante es que a partir de una determinada edad tiene que hacerse controles anuales periódicos. La edad ideal depende de una serie de criterios, pero fundamentalmente nosotros recomendamos realizarlos a partir de los 40 años. **Antes de los 40 es importante que acuda a su ginecólogo y que tenga una ecografía de mama. A partir de esa edad solemos recomendar hacer mamografías cada año o cada dos años.** Los cribados que se hacen empiezan en los 50 años, pero la realidad es que cada vez más estamos diagnosticando cánceres en mujeres por debajo de los 50 años y por tanto es importante que esas revisiones se realicen antes.

Las mamografías a partir de los 40 deber ser anuales dependiendo de los factores de riesgo de cada mujer. No es lo mismo una mujer con unos antecedentes familiares de riesgo que una mujer asintomática que no tenga antecedentes. En ese caso, las mamografías pueden realizarse cada dos años. Pero a partir de los 50 años, las mamografías sí que tienen que ser anuales.

### ¿Cuáles son los cuidados bucodentales que debe tener una mujer con cáncer de mama?

Es fundamental tener una planificación con esa paciente antes de comenzar con cualquier tratamiento oncológico. Es muy importante porque sabemos que una correcta salud bucodental hace que tenga menos problemas y menos complicaciones. Cuando una paciente se

somete a quimioterapia va a tener una bajada de defensas y si esa mujer no tiene una óptima salud bucodental y tiene problemas previos, eso puede desencadenar en que la mujer pueda tener una infección a nivel de la boca y pueda tener después incluso una neutropenia.

Por eso, **antes de empezar con un tratamiento oncológico siempre le preguntamos que cuándo ha sido la última vez que ha visitado al odontólogo y le recomendamos que se haga una revisión, una limpieza bucal y todas aquellas intervenciones que no pueden realizarse durante los tratamientos oncológicos.** Hay que intentar prevenir las complicaciones que pueden surgir durante los tratamientos.

Sabemos también que durante el tratamiento con quimioterapia hay una serie de efectos secundarios como mucositis, las aftas, boca seca, etc. Por eso, es bueno que los odontólogos conozcan que las pacientes van a empezar con un tratamiento.



Simuladores de la Fundación Tejerina.

### ¿Cómo valora esta colaboración del COEM con la Fundación Tejerina?

Es una colaboración muy importante. Queremos recalcar que dos áreas que parece que están muy alejadas, en realidad tienen que estar muy cercanas. Para una mujer que va a pasar por un tratamiento oncológico, uno de los puntos más importantes que tiene que cuidar es la salud oral.

De igual forma que intentamos evitar la caída del cabello en las mujeres que van a pasar por quimioterapia o a las más jóvenes les vamos a asesorar con la preservación de la fertilidad, también les vamos a recomendar tener una correcta salud bucodental para minimizar las posibles complicaciones que puedan surgir. Es fundamental que exista una conciencia global de ello. Por ello, la importancia de esta colaboración entre las dos entidades.

# ¡Firma Electrónica de Consentimientos con Gestor Documental Dental!

## ...hacia la clínica sin papeles

Único software que contiene los documentos que se necesita firmar en una clínica

Todos los documentos son personalizables y puedes subir tus propios modelos

- ✓ Consentimientos informados
- ✓ Cuestionarios de salud
- ✓ Encuestas de satisfacción
- ✓ Protección de datos
- ✓ Documentación laboral



Facilita el cumplimiento de la Ley 3/2018 de Protección de Datos y 41/2002 de Autonomía del Paciente.

Único software que permite firmar además los documentos de cualquier otro programa

Agiliza los tiempos de consulta



Recepción



Salas de Espera



Gabinetes



Firma simultáneamente diferentes documentos



Compatible con todos los programas del mercado

... y además

**Gestor Documental Dental**

- ✓ Todos tus consentimientos y documentos organizados y localizables.
- ✓ Envía consentimientos a tus pacientes por correo electrónico encriptado.
- ✓ Recibe un email avisándote del vencimiento de contratos, licencias, etc.
- ✓ Conserva los documentos en servidores seguros.
- ✓ Guarda también en tu clínica, copia de seguridad de todos los documentos.

¡Olvídate de archivar papeles!



Telf. 91 616 77 77

C/Carpinteros, 6. Ofic. 29, 28670 Villaviciosa de Odón (Madrid)  
 info@clinisoft.es www.clinisoft.es

# Convenio de Atención Bucodental Infantil 2019

En lo que llevamos de año, se han realizado más de 11.300 tratamientos a más de 4.800 niños



El Dr. José Aranguren (vicepresidente del COEM) y la Dra. M<sup>a</sup> Dolores Temprano (vocal de la Junta de Gobierno) junto con el consejero de Sanidad en funciones de la CAM, en su visita a la Unidad de Salud Bucodental del Centro de Salud Santa Isabel de Leganés.

El Convenio de Atención Bucodental Infantil, que gestiona el COEM y la Comunidad de Madrid, **ha atendido en lo que llevamos de año a más de 4.800 niños (más de 11.300 tratamientos). Cerca de 900 colegiados del COEM, suscritos a este convenio, atienden la salud bucodental de los menores de entre 7 y 16 años de la Comunidad de Madrid.**

El pasado 3 de julio, el Dr. José Aranguren (vicepresidente del COEM) y la Dra. M<sup>a</sup> Dolores Temprano (vocal de la Junta de Gobierno), acompañaron, en representación de la institución colegial, al consejero de Sanidad en funciones de la CAM, en su visita a la Unidad de Salud Bucodental (USBD) del Centro de Salud Santa Isabel de Leganés.

Recordamos que el Convenio, que arrancó en 2017, tiene como objetivo ofrecer a los menores que lo precisen tratamientos dentales complementarios. El menor acude a la Unidad de Salud Bucodental del Centro de Salud que le corresponda y una vez valorado, es derivado a la consulta del odontólogo del COEM, que libremente escoja de los adheridos al convenio. Se trata de procesos como endodoncias, colocación de coronas, reconstrucciones dentales o mantenedores de espacios. El convenio no limita el número ni tipo de tratamientos por niño siempre que esté reflejado en las prestaciones contempladas.

## Foro de Inversión: ¿Estás seguro de que tus ahorros se rentabilizan al máximo?



De izquierda a derecha: Xavier Brun (Gestor de Trea), el Dr. Antonio Montero (Presidente del COEM), Antonio Muñoz (Director de Inversiones de Trea), el Dr. José Aranguren (Vicepresidente del COEM) y Sergio López de Uralde (Asesor de Trea).

Desde hace años, y en respuesta a las inquietudes que nos traslada la colegiación, el COEM organiza interesantes foros que pretenden servir de punto de encuentro para el colegiado con la actualidad tanto del sector como general.

En este caso, el pasado 17 de septiembre se celebró en el Auditorio del COEM el **Foro de Inversión**

de la mano de Trea Asset Management, una de las principales gestoras españolas independientes de activos que crea soluciones para sus socios institucionales. Una cita con la economía en la que se pretendió dar las claves para rentabilizar los ahorros de los colegiados.

Tras la bienvenida del presidente del Colegio, el Dr. Antonio Montero, comenzó el Foro de la mano de Xavier Brun, gestor profesional de renta variable de la empresa TREA. Brun habló de la importancia de “ordenar los ahorros de forma que tengamos claro los gastos que podemos tener a corto, medio y largo plazo”. Conociendo esta premisa, explicó qué productos pueden ser los óptimos para poder disponer de liquidez dependiendo de cada caso y del momento en el que nos encontremos.

A partir de ahí, Brun hizo un repaso de conceptos y situaciones económicas a las que un odontólogo puede enfrentarse para que, de esa manera, conozca las posibles alternativas económicas de inversión que tiene, entre las más de 4.000 que existen en el mercado, y sepa cuál es la mejor manera de ordenar sus ahorros.

Tras su ponencia, el Dr. Antonio Montero le concedió el turno de palabra a Antonio Muñoz, CEO y Director de Inversiones de TREA. Muñoz explicó que TREA es una entidad financiera especializada en gestionar soluciones de inversión. “Estamos regulados por la Comisión Nacional del Mercado de Valores y en la actualidad gestionamos más de 4.650 millones de euros en activos de distinta naturaleza”. “No estamos ligados a ningún grupo industrial o financiero de tal

## “ORDENAR LOS AHORROS DE FORMA QUE TENGAMOS CLARO LOS GASTOS QUE PODEMOS TENER A CORTO, MEDIO Y LARGO PLAZO”

*forma que no tenemos ningún sesgo a la hora de diseñar el proceso de inversión a nuestros futuros clientes”, matizó Muñoz.*

Tras las ponencias, se estableció un turno de palabra para plantearles a los especialistas las dudas concretas que les surgieron a los asistentes. Sin duda, el tema despertó el interés de la colegiación.

## Acuerdo con TREA

El COEM y Trea han llegado a un acuerdo de colaboración del que se pueden beneficiar los colegiados. Con ellos, podrás tener un asesoramiento especializado y personalizado para que te ofrezcan soluciones a medida. Cuentan con un equipo humano con gran experiencia y con el que te puedes reunir y consultar dudas cuando lo desees.

Si quieres conocer más y contratar sus servicios, puedes acceder a toda la información a través de nuestra web: <https://coem.org.es/servicios-financieros>

Allí encontrarás el manual de acceso a sus servicios y el código de descuento para los colegiados.



Antonio Muñoz durante su ponencia .



Xavier Brun durante su ponencia.

## Campaña

# ¡Tus dientes también vuelven al cole!



La Fundación del COEM (FCOEM) ha relanzado esta campaña con motivo del inicio del curso escolar. El objetivo no es otro que promocionar e inculcar a los más pequeños hábitos saludables de higiene oral y alimentación. Algo que no se puede dejar de lado durante las horas que están en el colegio.

Los colegiados que estén interesados en disponer en sus consultas este folleto y cartel, pueden pasar a recogerlos en la sede del COEM de forma gratuita. Además, se puede descargar en formato pdf en la web colegial ([www.coem.org.es](http://www.coem.org.es)).

## El COEM y su Fundación celebran el Día Mundial de la Infancia

Con motivo de esta conmemoración, el COEM y el FCOEM estarán presentes en la Feria del Día Mundial de la Infancia que organiza la Comunidad de Madrid **los días 30 de noviembre y 1 de diciembre en el Pabellón de Cristal de los Recintos Feriales de la Casa de Campo**.

El objetivo de participar en esta feria es promover la salud oral entre los más pequeños. Como en otras ocasiones, se realizarán talleres y actividades infantiles dentro del stand del COEM. El horario es el siguiente: sábado 2 de noviembre de 11 a 20 horas y domingo 3 de noviembre de 11 a 15 horas.



Proximamente informaremos sobre cómo puedes imprimir las entradas para que las repartas entre tus pacientes y que puedan acceder gratis.

# Día Internacional de las Personas de Edad

El 1 de octubre es la fecha establecida por Naciones Unidas para dedicarla a las personas mayores. El objetivo es concienciar a la población mundial de la importancia que tiene este colectivo en la sociedad. Por ello, desde el Colegio de Odontólogos y Estomatólogos de la 1ª Región (COEM) y a través de su Fundación (FCOEM), se trabaja desde hace años en campañas de divulgación dirigidas a este grupo poblacional.

Este año se relanza la campaña "+ de 60. Cuida tu boca", con el objetivo de llegar a la población a partir de los 60 años para darles toda la información necesaria que les permita cuidar su boca, y con ella su salud, para conseguir un envejecimiento saludable. En ella se explican los mejores hábitos y se dan consejos de higiene oral.

Si eres colegiado del COEM y estás interesado en conseguir el cuadernillo de salud bucodental puedes conseguirlo en la sede o descargarlo en [www.coem.org/es/masde60](http://www.coem.org/es/masde60)

A TODAS LAS PERSONAS DE MÁS DE 60

Para vivir más y mejor...  
¡Cuida tu boca y sonríe!





Mantén una correcta higiene bucal diaria



Visita a tu dentista, al menos, 2 veces al año



Disfruta de una dieta sana y equilibrada



Deja de fumar. Tu dentista puede ayudarte

Según la OMS\*, cada vez vivimos más y mejor. Comer, sonreír, besar... son actividades cotidianas a las que no debemos renunciar nunca. Desde el COEM queremos informar de la repercusión directa que la salud oral tiene en la calidad de vida de los mayores. Si ya has cumplido los 60, ¡no esperes más! Estás en un buen momento para cuidar tu boca.

\* Organización Mundial de la Salud.

Más información en:  
[www.coem.org/es/masde60](http://www.coem.org/es/masde60)  
91 561 29 05











## CURSOS DE ORTODONCIA EN ALICANTE

### CURSO TEÓRICO-PRÁCTICO DE ORTODONCIA. 7ª edición



Sólo 9 alumnos!



50% práctico  
50% teórico



1 año  
264 horas



Noviembre 2019



690€/mes

### CURSO CLÍNICO DE ORTODONCIA. 1ª edición



Sólo 6 alumnos!



100% práctico



2 años  
352 horas



Noviembre 2019 / 2021



480€/mes



Dr. Ignacio García Muñoz

Máster en ortodoncia por la Institución Universitaria Mississippi  
Práctica exclusiva en ortodoncia  
Más de 1500 pacientes tratados con ortodoncia  
Miembro de la SEDO



Av. Maignave 26, 1º izq. (ALICANTE)



[administracionalicante@ortodonciaignaciogarcia.com](mailto:administracionalicante@ortodonciaignaciogarcia.com)



**966 838 257**

estamos a 100 metros **RENFE/AVE** 



Dr. José Pérez Felices

Licenciado en Medicina y Cirugía y especialista en estomatología por la Universidad de Valencia  
Dedicación exclusiva en ortodoncia durante más de 30 años  
Miembro activo de la SEDO

# Bienvenida a los nuevos colegiados

El pasado mes de septiembre se celebró en la sede el acto de bienvenida a los nuevos colegiados COEM. En este evento, al que se invita a los recién colegiados, se realiza la presentación de los servicios y productos que ofrece el Colegio. Además, se lleva a cabo la lectura del juramento hipocrático, que este año ha sido realizada por el Dr. Limones Burgos, el Dr. García Bermejo y el Dr. Gao, miembros de la Vocalía de Jóvenes Dentistas.



En la presentación intervienen (de izquierda a derecha) el Dr. David Rubio, Secretario del COEM; el Dr. Antonio Montero, Presidente; el Dr. Bruno Baracco, Vocal de la Junta; la Dra. Marisol Ucha, Directora de la Fundación COEM; y Gilberto Pérez, Asesor jurídico del Colegio.



Los Dres. Limones Burgos, García Bermejo y Gao leyendo el juramento hipocrático.



Nuevos colegiados durante la lectura del juramento hipocrático.

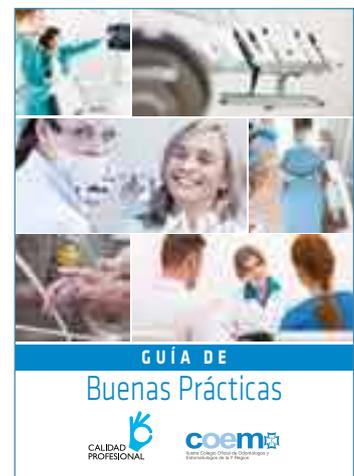
## ¿Conoces la Guía de Buenas Prácticas del COEM?

La Guía de Buenas Prácticas tiene como objetivo implantar un modelo de actuación profesional basado en el compromiso de los dentistas de velar por los derechos, la seguridad y el bienestar de los pacientes siempre con el respeto a la ética y a los principios del buen ejercicio profesional.

La adhesión de las clínicas dentales, propiedad de colegiados o socios colegiados de SLP, a la guía permitirá a dichas clínicas significarse como centros en los que se presta una asistencia bucodental en los que se prioriza un particular cuidado y respeto al paciente.

Además, contempla unas pautas en materia de publicidad que, asumidas voluntariamente, supondrán para las clínicas adheridas la obligación de realizar una publicidad honesta, veraz y realista, evitando entrar en el proceso de mercantilización. Las clínicas adheridas dispondrán de un certificado en el que constará su adhesión y, opcionalmente, un signo distintivo de dicha adhesión.

La Comisión de Ejercicio Profesional confía en que esta guía se convierta en un conjunto de reglas que distingan lo que debe ser una Odontología centrada en el bienestar del paciente.



Más información y formulario de adhesión:  
[www.coem.org.es/guia-buenas-practicas](http://www.coem.org.es/guia-buenas-practicas)

ODONTÓLOGO Y ARQUITECTO  
UNIDOS POR UNA SOLUCIÓN INTEGRAL

DISEÑO Y CONSTRUCCIÓN DE  
CLÍNICAS ODONTOLÓGICAS

AS  
Arquitectura  
sanitaria

01

Proyectos y  
Diseño interior  
en 3D



02

Licencias  
Sanitarias y  
de Apertura



03

Asesoramiento  
y Aparatología



04

Ejecución y  
seguimiento de  
las obras



05

Puesta en  
Marcha y  
funcionamiento



GRUPO ARQUITECTURA SANITARIA

Especializados en diseño y ejecución de centros sanitarios

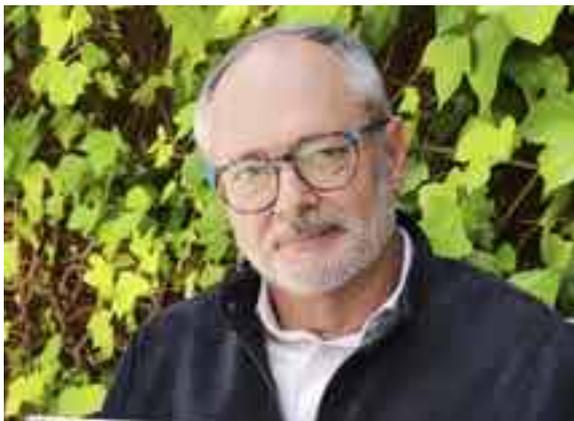
Teléfono: 91 534 45 66

info@bcarquitectos.net www.bcarquitectos.net

C/Rodríguez Marín-88, local.28016 Madrid

BC  
arquitectos

## Presentación del libro “Opus Cordis”

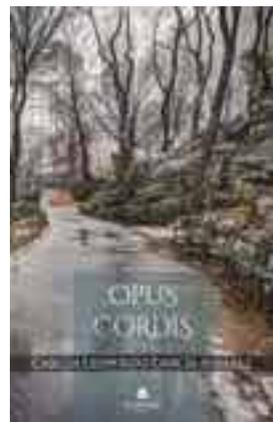


El próximo miércoles 30 de octubre, te invitamos a que vengas a la presentación del nuevo libro del Dr. Carlos Leopoldo García Álvarez.

Será en nuestra sede a las 20:30 horas.

Esta presentación la conduce el Dr. José Santos Carrillo Baracaldo.

Esta actividad está organizada por el Aula de Humanismo del COEM.



Imprescindible confirmar asistencia en: [www.coem.org.es/eventos](http://www.coem.org.es/eventos)

## Presentación del libro “La sospecha de Sofía”



El próximo martes 12 de noviembre, te invitamos a que vengas a la presentación del nuevo libro de la escritora Paloma Sánchez-Garnica.

Será en nuestra sede a las 20:30 horas.

Esta presentación la conduce el Dr. José Santos Carrillo Baracaldo.

Esta actividad está organizada por el Aula de Humanismo del COEM.



Imprescindible confirmar asistencia en: [www.coem.org.es/eventos](http://www.coem.org.es/eventos)

## Presentación del libro “El cuerpo humano, la música, la medicina y los músicos”

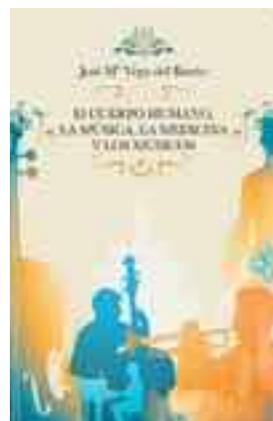


El próximo lunes 18 de noviembre, te invitamos a que vengas a la presentación del libro de José María Vega del Barrio.

Será en nuestra sede a las 20:30 horas.

Esta presentación la conduce el Dr. Antonio Bascones Martínez y el D. Antonio Núñez González.

Esta actividad está organizada por el Aula de Humanismo del COEM.



Imprescindible confirmar asistencia en: [www.coem.org.es/eventos](http://www.coem.org.es/eventos)

## Campaña Bebés COEM

# Si eres colegiado del COEM y has sido madre o padre recientemente, esta información te interesa...

### Devolución de la cuota colegial por baja de maternidad o paternidad

Los colegiados de la 1ª Región que disfruten de la baja por maternidad o paternidad durante más de un mes, pueden solicitar el retorno de la cuota colegial (no la parte del Consejo), presentando el parte de baja y alta por tal causa.

Una vez concluido el derecho de prestación por maternidad/paternidad, el plazo para presentar la documentación en el Colegio no deberá exceder los tres meses.

Toda la información al respecto está en [www.coem.org.es/ayudas](http://www.coem.org.es/ayudas)



### Y, obsequio de una canastilla para los recién nacidos

Además, aquellos colegiados que hayan sido padres desde agosto de 2019, independientemente de que soliciten la baja, pueden recoger en el Colegio una canastilla, obsequio cortesía del COEM y su Fundación.

**Para ello será necesario hacer el pedido previamente en el correo electrónico [fundacion@coem.org.es](mailto:fundacion@coem.org.es), con todos los datos del colegiado y presentando el libro de familia en el que se pueda comprobar los datos del recién nacido.**

Solo se dará una canastilla por nacimiento, aunque los dos progenitores sean colegiados.



## Recuerda

# Campaña de Vacunación de la Gripe

Como todos los otoños, el Ministerio de Sanidad comienza la campaña de vacunación frente a la gripe. Desde el COEM te recordamos el compromiso que tenemos de vacunarnos como personal sanitario que tratamos a gran número de personas en nuestras clínicas. Por ello queremos hacerte este llamamiento. Acude a tu centro de salud y vacúnate.



## Club COEM

Como sabes, por ser colegiado te puedes beneficiar de descuentos también en otras actividades relacionadas con el ocio o el deporte. Por eso te recordamos que el Centro Wellness O2 te ofrece tarifas reducidas. Puedes consultar toda la información en nuestra página web <https://www.coem.org.es/club-coem>



FITNESS • ENTRENADORES PERSONALES • ACTIVIDADES DIRIGIDAS • BELLEZA • PISCINA • SPA • SALUD

## LOTERÍA DE NAVIDAD DEL COEM

YA ESTÁ DISPONIBLE EL NÚMERO DE  
LOTERÍA DE NAVIDAD QUE JUEGA EL COLEGIO:

# 27154



Puede adquirirse en la Administración nº128 (C/Raimundo Fdez. Villaverde, 27. Madrid) hasta el próximo 14 de diciembre o hasta agotar existencias.

**IMPORTANTE: NO SE VENDE EN LA SEDE DEL COLEGIO**

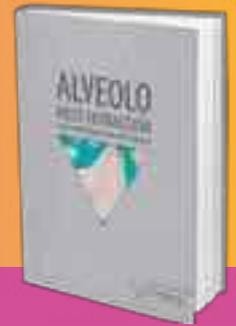
# OFERTA EXCLUSIVA COLEGIADOS

## coem

Colegio Oficial de Odontólogos y Estomatólogos de la I Región

- Centrifuga System V
- Plasmaterm H
- Kit Start (Kit Endoret® KMU15, gradilla de trabajo, recipientes de activación (ø50mm) y cronómetro)

**2.800€** <sup>-42%</sup> **+IVA**  
PVP. 4.825€



+ **Alveolo Post-Extracción**  
30 casos clínicos reales



+ **Welcome Pack Endoret®**

- Gorros de quirófano
- Geles fríos
- Tortor
- Folletos para profesional
- Folletos para paciente

Puede tramitar el pedido a través de:

**BTI Biotechnology Institute**

Tel: (+34) 945 140024 | pedidos@bticomercial.com | www.bti-biotechnologyinstitute.es

*(Imprescindible indicar su número de colegiado)*

# ¿Por qué debemos contratar un seguro de salud?

La salud es el bien más preciado e indispensable para poder disfrutar plenamente de la vida. Es por eso que un seguro de salud privada es una buena opción si queremos disponer de una atención especializada que nos ofrezca la tranquilidad de estar protegidos.

Los seguros de salud se han convertido en una de las primeras medidas de protección y seguridad que más personas eligen y que completan la oferta pública. Pero cuando se contrata por primera vez un seguro de salud privado es importante tomarse el tiempo necesario para tener muy claro qué se pagará y los servicios que te pueden ofrecer.

Existe un completo abanico de pólizas de salud para poder escoger la cobertura que mejor se adapte a las necesidades de cada usuario.

La calidad del servicio, la libre elección de médico, la flexibilidad de horarios y el acceso ágil a la sanidad son los factores más destacados para optar a la Medicina Privada.

## ¿Qué ventajas me ofrecen?

### 1. Seguro de salud: sinónimo de comodidad, rapidez y eficiencia

- **Flexibilidad de horarios**, con adaptación a tus horarios y obligaciones profesionales y personales, de elección del centro o profesional.
- **Hospitalización más cómoda** en poder disponer de una habitación individual con cama para acompañantes.
- **Rapidez y eficiencia**, con menos demoras y reducción o eliminación de listas de espera.
- Servicios de asistencia **telefónica 24 horas**.
- **Agilidad y facilidades en la realización de trámites** como autorizaciones o citas desde tu móvil o por correo electrónico.

### 2. Tranquilidad y calidad del servicio

El seguro de salud va más allá y puede ofrecer coberturas y/o servicios especiales como:

- Servicios de salud dental.
- Coberturas de asistencia en viaje.
- Acceso a centros de urgencias.
- Segunda opinión médica.
- Servicios de bienestar (psicología, logopedia, acupuntura...)
- Programas de medicina preventiva

### 3. Libertad y flexibilidad

Para tu bienestar y la salud de tus seres queridos, algunos seguros de salud te proporcionan una amplia cobertura y flexibilidad en el servicio.

- **Libertad de elección de profesional o centro** (dentro de una guía médica amplia o de forma total con opción de reembolso de gastos - con los límites establecidos - si se ha optado por esta modalidad).
- **Posibilidad de adaptar el seguro a tus necesidades y en tu presupuesto** a través de las diferentes modalidades que se pueden encontrar (con copago o sin; o según el nivel de cobertura, completo o solo cobertura extrahospitalaria).

## ¿Qué se tiene que conocer antes de contratar un seguro?

- **Primas:** cuota a pagar del seguro.
  - Cómo se incrementa anualmente la prima y el cambio de tramo.
  - Cual es la política de incrementos para las personas de más edad.
  - Si la póliza es o no de copago (tasa a pagar por cada acto médico realizado).
  - Saber si hay penalización en caso de un uso frecuente de los servicios médicos.
  - En el momento de contratar, si se aplican descuentos por número de miembros de una misma familia.
- **Coberturas:** servicios o garantías incluidas en el seguro.
  - Conocer la cobertura del seguro (cuadro médico, especialidades, pruebas específicas, días de ingreso hospitalario, días a la UCI/UVI, etc.).
  - Qué servicios adicionales contempla la póliza, como algunas pruebas diagnósticas.
  - Qué prótesis quedan cubiertas y si hay que pagar alguna.
  - Conocer el tipo de carencias: intervalos de tiempos prefijados y contados desde la fecha de efecto en los cuales no son efectivas algunas coberturas del seguro de salud.
- **Médicos y centros:** cuadro médico y centros asistenciales
  - Si es de cuadro médico abierto (reembolso) o cerrado. Si es cerrado, comprobar si los médicos de referencia del usuario forman parte de este.

- Si la entidad proporciona un cuadro médico estable en el tiempo, que garantice la continuidad asistencial.
- Qué centros hospitalarios o médicos quedan cubiertos.
- Si disponen de asistencia internacional en caso de necesidad.

### Otras consideraciones

- **Preexistencias:** las alteraciones de salud, trastornos, etc. anteriores a la contratación del seguro de salud. La consecuencia principal es que, en términos generales, las dolencias anteriores no están cubiertas. Hay que saber qué queda cubierto.
- **En el momento de la contratación, tendremos que rellenar** un cuestionario de salud para calcular la prima y redactar las condiciones particulares de la póliza.
- Que la compañía facilite al máximo los **trámites administrativos**, agilizando el trabajo del médico y del paciente.

- En la mayoría de pólizas el precio y las prestaciones que se ofrecen están directamente relacionadas. En **los seguros de bajo coste hay que leer con atención que ofrecen y qué coberturas limitan.**
- **Renovaciones:** en caso de disponer de una seguro de salud la renovación se realiza automáticamente a vencimiento (normalmente 31 de diciembre). En caso que desees cambiar de compañía o no renovar el seguro, el comunicado debe hacerse 1 mes antes y te aconsejamos el asesoramiento de un profesional.

En caso de que estés interesado en recibir más información de forma gratuita y sin ningún compromiso, contáctanos en [coem@med.es](mailto:coem@med.es) o en el teléfono **900 10 47 22**.

El COEM actúa como colaborador externo de MEDICORASSE, Correduría de Seguros del C.M.B, SAU. NIF A-59498220. DGSFP, clave J-928. Póliza de responsabilidad civil y capacidad financiera de acuerdo con la Ley 26/2006, de 17 de julio.

## Tu salud es lo más importante para nosotros

COEM Salud, la póliza de salud para los colegiados del COEM

- Sin copagos.
- Sin recargos por fraccionamiento.
- Libre elección entre más de 28.000 profesionales y 241 centros hospitalarios.

Pide más información en el **900 10 30 44** o en [coem@med.es](mailto:coem@med.es)



 **Medicorasse**  
Correduría de seguros

11 de julio de 2019

## Reunión del COEM con otros colegios profesionales para impulsar la vigilancia y seguridad de los productos sanitarios



De izq. a dcha.: Pedro Villalta (decano del Colegio Profesional de Podólogos de Madrid), Aurora Araujo (decana del Colegio Profesional de Fisioterapeutas de la Comunidad de Madrid), Dra. Marisol Ucha (directora de la FCOEM) y Luis González (presidente del Colegio Oficial de Farmacéuticos de Madrid).

El pasado mes de julio el COEM se ha reunido con representantes de los colegios profesionales de farmacéuticos, fisioterapeutas y podólogos de la Comunidad de Madrid para **impulsar la vigilancia de la seguridad de los productos sanitarios y promover una serie de acciones conjuntas con el fin de velar por el buen uso de los mismos y colaborar en la notificación de las incidencias detectadas.**

La reunión, que se ha celebrado en la sede del Colegio Oficial de Farmacéuticos de Madrid (COFM), ha contado con la presencia de la Dra. Marisol Ucha, directora de la

Fundación del Colegio de Odontólogos y Estomatólogos de Madrid; Aurora Araujo, decana del Colegio Profesional de Fisioterapeutas de la Comunidad de Madrid; Pedro Villalta, decano del Colegio Profesional de Podólogos de Madrid; Luis González, presidente del Colegio Oficial de Farmacéuticos de Madrid (COFM); Mercedes González, secretaria del COFM; Rosalía Gozalo, vocal de Dermofarmacia y Productos Sanitarios del COFM; y Marisa Jadrake, coordinadora del Formación online del COFM.

El objetivo de esta reunión no es otro que el de trabajar conjuntamente en la formación de los colegiados a través del curso *online* “*Vigilancia de productos sanitarios*”, que abordará el procedimiento para notificar y detectar incidencias y que estará adaptado a las necesidades de todos los profesionales.

De esta forma se busca la máxima colaboración profesional con el portal *NotificaPS* de la Agencia Española del Medicamentos y Productos Sanitarios (Aemps), que permite la notificación electrónica de incidentes con productos sanitarios por los profesionales sanitarios y los pacientes.

Los representantes profesionales **han mostrado asimismo su preocupación por el incremento del intrusismo asociado a actividades relacionadas con el uso de productos sanitarios y la presencia en el mercado de productos con marcados CE falsos, que no reúnen garantías sanitarias y que suponen un fraude para el consumidor.**



16 de julio de 2019

## Reunión del Observatorio de la Profesión



De izq. a dcha.: Dr. Miguel A. Sánchez Chillón (Presidente del Ilustre Colegio de Médicos de Madrid), Luis González Díez (Presidente del COFMadrid), Aurora Araujo (decana del Colegio Profesional de Fisioterapeutas de la Comunidad de Madrid) y Dr. Antonio Montero (Presidente del COEM)

El pasado 16 de julio, se celebró en la sede del Colegio de Odontólogos y Estomatólogos de la I Región (COEM), un nuevo encuentro de los presidentes de los colegios profesionales de dentistas, médicos, farmacéuticos y fisioterapeutas.

Los temas tratados en esta ocasión fueron el análisis de la Orden de la Comunidad de Madrid por la que se regulan los requisitos técnicos generales y específicos de los centros y servicios sanitarios y la posibilidad de **hacer campañas conjuntas de promoción de la salud**.

Además, también se analizó el problema del desabastecimiento de medicamentos y la venta de productos sanitarios por internet y se acordó la suma al "Programa Resiste" ligado al uso racional de antibióticos promovido por la Comunidad de Madrid.

Por último, se habló de las relaciones entre los Colegios Profesionales y los Consejos Generales.

Estos encuentros se celebran con regularidad y son importantes pues sirven para aunar fuerzas en las peticiones que se realizan a la administración y trabajar en proyectos en común.

**PROINDA**  
CONSULTORES

MÁS QUE UNA ASESORÍA  
ESPECIALISTA EN  
CLÍNICAS DENTALES

Asesoría especializada en  
**Odontólogos y Clínicas Dentales**

TODO LO QUE SU CLÍNICA NECESITA, EN UN MISMO LUGAR Y CON LOS MEJORES PROFESIONALES

Asesoría de clínicas

Tramitaciones ante la  
Consejería y el Ministerio  
de Sanidad (REPS)

Asesoría jurídica Legal.  
Traspaso de clínicas

CLÍNICAS NUEVAS:

Si piensa montar una clínica ¡LLÁMENOS!

¿Está preparada tu clínica dental ante una inspección?

compruébalo con nuestro

**CHECK-LIST CONTROL  
CLÍNICA DENTAL**

Bravo Murillo, 377, 5ºH  
(Plaza de Castilla) - 28020 Madrid

[www.proinda.es](http://www.proinda.es)

Tel. 91 220 6716

664 528 627

[administracion@proinda.es](mailto:administracion@proinda.es)

Síguenos en:

[@Proinda\\_Consult](https://www.instagram.com/Proinda_Consult) [Proinda Consultores](https://www.linkedin.com/company/Proinda_Consultores)

26 de septiembre

## Rueda de Prensa: “¿De verdad crees que esto no daña tu salud?”



De izq. a dcha.: Luis González Díez (Presidente del COFM), Aurora Araujo (Decana del Colegio Profesional de Fisioterapeutas de la Comunidad de Madrid), Dr. Francisco Rodríguez Lozano (Pte. ENSP), Dr. Antonio Montero (Presidente del COEM) y Dr. Miguel A. Sánchez Chillón (Presidente del Ilustre Colegio de Médicos de Madrid).

El COEM ha celebrado, en su sede colegial, junto con el Colegio de Médicos de Madrid (ICOMEM), el Colegio de Farmacéuticos de Madrid (COFM), el Colegio Profesional de Fisioterapeutas de la Comunidad de Madrid (CFISIOMAD) y European Network for Smoking Prevention (ENSP), una rueda de prensa para presentar conjuntamente la campaña “¿De verdad crees que esto no daña tu salud?”.

Esta cita con los medios surge tras la reunión del Observatorio de la Profesión (en el mes de julio) y la adhesión a nuestra campaña, que ya lanzamos en mayo, del resto de colegios profesionales.

El objetivo ha sido informar a la población sobre el peligro real que conlleva el uso de dispositivos electrónicos de liberación de nicotina. Bajo el lema común de protección de la salud, se han transmitido tres mensajes clave: los dispositivos electrónicos se rigen por la normativa antitabaco, son perjudiciales para la salud y no ayudan a dejar de fumar.



Rueda de Prensa en el COEM.



El Dr. Antonio Montero en una de sus intervenciones en la rueda de prensa.

Además, se ha explicado que la venta de estos dispositivos a menores está prohibida al igual que su uso en la mayoría de los espacios públicos, ya que emiten nicotina y otras sustancias cancerígenas.

Por otro lado, se ha remarcado que está prohibida su promoción, publicidad y patrocinio. En palabras del **Dr. Antonio Montero: “tenemos la responsabilidad de informar a nuestros pacientes y a los profesionales sanitarios sobre los daños orales a corto y largo plazo que pueden acarrear este tipo de dispositivos electrónicos”.** “Hay evidencia científica sobre el tipo de lesiones a nivel oral y pulmonar que pueden provocar”.

Para finalizar la rueda de prensa, concluyeron con un mensaje claro: no se ha probado que estos dispositivos electrónicos te ayuden a dejar de fumar. Para ello, lo recomendable es acudir a los profesionales sanitarios que sí disponen de los medios para ayudar al paciente a dejar el hábito tabáquico.

La rueda de prensa reunió a más de una decena de medios de comunicación.

# ¿DE VERDAD CREES QUE ESTO NO DAÑA TU SALUD?



## LO QUE DEBES SABER SOBRE LOS DISPOSITIVOS ELECTRÓNICOS DE LIBERACIÓN DE NICOTINA

### Se rigen por la NORMATIVA antitabaco



#### Prohibida la venta a menores.

Especial atención al aumento de su uso por parte de adolescentes.



#### Prohibido en la mayoría de los espacios públicos.

Emiten nicotina y sustancias cancerígenas contaminantes y dañinas para los que nos rodean.



#### Prohibida su promoción, publicidad y patrocinios.

### SON PELIGROSOS para la salud



Son perjudiciales para la **salud oral** provocando daños en tu boca, dientes y encías.



A corto plazo, las vías respiratorias sufren **daños similares a los del consumo del tabaco.**



Se han hallado **sustancias cancerígenas** en líquidos y vapor.



Contienen sustancias que **crean adicción.**

### NO AYUDAN a dejar de fumar



#### No está probado que ayuden a dejar de fumar.

Es recomendable consultar programas específicos de deshabituación llevados a cabo por profesionales sanitarios.



Algunas informaciones difundidas sobre estos productos pueden responder a intereses comerciales.

La **OMS** desaconseja el uso de dispositivos de liberación de nicotina

# ⇒ Te presentamos la nueva aplicación del Colegio: **COEMapp**

El COEM presenta su renovada aplicación oficial para móvil, que ya está disponible tanto en la AppStore como en Google Play.

**COEMapp** es totalmente gratuita y permite consultar y gestionar los principales trámites colegiales. Con ella podrás estar al día de todas las **noticias del Colegio**, de la formación continuada, **inscribirte y pagar los cursos** y confirmar tu asistencia a las actividades.

En cuanto a las gestiones administrativas, podrás realizar la **solicitud de recetas**, la solicitud del **certificado de colegiación** y la **variación de tus datos** profesionales, personales y bancarios.

Además, está disponible la **bolsa de empleo** y el **tablón de anuncios**. Podrás consultar y publicar ofertas desde tu móvil.

Todos los colegiados del COEM tienen acceso restringido con su usuario y contraseña (igual que en la web colegial). Para los Amigos COEM, el acceso es a la parte de noticias, formación y bolsa de empleo y tablón, donde también deberán entrar con sus credenciales. Y para el usuario que no sea colegiado, y aún no se haya hecho Amigo COEM, podrá hacerlo a través de la propia aplicación.

Confiamos en que esta nueva vía de comunicación con el Colegio te sea de utilidad y te acerque aún más si cabe al COEM.



# No me pagan, ¿qué puedo hacer?

Con éste comienza una serie de artículos en los que, en un tono divulgativo, vamos a tratar de informar a la colegiación de aspectos jurídicos del ejercicio, siempre con un enfoque práctico, alejándonos de teorías y/o dogmatismos más propios de los abogados.

Tarde o temprano todos nos hemos encontrado con problemas de impagados. Esto es, situaciones en las que realizado un tratamiento no recibimos los honorarios convenidos por el desarrollo de nuestro trabajo.

A continuación daremos una serie pautas básicas para reclamar el pago de dichos honorarios cuando el mismo no se produce de modo voluntario. En este punto debemos distinguir (dado que la reclamación tendrá sus matices) dos situaciones: que el impago proceda de un paciente o que el impago proceda de una clínica, en cuyo caso el tratamiento del impago dependerá de si existe relación laboral (o de falso autónomo) o mercantil.

No es objeto de este artículo lo que cada uno haga o deje de hacer para llegar a la situación de impago, porque hay tantas formas de gestionar nuestras relaciones profesionales como odontólogos/as existen (tener más confianza en los pacientes, colaboradores y clínicas; ir cobrando por fases del tratamiento que se ejecutan; incluso solicitar pagos por adelantado; instar el pago inmediato de las nóminas al final del mes, etc.), sino lo que debe hacerse una vez se ha llegado al punto de no cobrar.

## **Necesidad de documentar las deudas (por favor: ¡presupuestos y contratos firmados!).**

Pero si hemos de dar una recomendación general que, llegados al impago, nos hará más sencilla la recuperación de las cantidades es que es imprescindible poder documentar las deudas. Para ello debemos seguir algunas pautas en nuestro trabajo que nos garanticen la posibilidad de reclamar las cantidades en un futuro.

- **Deudas de pacientes.** En este caso es fundamental tener el presupuesto firmado, ya no sólo porque es una exigencia de la normativa de consumo, sino porque constituye el documento de naturaleza contractual en el que constan las obligaciones económicas del paciente y lo que, en último término, va a servir para probar la deuda. Si existiera alguna desviación del presupuesto inicial durante la realización del tratamiento, sobre todo ampliación del mismo, es necesario realizar un nuevo presupuesto que haga referencia a esas nuevas prestaciones o tratamientos que se realizan sin estar incluidas en el presupuesto inicial. Si bien son dos documentos de carácter sanitario, también pueden permitir acreditar la existencia de la deuda, la historia clínica, el consentimiento informado o la declaración de conformidad de la prótesis (por lo que, sin ser lógicamente la razón



principal para ello, conviene elaborar de modo detallado y preciso dichos documentos y conservarlos de modo adecuado).

No seremos los primeros (ni tristemente los últimos) que se quedan sin cobrar una costosa parte del tratamiento porque en ese momento no creímos oportuno “importunar” al paciente con una nueva firma.

- **Deudas de clínicas.** En el caso de las clínicas es importante trabajar siempre bajo un contrato por escrito (ya sea laboral o mercantil) en el que se dejen indicadas las condiciones económicas. Del mismo modo que es importante documentar las cantidades del cumplimiento que dichos contratos van generando, bien exigiendo las nóminas a la clínica (relación laboral), bien facturando los servicios correspondientes en el momento en que se haya pactado (relación mercantil).

## **Plazo para reclamar el pago de las deudas (¡No se pueden dejar las deudas en el olvido!).**

Un aspecto que debemos tener en consideración es que la legislación fija un plazo para poder reclamar las deudas. Transcurrido el cual, el moroso (paciente o clínica) estará exento de realizar el pago. Por ello es fundamental que, antes de transcurrir dicho plazo sin que se haya producido el pago, el mismo sea reclamado de modo fehaciente para que al menos el transcurso del tiempo no permita al deudor evitar abonar las cantidades pendientes.

Por eso es importante que conozcamos cuáles son dichos plazos de los que disponemos para efectuar la reclamación:

- En el caso de que sea un salario u otras cantidades derivadas de un contrato laboral, el plazo es de **un año**. En este punto se ha de subrayar que, si la cantidad que se reclama es la derivada de un

despido o extinción del contrato de trabajo, el plazo se reduce notablemente a **20 días** (en estos casos siempre aconsejamos que, cuando la Clínica extingue la relación con un Odontólogo, éste debe consultar de modo urgente a un abogado a efectos de hacer valer sus derechos).

- En el caso de que los honorarios nos los adeude un paciente, vamos a simplificar y dejar el plazo en **tres años**. En ocasiones, podría extenderse el mismo y puede ser de cinco años, pero creemos que no nos parece razonable esperar tal cantidad de tiempo para reclamar el pago de los honorarios

### Reclamación fehaciente: el COEM te ayuda.

La reclamación previa a la vía judicial es importante, no sólo porque el paciente o la Clínica debe ser conminado a pagar, sino porque dicha reclamación evita que “se nos pase el plazo”, esto es, que la deuda se extinga por el transcurso del plazo anterior.

Para ello (al margen de las reclamaciones más o menos informales que puedan realizarse normalmente con llamadas y correos electrónicos) es necesario que el requerimiento sea “fehaciente”, esto quiere decir que debe realizarse por tal medio que permita dejar constancia del envío, de la fecha de recepción del mismo y, a ser posible, del contenido de la misma. Lisa y llanamente, entendemos que lo más adecuado es enviar un burofax, en cualquiera de las versiones que permiten cumplir ese requisito.

Esta reclamación previa es un servicio que el COEM actualmente ofrece a sus colegiados, pudiendo beneficiarnos del servicio de asesoría jurídica y envío del burofax, sin coste alguno.

A la vista de la formalidad del requerimiento que el COEM envía (al ser remitido desde el Despacho de abogados que suscribe el presente artículo) en un porcentaje relevante de casos, el deudor opta por realizar el pago y evitar los inconvenientes del proceso judicial con cuyo inicio se percibe.

En todo caso, si la respuesta a dicho requerimiento es inexistente o de oposición, esto nos servirá para chequear que nuestro deudor no tiene intención alguna de pagar y, en consecuencia, decidir si pasamos a la vía judicial.

### ¿Compensa la reclamación judicial?

Apreciado que el paciente o la Clínica no tienen voluntad de pagar, lo que por nuestra parte entendemos que ocurre si, recibido el burofax, no se pone en contacto con nosotros, al menos para mostrar algún tipo de reacción (aunque es cierto que una reacción típica del moroso es ofenderse o hacerse el ofendido) solo queda acudir a la vía judicial.

En este punto llega el momento de ponderar los costes e inconvenientes de la vía judicial. Además, ha de tenerse en consideración que al reclamar en vía judicial podemos obtener no solo la cantidad adeudada sino también

los intereses y, en algunos casos, las costas procesales, como cantidades a añadir a la principal.

Dado que lo deseable sería encargar el asunto a un abogado (en algunos casos también sería necesario un procurador) la valoración debe realizarse partiendo de esa base, de los costes que la participación de dichos profesionales genera. Esta es la opción más razonable, por razones obvias, para que la reclamación judicial llegue a buen fin y no incurramos en algún error que frustre la misma.

No obstante a lo anterior, la Ley permite que el Odontólogo/Clínica acudan directamente a los tribunales sin necesidad de abogado y procurador (solución que sería planteable si el asunto es sencillo y la cuantía de la deuda es escasa). A título informativo se dejan apuntados (sin que deba verse como una recomendación):

- Procedimiento monitorio en cualquiera que sea la cuantía que nos adeude el paciente o la Clínica (contrato mercantil). En la página web del Colegio hay modelos de escrito inicial del procedimiento monitorio, junto con instrucciones para tomar esta vía.
- Juicio Verbal, si la cuantía de la deuda en los mismos supuestos que el caso anterior es inferior a 2.000 €. En la página web del Colegio hay modelos de escrito inicial del procedimiento monitorio, junto con instrucciones para tomar esta vía.
- Proceso laboral por deudas derivadas del contrato de trabajo (inicialmente debe presentarse una pa-peleta-demanda de conciliación ante el SMAC de la Administración autonómica). El odontólogo con contrato de trabajo, como cualquier otro trabajador, puede acudir directamente sin necesidad de contratar a un profesional, tanto al SMAC como al Juzgado de lo Social. En todo caso, se recomienda asesorarse, en particular si la reclamación está relacionada con el despido o extinción del contrato de trabajo con la Clínica.

En todo caso, se recomienda máxima cautela al acudir a los tribunales directamente. Antes de hacerlo es importante informarse en profundidad y conocer los documentos que deben aportarse y el contenido de los mismos. Cometer un error en este trámite puede implicar que se pierda la posibilidad de cobrar finalmente nuestros honorarios.

Y en línea con lo anterior, el mejor consejo de todos, ante la duda, pregunte a su abogado. En este caso el COEM pone a su disposición el servicio de reclamación de deudas, para lo cual puede ponerse en contacto con el colegio, con el asesor jurídico del colegiado o directamente con nosotros en [glegal@glegal.es](mailto:glegal@glegal.es)

Madrid Tel.91.573.86.25  
 Barcelona Tel.93.300.14.56  
 Valencia Tel.902.15.21.24  
 Salamanca Tel.902.15.21.24  
 Central Tel.902.15.21.24



Recuerde sus compras le puede salir "GRATIS"

Tel.902.15.21.24  
[www.masterdentalsa.com](http://www.masterdentalsa.com)

## Ofertas Especiales 35º Aniversario

Válidez hasta el 31.12.2019

### \*Oferta Radiología KaVo OP3D Pro

\*Oferta Especial Limitada KaVo OP3D



\*desde 885.-€/mes(5)  
 F.O.V. 5x5, 8x8, 8x8, 8x15  
 Ampliable 13x15

\*desde 725.-€/mes (5)  
 F.O.V. 5x5, 6x9, 9x11 Ampliable 9x14  
 \*\*Regalo: 25 Implantes

### CS 9600

\*Oferta Especial Limitada



\*desde 1.029.-€/mes(5)  
 F.O.V. 4x4 (14 campos) 16x17  
 \*Oferta RECOMPRA

### Carestream CS8100 SC 3D



\*desde 719.-€/mes (5)  
 F.O.V. 4x4, 5x5, 8x5, 8x9.  
 \*\*Regalo: 25 Implantes

### Carestream CS 3600



\*desde 288.-€/mes (5)



\*desde 492.-€/mes(5)



\*desde 269.-€/mes (5)  
 \*Software Diseño



\*desde 65.-€/mes(5)

\* Importes aproximados, s.e.u.o., pendiente de aprobación financiera con el 10 % de entrada. Iva no incluido



Arco Lux VIEW  
 \*desde 249.-€/mes (5)  
 Incluye Camara VIEW



\*desde 147.-€/mes (5)



KaVo E30 Master  
 \*desde 219.-€/mes(5)  
 Incluye: Monitor



KaVo 1058 Life  
 \*desde 298.-€/mes (5)  
 Incluye: Lampara C500

### Laser Wireless 6 W



\*\*Con fibra de 200 y 400um  
 \*\* Con Tips desechable  
 Pedal inalámbrico  
 \*desde 137.-€/mes(3)



\*desde 169.-€/mes(5)



\*Lampara al techo S200

### \*Instrumentos "Marca KaVo"

Turbinas con luz

\*\*KaVoSpray s/cargo



\*Espejo 125.-

P.V.P. 1560.-€  
**RENOVE 1.095.-€**

P.V.P. 1415.-€  
**RENOVE 990.-€**

Iris LED GCOMM

Cialitica  
 P.V.P. 1970.-€  
**RENOVE 1.395.-€**

Lampara C500+Video

Con camara  
 P.V.P. 6.540.-€  
**RENOVE 5.890.-€**

P.Oferta 2.590.-€  
 Oferta Especial  
**Micromotor Implantes + 5 implantes**



5 a 55Ncm.10 Program.  
**P.Oferta 1.950.-€**

### EURONDA

E9 Next24L  
 Autoclave Clase "B"



P.V.P. 6.640.-€  
 \*desde 119.-€(3)



EB 24L  
 P.V.P. 5.990.-€  
 \*desde 106.-€/mes(3)



### Recuperadores Amalgama

## Entrevista: Dr. Hugo Rossetti

*“El dentista adoptó la palabra prevención pero yo prefiero usar preservación, un concepto que viene de la biología”*



Dr. Hugo Rossetti

¿Qué novedades trae este curso respecto al del año pasado?

*En el curso del año pasado hablamos mucho sobre programas comunitarios. Intenté transmitirles toda mi experiencia de 40 años en la salud pública. Este año he decidido centrar el curso en la actividad clínica, en casos reales de pacientes. De esa forma vamos a analizarlos y comentarlos.*

¿Cree que en el ámbito universitario este tipo de formación se está aplicando de forma real o podría mejorar?

*No sé si está mejorando pero yo estoy tratando, tanto aquí como en toda Latinoamérica, de que la Odontolo-*

*El pasado mes de junio, se celebró en la sede del Colegio de Odontólogos y Estomatólogos de la I Región el curso impartido por el Dr. Hugo Rossetti “La Odontología bio socio humanística: más que una técnica, una filosofía”.*

*La formación, que se impartió a lo largo de un día, se centró en comentar y analizar distintos casos clínicos manifestando la importancia del concepto de preservación en la Odontología.*

*gía se salga un poco de las máquinas. La Odontología dijo “yo voy a defender al hombre” sin pensar que el que está defendiendo al hombre desde hace millones de años es la naturaleza, la biología.*

*Al odontólogo lo forman y sale creyendo que él está preparado para romper, rehacer, arreglar, incrustar, etc. Pero no es así. Va a haber una etapa en la que se va a golpear la cabeza contra una realidad y la realidad es que la biología es la que manda.*

*Tenemos que descender de toda la creatividad científica para crecer hacia la biología, hacia los principios y defensas bilógicas; y principalmente, hacia los principios de preservación. El dentista adoptó la palabra “prevención” porque él previene la enfermedad. Pero esa*



Curso Dr. Hugo Rossetti en la sede del COEM



Curso Dr. Hugo Rossetti en la sede del COEM

*palabra ya tiene escrita la enfermedad en la base. En cambio, mis conceptos vienen de la biología. La biología está preservando la salud. La base principal de preservar es imitar la biología.*

*Un ejemplo puede ser lo importante de la educación odontológica en un niño o en una mujer embarazada para que en el futuro sean niños y adultos sanos. Mi trabajo es generacional. A mí me interesa fijarme en el pasado y en el presente para el futuro. Dejar mi grano de arena en este mundo.*

**Durante este último año, ¿qué proyectos ha llevado a cabo?**

*He estado trabajando. He seguido con la parte de investigación. Tengo medio millón de diapositivas y por lo menos cien mil aún no las he decodificado. Estoy tratando de hacerlo y darles valor con la Dra. Verónica Sphan y con otros discípulos de Argentina.*

*Además sigo formando gente porque es lo que más me interesa. Diversificar mi conocimiento para concienciar de la necesidad que tenemos de defender el planeta.*

## La FCOEM organiza la venta y subasta benéfica de 28 obras del Dr. Martínez Alberdi



Organiza  
**fcoem**   
FUNDACIÓN COEM DEL COLEGIO DE ODONTÓLOGOS Y ESTOMATÓLOGOS DE MADRID

Obras del  
 Dr. Martínez Alberdi



Día: **Martes, 8 de octubre de 2019**

Hora: **De 18:30 a 20:30 horas se celebra la venta y a partir de las 20:30 horas la subasta**

Lugar: **sede colegial**

## El COEM enseña a los niños a cuidar de su boca



El Colegio Oficial de Odontólogos y Estomatólogos de la 1ª Región (COEM), a través de su Fundación (FCOEM), ha realizado durante el mes de junio 15 talleres en cuatro colegios de la Comunidad de Madrid (Gredos Guadarrama, Gredos Moratalaz, Gredos Buitrago y Gredos Las Suertes) para acercar de forma amena el mundo de la Odontología a los niños.

Se ha hecho a través de la figura de “Drakulín”, un simpático vampiro que enseña a los más pequeños a co-

nocer sus propios dientes. Lo hace con su maleta con forma de dentadura y en la que guarda numerosas sorpresas.

Además, descubren aspectos de la higiene dental y conocen más en profundidad la cronología de la dentición: dientes de leche y definitivos y los distintos tipos de tratamientos dentales, incluido qué hacer ante un traumatismo dental. Sin duda, una original, dinámica y participativa forma de promover la salud oral entre los más pequeños.



## Por la salud bucodental de los más pequeños

**La Fundación COEM ha colaborado con la ONG ¡Viva Makeni!  
con el envío de material de prevención y cuidado dental**

Desde la FCOEM se ha llevado a cabo una campaña de apoyo a la ONG española ¡Viva Makeni!, que tiene como objetivo la mejora de la dignidad, educación, salud y calidad de vida de los habitantes de la ciudad de Makeni, en Sierra Leona.

En esta ocasión, la Fundación ha donado material para el Health Summer Camp que ha organizado la asociación durante este verano. El fin de esta acción es enseñar y fomentar, entre los más pequeños, la importancia de tener una buena salud bucodental.





La Comisión Científica del COEM ha preparado un completo programa de actividades científicas para el próximo curso académico que puedes consultar en la web colegial ([www.coem.org.es](http://www.coem.org.es)).

**coem**  
App

Descárgate COEM App en tu móvil y activa las alertas, te mandaremos recordatorios de las actividades.

**AVANCE NUEVO CURSO**

## CONFERENCIA



*Dr. Ricardo Marco Español*

Jueves 3 de octubre

**AUMENTO ÓSEO VERTICAL EN SECTORES POSTERIORES DE LA MANDÍBULA Y MAXILAR ATRÓFICOS, MEDIANTE REGENERACIÓN ÓSEA GUIADA (ROG). CLAVES PARA EL ÉXITO**

- ✓ De 21:00 a 22:00 horas.
- 📍 Sede COEM

## CONFERENCIA



*Dr. Alfonso Alvarado Lorenzo*

Jueves 10 de octubre

**¿ORTODONCIA LINGUAL O ALINEADORES?**

- ✓ De 21:00 a 22:00 horas.
- 📍 Sede COEM

## CONFERENCIA



*Dra. Nieves P. Jiménez Pasamontes*

Jueves 17 de octubre

**CONTROVERSIAS SOBRE LA UTILIZACIÓN Y EL DISEÑO DE LAS FÉRULAS OCLUSALES**

- ✓ De 21:00 a 22:00 horas.
- 📍 Sede COEM

## CURSO



*Dr. Vicente Jiménez López*

Viernes 18 y sábado 19 de octubre

**LA OCLUSIÓN EN EL DÍA A DÍA DE TU CLÍNICA: LAS RESPUESTAS QUE SIEMPRE QUISISTE CONOCER**

- ✓ Viernes de 16:00 a 19:30 horas. Sábado de 10:00 a 13:30 horas.
- 📍 Sede COEM
- € 20 euros inscripción

## CONFERENCIA



*Dra. Laura Sierra Armas*

Jueves 24 de octubre

### MICROCIRUGÍA ENDODÓNTICA

✓ De 21:00 a 22:00 horas.

📍 Sede COEM

## TALLER



*Dr. Aurelio Tobías*

Viernes 25 de octubre

### METAANÁLISIS PRÁCTICO PARA REVISIONES SISTÉMICAS EN CIENCIAS DE LA SALUD

✓ De 16:00 a 20:30 horas.

📍 Sede COEM

€ 20 euros inscripción

## SESIÓN CLÍNICA



Viernes 25 de octubre

### PRÓTESIS, OPERATORIA DENTAL Y ESTÉTICA

✓ De 16:00 a 20:00 horas.

📍 Sede COEM

## CONFERENCIA



*Prof. Dr. José Santos Carrillo*

*Prfa. Dra. Noa Lola Martiáñez Ramírez*

Jueves 7 de noviembre

### SI NO TE DUELE LA ESPALDA, NO TE PREOCUPES, CON EL TIEMPO TE DOLERÁ

✓ De 21:00 a 22:00 horas.

📍 Sede COEM

## CONFERENCIA



*Dr. Roberto Padrós Roldán*

Jueves 14 de noviembre

### MANEJO RESTAURADOR DE IMPLANTES EN EL SECTOR ANTERIOR

✓ De 21:00 a 22:00 horas.

📍 Sede COEM

## SESIÓN CLÍNICA



Viernes 15 de noviembre

### CIRUGÍA, IMPLANTES Y MEDICINA ORAL

✓ De 16:00 a 20:00 horas.

📍 Sede COEM

## CONFERENCIA



Jueves 21 de noviembre

### MICROBIOTA ORAL, PATÓGENOS OPORTUNISTAS E IMPLICACIONES SISTÉMICAS

✓ De 21:00 a 22:00 horas.

📍 Sede COEM

*Dra. Vanessa Blanc Pociello*

## CURSO



Viernes 22 de noviembre

### AUTOTRASPLANTE EN LA ERA DIGITAL. ¿CUÁNDO, CÓMO Y POR QUÉ?

✓ De 16:00 a 20:30 horas.

📍 Sede COEM

€ 20 euros inscripción

*Dr. Marc Llaquet-Pujol*

*Dr. Ernest Lucas-Taulé*

## CONFERENCIA



Jueves 28 de noviembre

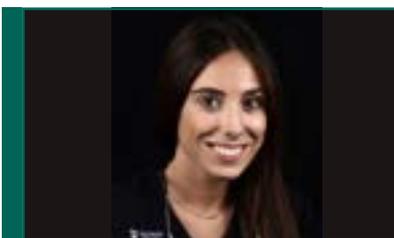
### HALITOSIS: UN PROBLEMA DE SIEMPRE, MÉDICO, ODONTOLÓGICO Y SOCIAL

✓ De 21:00 a 22:00 horas.

📍 Sede COEM

*Dr. Antonio López Sánchez*

## CONFERENCIA



Jueves 12 de diciembre

### UN PASO MÁS HACIA LA IMPLEMENTACIÓN DE LAS NUEVAS TECNOLOGÍAS EN LA CLÍNICA

✓ De 21:00 a 22:00 horas.

📍 Sede COEM

*Dra. Nieves Albizu*

Este curso tiene dos fechas programadas: el 5 de octubre o el 23 de noviembre

# Curso de emergencias en clínicas de odontología

## PARTE TEÓRICA

- > Reanimación Cardiopulmonar y Desfibrilador.
- > Síncope cardiogénico versus Síncope vasovagal.
- > Dolor torácico: cardiopatía isquémica.
- > Hipoglucemia.
- > Asfixia: obstrucción de vía aérea secundaria a material de trabajo.
- > Crisis asmática.
- > Crisis epiléptica.
- > Shock anafiláctico, reacciones alérgicas.
- > Crisis de ansiedad.

## PARTE PRÁCTICA

- > Simulacros.
- > Material de entrenamiento de última generación.



- ✓ Horario 5 de octubre: de 9:30 a 13 horas.
- ✓ Horario 23 de noviembre: de 11 a 14:30 horas.
- 🎓 *Impartido por médicos intensivistas*
- 📍 *Plazas limitadas.*
- € *Precio: 20 euros.*
- 📄 *Más información e inscripciones: [www.coem.org.es/cursos](http://www.coem.org.es/cursos)*

Este curso tiene dos fechas programadas: el 14 de octubre o el 30 de octubre

# Cursos de técnicas de venopunción

## PARTE TEÓRICA

- > Punción venosa: concepto e indicaciones.
- > Bases anatómo-fisiológicas: venas y arterias del miembro superior y dorso de la mano. Venas de uso más frecuente para la técnica en cuestión. Estructura y morfología de las venas.
- > Técnica de extracción de sangre: tipos de dispositivos existentes, tamaños, preparación del material, colocación del compresor y ejecución.
- > Errores más frecuentes. Trucos.
- > Procesado de factores autólogos aplicados al medio oral.

## PARTE PRÁCTICA

- > Preparación del campo.
- > Valoración y elección del punto de punción.
- > Colocación correcta del compresor.
- > Técnica de venopunción con diferentes dispositivos: prácticas en maniqués y en modelos reales.
- > Demostración procesado de factores autólogos aplicados al medio oral.



- 📅 Lunes 14 y miércoles 30 de octubre .
- ✓ Horario: de 9:00 a 13:00 horas.
- 🎓 *Profesorado especializado.*
- 📍 *Plazas limitadas.*
- € *Precio: 50 euros.*
- 📄 *Más información e inscripciones: [www.coem.org.es/cursos](http://www.coem.org.es/cursos)*

24 de octubre

## Curso RCP con uso de desfibrilador. Taller de arritmias de parada y periparada

Para colegiados y Amigos COEM. Impartidos por docentes de reconocida aptitud y experiencia en servicios de emergencia y con formación especializada en reanimación cardiopulmonar y desfibrilación.

A la finalización del curso el alumno debe de:

- > Reconocer los signos y/o síntomas que acompañan una situación de riesgo vital, incluyendo la PCR.
- > Demostrar que ha adquirido los conocimientos y habilidades necesarias para que dentro de la cadena de supervivencia el paciente obtenga los mayores beneficios en el mantenimiento de su supervivencia.
- > Adquirir la destreza y habilidades necesarias para aplicar soporte vital básico en el adulto en situación de Parada Cardiorrespiratoria (PCR).
- > Comprender los conceptos de ritmos desfibrilables y no desfibrilables y su repercusión fisiopatológica.
- > Aplicar la terapia eléctrica (llegado el caso) mediante el reconocimiento, manejo y correcta utilización de un desfibrilador semiautomático (DESA).
- > Ser capaz de coordinarse y dirigir a un segundo rescatador entrenado en



la consecución de una reanimación cardiopulmonar eficaz conjunto con el uso del DESA.

- > Integrar el reconocimiento de las diferentes patologías al campo de la aplicación práctica en el uso de la profesión:

\* **P. Respiratorias:** Oxigenoterapia y RCP Instrumentalizada.

\* **P. Circulatorias.** Reconocimiento de signos susceptibles de uso del DESA. Conocer los signos y/o síntomas que acompañan una situación de riesgo vital.



24 de octubre.



Horario del curso: de 9:00 a 13:30 h.



Profesorado especializado.



Precio Colegiados y Amigos COEM: 25 euros.



Más información e inscripciones:  
[www.coem.org.es/cursos](http://www.coem.org.es/cursos)



 **Stericycle**

902 119 651

¡NO LO PIENSE MÁS!

Contrate nuestros Servicios Clínicos y seremos su único proveedor. Le prestaremos nuestros servicios con una cómoda cuota mensual.

Confíe en la única compañía que puede ofrecerle soluciones integrales para todos los servicios que necesita.

[www.stericycle.es](http://www.stericycle.es) | [info.espana@stericycle.com](mailto:info.espana@stericycle.com) | 902 119 651

11, 12 y 13 de noviembre

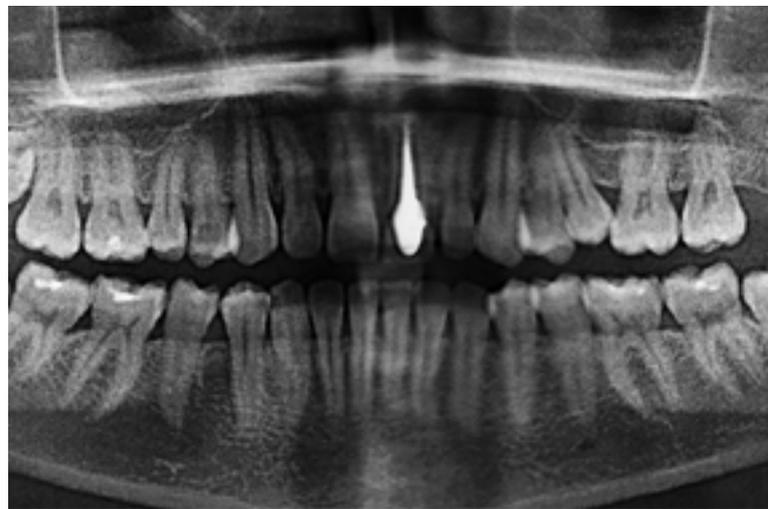
# V Edición anual del curso de Dirección de Instalaciones de Radiodiagnóstico

## (RX)

**Gratuito para colegiados del COEM**  
(Precio del curso en el mercado: 300/350€)

Curso exclusivo para colegiados del COEM. Gratuito. Seis ediciones al año. Se celebra una nueva edición del curso de RX impartido en la sede del Colegio por la empresa Radiofísica Sanitaria e Industrial S.L.

Debido a la estructura del curso, las plazas son limitadas, y se adjudicarán por riguroso orden de inscripción. Se entiende por inscripción la entrega en la sede colegial o el envío por correo postal del boletín debidamente cumplimentado así como de toda la documentación requerida.



 11, 12 y 13 de noviembre

 Documentación:

- > Boletín de inscripción.
- > Fotocopia del DNI en vigor.
- > Copia del compulsada del título académico (si no se dispone aún del título, certificación supletoria provisional que incorpore el número de Registro Nacional de Titulados Oficiales, copia compulsada) o copia compulsada de la resolución de homologación del título.

 Horario del curso:

- > Lunes 11 de noviembre, de 9:00 a 18:30 h.
- > Martes 12 de noviembre, de 9:00 a 18:30 h.
- > Miércoles 13 de noviembre, de 9:00 a 14:00 h.

### BOLETÍN DE INSCRIPCIÓN CURSO DE DIRECCIÓN DE INSTALACIONES DE RADIODIAGNÓSTICO NOVIEMBRE 2019

#### DATOS DEL ODONTÓLOGO / ESTOMATÓLOGO:

Nombre: ..... Apellidos: ..... N° Col: .....

Dirección: ..... Código Postal: .....

Población: ..... Provincia: .....

Tel.: ..... E-mail: .....

Madrid, a ..... / ..... / 2019

Firma.:

Gestión Autorizaciones Sanitarias

# Sin **SORPRESAS** con tu licencia sanitaria

Comunicación de variación de Plantilla Sanitaria  
Medicina estética / Depósito de medicamentos  
Contestación de Actas de Inspección  
Ampliación de Oferta Asistencial  
Modificación estructural  
Plasma rico en plaquetas  
Ampliación de gabinetes  
Implantación de tejidos

**ADAPTACIÓN NUEVA ORDEN 1158/2018**



**RADIOFISICA**  
SANITARIA INDUSTRIAL

Teléf. 91 679 76 40  
admin@radiofiscas sanitaria.es  
[www.radiofiscas sanitaria.es](http://www.radiofiscas sanitaria.es)

Del 15 al 23 de noviembre

## Curso avanzado de inglés comunicativo para odontólogos



### CONTENIDO

- > Interacción con el paciente. Cómo describir síntomas.
- > Interacción con el paciente. Cómo examinar a un paciente.
- > Errores frecuentes cometidos por odontólogos.
- > Pronunciación de vocabulario relacionado con la Odontología.
- > Presentación de casos clínicos.
- > Vocabulario para congresos y sesión de debates.



Viernes 15, sábado 16, viernes 22 y sábado 23 de noviembre de 2019.



Horario: de 10:30 a 14:30 horas.  
Total horas = 16 (4 días/4 horas).



*Profesorado nativo especializado.*



*Grupos reducidos. Plazas limitadas.*



*Precio Colegiados y Amigos COEM: 160 euros.*



*Más información e inscripciones:  
[www.coem.org.es/cursos](http://www.coem.org.es/cursos)*

## PDDA

## Programa de Desarrollo Directivo Avanzado en Clínica Dental

Este programa está dirigido a aquellos profesionales que ya hayan completado el PDP en alguna de sus ediciones anteriores y que busquen una formación especializada con la que ampliar y profundizar conocimientos de gestión y potenciar su capacidad de liderazgo.

El contenido del programa se ajusta a las necesidades demandadas por los responsables de las clínicas. Los módulos están diseñados para dotar a los asistentes de las herramientas, capacidades y actitudes necesarias para poder tomar decisiones en un marco de elevada incertidumbre, incesante innovación tecnológica, mercados saturados y con gran competencia.



Horario: de 9:30 a 19:30 horas.



*Precio Colegiados: 790 euros.*

*Precio Amigos COEM: 1.200 euros.*



*Plazas limitadas.*



*Más información:*

*[fundacion@coem.org.es](mailto:fundacion@coem.org.es) o en el 91 561 29 05.*



*Inscripciones: [www.coem.org.es/cursos](http://www.coem.org.es/cursos)*

> **Módulo de Marketing:**  
27 septiembre y  
25 octubre de 2019.

> **Módulo de Finanzas:**  
22 noviembre y  
13 diciembre de 2019.

> **Módulo de RRHH:**  
24 enero y 28 febrero  
de 2020.



# Expadent



## LA MÁS ALTA CALIDAD AL MÁS BAJO PRECIO



¿Le gustaría ofrecer a sus pacientes un trabajo como éste por sólo **29.70€** la corona?

Otros ejemplos de nuestros precios:



**55€** Prótesis completa superior o inferior



Desde **39€** Valplast



Desde **33,50€** Esquelético



Laboratorio:  
Via. Gralda de Merlo N2 Bloque 4 Bajo A  
CAP: 13005 Ciudad Real (España)  
Tfn: +34 925 255 145  
E-mail: software@expadent.com

## Nº1 en elaboración de prótesis dentales

\*Las fotografías de este anuncio corresponden a trabajos realizados en nuestros laboratorios.

## 2019 - Formación para el equipo auxiliar

Dentro del programa formativo desarrollado para auxiliares e higienistas, este año apostamos por una formación exclusiva y orientada al puesto de trabajo de clínica. Todos los módulos son impartidos por profesionales especializados



Horario: de 9:00 a 17:00 horas



Los grupos son reducidos. Plazas limitadas



Más información en [www.coem.org.es](http://www.coem.org.es)

17 de octubre

### Instagram y LinkedIn en las clínicas dentales

#### OBJETIVOS

- > Cómo manejar Instagram para potenciar la clínica dental
- > Cómo ganar seguidores
- > Maneja profesionalmente LinkedIn

#### CONTENIDO

- > Cómo crear la identidad de la clínica (FEED)
- > Cómo afrontar el objetivo
- > ¿Video o foto?
- > Claves fotográficas
- > ¿Video o Directo?

22 de octubre

### Entrega de planes de tratamiento: El cierre en la forma de pago

#### OBJETIVO

- > Conocer las claves de cómo cerrar con un paciente analizando diferentes formas de pago.

#### CONTENIDO

- > El momento de la explicación del precio
- > Manejo de las objeciones típicas
- > Cómo identificar los frenos del paciente
- > La mejor comunicación de cara al paciente.

19 de noviembre

### Gestión telefónica

#### OBJETIVO

- > Manejar las claves telefónicas como la recepción de la llamada, recalls, y recuperación de pacientes inactivos.

#### CONTENIDO

- > El tono de conversación telefónico
- > El saludo y la despedida
- > Cómo conseguir conectar sólo por teléfono
- > La base de datos de la clínica
- > Manejar objeciones en el teléfono

Septiembre 2019 – marzo 2020

# XVI edición del Programa de Desarrollo Profesional para dentistas (PDP)

Comienza una nueva edición de este programa formativo. Está dirigido a los colegiados y Amigos COEM y tiene como objetivo principal el desarrollo y la mejora de las habilidades en gestión empresarial dentro de las clínicas dentales.

El programa consta de 8 sesiones de 8 horas lectivas en viernes de 9:00 a 13:30h y 15:00 a 19:00h. Además, los participantes tendrán un seguimiento a través de tutorías personalizadas y online. Las temáticas se abordarán tomando como eje conductor la elaboración de un plan de negocio operativo de la clínica.

- 27 septiembre Marketing I: Comercial y marketing en el sector odontológico. Captación de pacientes. Cómo desarrollar un plan de marketing.
- 18 de octubre Marketing II.
- 15 noviembre Outdoor – Alcanza tus metas.
- 13 diciembre Finanzas I: La rentabilidad. Los precios y la competencia. Cuadro de mando para manejar los indicadores clave de una clínica.
- 10 enero Finanzas II.
- 31 enero RRHH: La gestión del equipo. Entrevista de selección, la evaluación y contratación.
- 14 febrero Negociación: negociación con proveedores, clientes.
- 6 marzo Liderazgo: liderazgo y Gestión de equipos.

+ Más información: [fundacion@coem.org.es](mailto:fundacion@coem.org.es)

Inscripciones en:  
[www.coem.org.es/CursoGestion/](http://www.coem.org.es/CursoGestion/)

Actividad disponible para colegiados y Amigos COEM.

## ¿Necesitas un vídeo?

**Dentaltiptv** es la primera agencia audiovisual especializada en odontología, que además cuenta una plataforma de formación propia.



**Documenta tus casos:** Grabamos y editamos tus casos para que los conserves con acabados profesionales.

**Producción de cursos de formación:** Si quieres producir un curso de formación para comercializarlo, nosotros lo producimos: Guion, grabación y postproducción. También puedes utilizar nuestra plataforma para comercializarlo.

**Vídeos de marketing para tu clínica:** Creamos todo tipo de vídeos promocionales para su clínica: Publicidad, corporativos, RRSS, sala de espera...

*Pide información sin compromiso.*

  
**Dentaltip**tv

  
[www.dentaltiptv.com](http://www.dentaltiptv.com)  
[tv@dentaltiptv.com](mailto:tv@dentaltiptv.com)



## CIRUGÍA BUCAL

Dr. Carlos Cobo Vázquez

*Comisión de información sobre eventos científicos nacionales e internacionales*

17-19 de octubre de 2019

Madrid

### LVII Congreso del Club Internacional de Rehabilitación Neuro-Oclusal

Asociación Española Pedro Planas (CIRNO-AEPP)



 Más información: [www.congresocirnomadrid2019.com](http://www.congresocirnomadrid2019.com)

24-26 de octubre de 2019

Sevilla

### XVII Congreso Nacional SECIB Sevilla

Este congreso tiene la intención de abordar una actualización en la estética tanto de los tejidos blandos como de los tejidos duros, así como un correcto manejo de múltiples y complejas técnicas de regeneración ósea sin dejar atrás otras técnicas quirúrgicas y tratamientos de actualidad.



 Más información: [www.secibonline.com](http://www.secibonline.com)

28 de octubre al 1 de noviembre de 2019

Río de Janeiro (Brasil)

### Especialización clínica en Cirugía Oral avanzada

Curso práctico dirigido a odontólogos que quieran reforzar destrezas, habilidades y técnicas quirúrgicas avanzadas como khoury, injertos en bloque, kasanjian, bichectomias, cigoma, injertos de rama, varias cirugías de injertos de tejido blando, PRF y mucho más

 <https://dentalinnovation.net/project/cirurgia-oral-avanzada-implantologia/>

17 y 18 de enero de 2020

Madrid

### Aumento vertical y regeneración de huesos y tejidos blandos

Si quieres aprender a solucionar defectos óseos verticales con el Dr. Istvan Urban y el Dr. Sergio Rodríguez en Madrid, ésta es tu reunión.

 Más información: <https://dentalinnovation.net/project/oral-surgery-regeneration-istvan-urban/>



## CONSERVADORA Y ESTÉTICA

Dra. Isabel Giráldez de Luis

*Comisión de información sobre eventos científicos nacionales e internacionales*

10-12 de octubre de 2019

Barcelona

### Congreso Mundial de Estética Dental SEPES-IFED



**i** Más información: [www.sepes-ifed2019.sepes.org](http://www.sepes-ifed2019.sepes.org)

26 de octubre de 2019

Madrid

### Carillas dentales y nuevas tecnologías, ¿analógico-digital?

**i** Más información: <https://www.socedigital.es/cursos/carillas-dentales-y-nuevas-tecnologias-analogico-digital/>

21-23 de mayo de 2020

Valencia

### XXIII Congreso Nacional y X Internacional SEOC

Sociedad Española de Odontología Conservadora y Estética.



**SAVE THE DATE**

21 | 22 | 23  
Mayo de 2020  
Valencia

**i** Más información: [www.seoc.org](http://www.seoc.org)



## ENDODONCIA

Dr. José Aranguren Cangas

*Comisión de información sobre eventos científicos nacionales e internacionales.*

31 de octubre - 2 de noviembre de 2019

Valencia

### 40º Congreso Nacional AEDE

La Asociación Española de Endodoncia celebra en Valencia su próximo congreso anual.



**i** Más información: [www.congreso.aede.info](http://www.congreso.aede.info)



## PERIODONCIA

Dr. Jerián González Febles

*Comisión de información sobre eventos científicos nacionales e internacionales.*

14 - 16 de noviembre de 2019

Barcelona

### Curso de Microcirugía mucogingival sobre dientes e implantes



Con grandes nombres como Rino Burkhart, Ion Zabalegui, u Otto Zuhr, este curso de microcirugía mucogingival se plantea como una oportunidad para mejorar tus capacidades en quirúrgicas, abriéndote al mundo de la magnificación, que pretende implementar tus resultados desde los aspectos más básicamente biológicos a los más puramente clínicos.

**i** Más información: [www.sepa.es/web\\_update/microcirugia-mucogingival-sobre-dientes-e-implantes/](http://www.sepa.es/web_update/microcirugia-mucogingival-sobre-dientes-e-implantes/)

16 de noviembre de 2019

Valencia

### Simposio SEPA-Oral B

Se dará respuesta a cómo promover la salud periodontal y su mantenimiento, la planificación y diseño del tratamiento, donde además se llevará a cabo con un nuevo formato en tándem, para saber cómo dirimir con este tipo de situaciones.

**i** Más información: [www.sepa.es/web\\_update/inicio-seminario-oralb-2/](http://www.sepa.es/web_update/inicio-seminario-oralb-2/)

De enero a julio de 2020

Universidad Complutense de Madrid (Madrid)

### Diploma Universitario Avanzado en Periodoncia SEPA-UCM



Este curso te puede aportar una mejor formación en el diagnóstico y tratamiento de las enfermedades periodontales, así como integrar el tratamiento periodontal dentro del tratamiento multidisciplinar del paciente. Dentro de él, habrá conferencias teóricas, seminarios de casos clínicos y prácticas con fantasmas en sillones dentales, combinadas con un área quirúrgica en la que habrá prácticas de cirugías en mandíbulas de cerdo y la realización de cuatro cirugías en directo.

**i** Más información: [www.sepa.es/web\\_update/diploma-avanzado-en-periodoncia-ucm-sepa/](http://www.sepa.es/web_update/diploma-avanzado-en-periodoncia-ucm-sepa/)

24 y 25 de enero de 2020

Palma de Mallorca

### European Symposium SEPA-DGI-DG-PARO - Sesiones Clínicas en el tratamiento de las Enf. Periimplantarias



De la mano de SEPA y de DGI-DG-PARO (Sociedad Alemana de Periodoncia), este gran simposio sobre las enfermedades peri-implantarias se plantea como una oportunidad para mejorar tus conocimientos de la patogenia y manejo de estas enfermedades. Es una gran ocasión de aprender de los mejores en este ámbito de la periodoncia y de la implantología como Frank Schwarz, Mariano Sanz, Juan Blanco, Jan Derks, o Fouad Khoury.

**i** Más información: <http://www.sepa.es/european-symposium/es/>



## IMPLANTOLOGÍA

Dr. Pablo Ónega Sobrino

*Comisión de información sobre eventos científicos nacionales e internacionales*

11 y 12 de octubre de 2019  
Zúrich (Suiza)

### Congreso Europeo de la European Society For Ceramic Implantology



**i** Más información: [www.esci-online.com](http://www.esci-online.com)

30 abril al 2 de mayo de 2020  
Nueva York (EE.UU.)

### Oral Reconstruction Global Symposium 2020



**i** Más información: [www.orfoundation.org/globalsymposium](http://www.orfoundation.org/globalsymposium)



## ODONTOPEDIATRÍA

Dra. Gloria Saavedra Marbán

*Comisión de información sobre eventos científicos nacionales e internacionales.*

Si en tu práctica diaria trabajas con pacientes infantiles, toma nota de los siguientes eventos. En ellos tratarán temas que seguro te van a interesar.

14 - 16 de mayo de 2020  
Castellón

### 42 Reunión Anual SEOP



**i** Más información: <https://www.odontologiapediatrica.com/>



**Alberto García**  
LICENCIAS Y PROYECTOS, S.L.  
INGENIERO TECNICO INDUSTRIAL

Proyectos y diseño de clínicas dentales. Licencias de Ayuntamientos.  
Autorización Comunidades Autónomas.

Juan de Urbietta, 13, portal 2, oficina 5 - 28007 Madrid - Tel.: 91 501 46 19 - Fax: 91 433 13 62



## PRÓTESIS

Dra. Arhelys Valverde Espejo

*Comisión de información sobre eventos científicos nacionales e internacionales*

Noviembre 2019 – Septiembre 2020

Madrid

### Diploma Universitario Implantología Clínica: Técnicas Quirúrgicas y Procedimientos Restauradores

 Más información: [odontologia.ucm.es/formacioncontinua](http://odontologia.ucm.es/formacioncontinua)

31 enero – 1 de febrero de 2020

Málaga

### VIII Congreso Nacional Sociedad Española de Odontología Digital y Nuevas Tecnologías



 Más información: [www.socedigital.es](http://www.socedigital.es)

## OTROS

28 - 30 de noviembre de 2019

Zaragoza

### II Congreso Sociedad Española de Medicina Dental del Sueño



 Más información: <https://congresosemdes2019.grupoaran.com/>





*Respiramos tu espacio*



Calle Vereda de Los Barros nº71  
Pol. Ind. Ventorro del Cano. 28925 Alcorcón. Madrid.  
[dhyrma@dhyrma.net](mailto:dhyrma@dhyrma.net) / 912 207 110 / 620 147 892

[www.dhyrma.net](http://www.dhyrma.net)

## Simposio AEDE

En España, **más de 6 millones y medio de personas han sufrido en algún momento de su vida un traumatismo dental**. Por ello, la Asociación Española de Endodoncia celebró, los pasados 12 y 13 de julio en Sevilla, el primer simposio en el que trataron, entre otros, este tema en profundidad.

Según los datos de AEDE, se estima que **nueve de cada diez personas no saben que el 80% de los dientes permanentes que salen fuera de la boca por un golpe podrían reimplantarse y mantenerse a medio o largo plazo**, eso sí, siempre que se sigan los protocolos adecuados.

Por este motivo, desde el COEM y AEDE lanzamos este folleto divulgativo.



### Entrevista:

## Dr. José Aranguren

### SECRETARIO DE AEDE Y VICEPRESIDENTE DEL COEM



Dr. José Aranguren

*“La rápida actuación previene la pérdida dentaria y permite tratamientos menos complejos”*

¿Cuál es la valoración que hace de esta campaña conjunta del COEM y AEDE?

Esta campaña es muy importante porque hay que concienciar y sobre todo educar a la población. Hay muchos casos de traumatismos dentales de todo tipo y no se sabe cómo actuar. La rápida actuación previene

la pérdida dentaria y permite tratamientos menos complejos. Por eso, es esencial proceder de forma precisa e inmediata sobre todo en el caso de la avulsión. En este caso, hay que recolocar el diente cuanto antes. Este protocolo de actuación es aplicable solo en dientes definitivos ya que los dientes temporales no deben volver a colocarse.

*Cuando un diente avulsiona, hay que colocarlo sin tocar la raíz, reponerlo en el alveolo donde estaba y acudir a un dentista cuanto antes para que valore al paciente.*

### “ACTUANDO CORRECTAMENTE Y A TIEMPO SE PUEDE SALVAR EL DIENTE”

*¿Hay posibilidad de recuperar un diente con traumatismos?*

*Sí, siempre que se actúe con rapidez y correctamente. Si un diente se ha fracturado, hay que buscar el trocito del diente para su posterior reconstrucción y si el diente ha salido de la boca, se puede reimplantar. Es*

*por todos conocido el caso de Godín, el defensa del Atlético de Madrid. Le saltó el diente tras un codazo del portero y el médico del Club no actuó como debía ya que desconocía el protocolo de actuación. Éste es nuestro objetivo: informar sobre cómo actuar en estos casos a los padres, a los entrenadores, a los médicos, a los profesores, etc. con el fin de poder salvar el diente.*

*¿Cómo se pueden prevenir los traumatismos?*

*Es imprescindible el uso de férulas de protección máxime si realizan deportes de contacto. La férula correcta es aquella que realiza un odontólogo, ajustada a las propias características del paciente.*

## PREMIOS Y BECAS

**coem** 

Ilustre Colegio Oficial de Odontólogos y Estomatólogos de la Iª Región

# Premio Anual al mejor ARTÍCULO CIENTÍFICO UNIVERSIDADES DE LA CAM



Podrán presentarse todos los trabajos de investigación original inéditos realizados por colegiados en el COEM y que se hayan desarrollado en el seno de una de las universidades con las que el Colegio haya suscrito convenio.

Dotado con  
**3.000 EUROS**  
al mejor trabajo

y un segundo premio de  
**1.500 EUROS**

Plazo de presentación de los trabajos hasta el segundo viernes de abril

# Guarde los 'dientes de leche' de su hijo, son una mina de células madre

Publicado en El Mundo

Paco Rego

2 de agosto de 2019



¿Se acuerda de aquel primer diente de la infancia que terminó debajo de la almohada? Pues a partir de ahora el entrañable ratoncito Pérez, que por la noche se lo llevaba a cambio de dejar una golosina de regalo, podría irse de vacío. Porque la costumbre acaba de ser rebatida por la ciencia. Y es que los dientes de leche son como cofres que guardan en su interior un tesoro que podría curar a su hijo en un futuro. Así lo dice un reciente estudio del Centro Nacional para la Biotecnología de los Estados Unidos que revela que las piezas dentales contienen células madre que, por haber estado menos expuestas a daños medioambientales, pueden ser de gran ayuda para regenerar otras partes del cuerpo dañadas. Y sin riesgo de rechazo.

Bajo el reclamo "Guarda un diente, salva una vida", en Estados Unidos han comenzado a proliferar los bancos de dientes de leche. Y desde allí se están extendiendo al resto del mundo. Esto se debe a que los dientes son una valiosa fuente de células madre, las que se encargan de dar origen a los tejidos y órganos como el hígado, el corazón, los huesos o los ligamentos. Es lo que se conoce como medicina regenerativa. En España, donde los odontólogos consultados reconocen que esta es una práctica todavía "muy poco conocida" entre los ciudadanos, ya hay clínicas que ofrecen la conservación de pulpas dentales, la parte interior de las piezas donde se encuentran las células mágicas. "Esta es una apuesta de futuro", resume con cautela el doctor Antonio Montero, presidente del Colegio de Odontólogos de Madrid.

Conservarlas no es barato. Los precios oscilan entre los 600 y los 2.500 euros anuales, y el interesado podrá disponer de sus células madre dentales durante 20 o 25 años. ¿Lo haría usted por su peque?

## El padre diabético

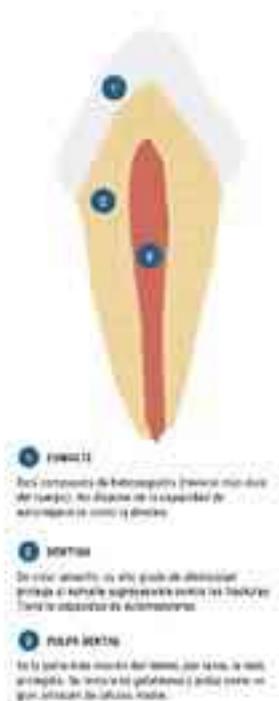
Octavio García es un valenciano de 53 años, diabético, hijo de madre diabética y padre un niño de seis años. Desde que su hija nació toda su preocupación se centraba en la posibilidad de que la pequeña heredase la enfermedad del azúcar. Y se volcó en aprender. "Me gusta estar al corriente de los últimos adelantos y un amigo médico me pasa las novedades", reconoce este aparejador. Fue así como llegó a sus manos un estudio publicado por The Journal of Dental Research, una revista de referencia para cualquier dentista. Se explicaba que las células madre de los dientes de leche son capaces de diferenciarse en células beta, las que se encargan de producir insulina. A Octavio se le iluminó la cara. Y no tardó en viajar a Estados Unidos. Allí se puso en contacto con StemSave (una de las empresas privadas que se dedica a almacenar los dientes para su uso curativo futuro), le mandaron un kit de conservación a su dentista en Valencia y este se encargó de extraerle el diente de leche a su hija y de remitirlo a Nueva York.

«Entre unas cosas y otras me gasté una pasta. Tuve que pedir al banco», dice. Aunque él no se arrepiente. "Si al final resulta que mi hija termina diabética, cosa nada extraña viendo los antecedentes familiares, al menos tendrá una otra oportunidad para curarse", cavila el hombre. Su niña en cualquier momento podría hacer uso de sus propias células madre dentales para ayudar a crear las del páncreas que producen insulina. A cambio, Octavio tendrá que pagar cada año el equivalente a 700 euros por conservar a 130 grados bajo cero la pulpa del diente de leche almacenada en el banco de células americano.

Otra de sus posibles aplicaciones consiste en reparar huesos. Ocurrió en 2010 en el Hospital Juárez de México. Los cirujanos utilizaron células madre extraídas de dientes sanos para reconstruir un maxilar destruido por un tumor maligno.

## Más de 2.000 en Burgos

Descubiertas en el año 2000, las células madre de los dientes de leche no sólo podrían tener un papel destacado, opina Montero, en el campo de la llamada medicina regenerativa. También son objeto de deseo de antropólogos y estudiosos de la evolución. De hecho, desde 2014 el Centro Nacional de Investigación sobre la Evolución Humana (CENIEH), en Burgos, ha logrado recoger más de 2000 dientes de leche procedentes de donaciones particulares de toda España. A cambio cada donante



recibe un certificado como ayudante del ratón Pérez. Se trata de una acción de ciencia ciudadana, a la que se han sumado la Universidad de Cantabria y la de Extremadura, la de Oviedo y la Asociación Andaluza de Antropología Física, cuyo objetivo es reunir una colección de dientes deciduos o primarios, para estudiar las enfermedades priodontales y la evolución humana o el dimorfismo sexual en poblaciones actuales, y la caracterización morfométrica

de la dentina (la capa que se encuentra justo debajo del esmalte del diente), que serán de utilidad tanto en evolución humana como en el ámbito forense.

No todos los dientes son válidos, reconocen los especialistas. Únicamente se pueden utilizar los de leche o los de personas adultas (a ser posible con menos de 40 años), especialmente las muelas del juicio. Y que se encuentren en buen estado. No pueden estar empastados, con fisuras o roturas, sino que deben ser dientes sanos. Para aprovechar sus virtudes “es necesario extraer bien el diente y preservar las pulpa en un lugar estéril”, explica el odontólogo Pedro Guitián, al frente de la clínica viguesa que lleva su nombre. Por eso que el diente del ratoncito Pérez no serviría. “Lo mejor es acudir a un dentista para que valore el estado de la pieza y explique el proceso de criopreservación”, añade.

### El ‘kit’ del banco

El proceso sigue siempre la misma rutina. El banco de dientes envía un kit al dentista con las instrucciones para congelar el material en nitrógeno líquido. “Es fundamental que no se rompa la cadena de conservación para evitar que se produzca una contaminación”, añade Guitián. Una vez realizado el proceso el dentista enviará al material criopreservado al banco de dientes donde se extraerá y almacenará la pulpa a temperaturas muy por debajo de los cero grados. En ese estado de congelación la muestra biológica podrá aguantar inalterable entre 20 y 25 años. Y es que a medida que la edad avanza, la cavidad pulpar disminuye por el crecimiento del diente, invadiendo paulatinamente la pulpa, por lo que la cavidad pulpar de un joven será más amplia que la de una persona entrada años. La pulpa está formada principalmente por tejido conjuntivo laxo, un tejido único en el organismo ya que es uno de los último sitios que mantienen una reserva abundante de células madre, llegando a almacenar hasta 100 millones de estas células. Estas se encuentran inmersas en una especie de masa gelatinosa (la pulpa) en la que abunda agua (75%) y las fibras de colágeno.

“Pero que nadie piense que hoy podrá curarse con las células de un diente. Todavía no. Una cosa es que sepamos que las células contenidas en los dientes de leche, a diferencia de otros tipos, se multiplican muy rápidamente y, en teoría, podrían diferenciarse y dar lugar a otros tejidos. Y otra es que seamos capaces de conseguirlo. Sobre el papel todo apunta a que sí. Pero todavía es muy pronto para saber con certeza hasta donde podemos llegar con estas células dentales, pasa igual que con las células de cordón umbilical”, concluye el dentista Montero. “Lo que a día de hoy podemos decir es que la pulpa de un diente de leche es una inversión, una apuesta de salud”.

## La salud bucodental en la oficina de Farmacia

Publicado en Farmaventas



La salud bucodental está cada vez más presente en las farmacias españolas. En este especial enriquecemos el consejo farmacéutico sobre las patologías más comunes que se pueden padecer en la zona bucal



# Dolencias que pueden complicar la ortodoncia en adultos

Publicado en UPPERS

Itziar Nodal

14 de agosto de 2019



**“Ninguna contraindicación es absoluta, es decir, que una vez que la patología concreta esté controlada se puede proceder al tratamiento”**

Estás harto. Harto de verte en el espejo y tener ese diente mal colocado, de no sonreír en las fotos, de medio taparte la boca al hablar. Ha llegado el momento de cambiarlo. La **ortodoncia** sí es una opción para ti. No te engañes.

“Muchos pacientes me preguntan si no es demasiado tarde, si se les van a mover los dientes”, cuenta Tarek El Halabi, vocal del Colegio de Odontólogos y Estomatólogos de Madrid (COEM), “pero es todo lo contrario, **mejora la higiene bucal y la salud**. Además en muchos casos es un paso previo, por ejemplo, a la colocación de carillas”, explica.

# La promesa de Sánchez de incluir el dentista en la Seguridad Social amenaza a una industria de más de 1.100 millones al año

Publicado en Vozpópuli

Diana Fresno

9 de septiembre de 2019



Desde los colegios de dentistas, sin embargo, continúan mostrándose escépticos ante esa posibilidad, ya que alegan que ni es ni siquiera es demasiado creíble. Antonio Montero, presidente del Colegio Oficial de Odontólogos y Estomatólogos de la primera región (COEM) en Madrid, asegura que desde su organización valoran la propuesta “muy positivamente”.

“El problema es que para llevar esto a cabo se necesitarían unos fondos muy importantes, porque implicaría un gasto público muy grande”, apunta. Desde el COEM, explica, siempre han defendido la introducción progresiva de servicios relacionados con la odontología en especial “los relacionados con los sectores más desfavorecidos”.

## Multiplicar por 50 el número de dentistas

En la actualidad, el sistema nacional de salud sólo se ocupa de lo que denominan como “asistencia primaria” o de urgencia. Es decir, problemas infecciosos o inflamatorios, extracción de muelas del juicio en caso de que sea necesario, traumatismos e lesiones en el área bucodental.

Decidir qué servicios están incluidos es competencia de las diferentes

“Otra historia completamente distinta sería cubrir a los adultos. Por desgracia hay muchísima patología y cubrir eso económicamente sería casi inviable”, señala Montero, que se ha mostrado escéptico ante la falta de concreción de la medida en el programa del PSOE. “Es tan sólo una frase, lo que muchas veces se traduce en un poco de demagogia. Luego articular esa frase dentro de unos presupuestos nacionales es difícil”, concluye.

En esa misma línea se muestran desde el Consejo General de Dentistas, que aplauden la propuesta siempre y cuando se lleve a cabo de una “manera coherente, razonada y planificada”. “Habría que aumentar los recursos material y humanos, multiplicando, como mínimo por 50, el número de dentistas e higienistas de la Sanidad Pública”, advierte Óscar Castro-Reino, presidente de la organización. “Supondría un gasto de miles de millones de euros en tan sólo tres años”, añade.



Seguro de Automóvil



Juan necesitó ayuda de  
para montar la silla

*confianza*

Y uno de nuestros profesionales lo hizo, gracias al nuevo “Servicio Manitas Auto”.

*Así de fácil...*

**A.M.A. MADRID**  
Vía de los Poblados, 3. Edificio nº 4-A  
Tel. 913 43 47 00  
amacentral@amaseguros.com

**A.M.A. MADRID (Hilarión)**  
Hilarión Eslava, 50  
Tel. 910 50 57 01  
hilarion@amaseguros.com

**A.M.A. MADRID (Villanueva)**  
Villanueva, 24  
Tel. 914 31 06 43  
villanueva@amaseguros.com

**LA MUTUA DE LOS PROFESIONALES SANITARIOS**

[www.amaseguros.com](http://www.amaseguros.com)

913 43 47 00 / 902 30 30 10

Síguenos en



y en nuestra APP



**A.M.A.**  
agrupación mutual  
aseguradora



# La mujer (también) sufre más boca ardiente

Publicado en Correo Farmacéutico

Naiara Brocal

23 de septiembre de 2019

## La mujer (también) sufre más boca ardiente

Este síndrome que provoca un grave deterioro de la calidad de vida afecta hasta siete veces más a la población femenina, sobre todo a partir de los 50.



Entre los múltiples problemas de salud cuya frecuencia aumenta con la menopausia está **el síndrome de la boca ardiente o glosodinia**, un trastorno poco conocido y que puede ocasionar un grave deterioro de la calidad de vida.

Los afectados refieren sensación de **ardor, quemazón, hormigueo o adormecimiento de lengua**, pero también puede afectar a **labios, paladar o a toda la boca**, y puede acompañarse de sequedad y sabor bucal alterado, sin que se observen lesiones que expliquen los síntomas. "Generalmente los síntomas empeoran por la tarde", explica **Rocío Cerero**, presidenta de la Sociedad Española de Medicina Oral y miembro Fundación Colegio de Odontólogos y Estomatólogos de la 1ª Región.

## Esta es la cantidad exacta de pasta de dientes que tienes que usar

Publicado en Huffington Post

Margarita Lázaro

24 de septiembre de 2019



Rueda de Prensa de la presentación de la campaña:  
 “¿De verdad crees que esto no daña tu salud?”





Dr. Víctor  
Díaz-Flores García

Secretario de la Comisión  
Deontológica del Ilustre Colegio  
Oficial de Odontólogos y  
Estomatólogos de la 1ª Región



# APPLE

## y la mediocracia

Como sé que os gustan los artículos en los que pongo fino a Apple, aquí tenéis un nuevo capítulo. Las novedades que presentaron en junio unidas a los nuevos iPhones. Unas novedades (¿?) que meten de lleno a la compañía californiana en la era de lo mediocre.

Hay una teoría, muy extendida, que indica que la sociedad cada vez es más tendente a lo mediocre, entendiéndose como tal lo que está en la media. No a lo excelente, sino a algo que te saca del paso. Es mejor no complicarse la vida (porque la gente te va a rechazar) e ir como borregos a hacer y decir lo que hace todo el mundo. El filósofo canadiense Alain Deneault lo explica en un libro que se acaba de publicar en España (18,9 euros de nada) llamado "Mediocracia. Cuando los mediocres llegan al poder" cuando dice que la sociedad actual ve *"como inevitable lo que resulta inaceptable y como necesario lo repugnante"*.

Hace muchos años (muchos), Apple se anunciaba como una empresa cuyos productos servían para salir de ese aborregamiento general. Podéis ver en YouTube un anuncio televisivo de Apple (dirigido por Ridley Scott) que se emitió en la Super Bowl de 1984, en el que una señorita arrojaba una maza a una pantalla que emitía imágenes de adoctrinamiento frente a una multitud de gente muy gris (homenajeando al libro 1984) y les abría la mente gracias al nuevo ordenador Macintosh. En esa época uno de los lemas de Apple era "Hace más, cuesta menos. Es simple".

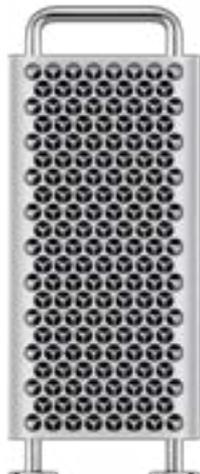
Estamos en 2019 y, como podéis intuir, la cosa ha cambiado muchísimo. Así que vamos por partes como diría Jack el destripador.

### Nuevos ordenadores de 2019

En junio se presentaron nuevos portátiles y sobremesas. He visto desde la barrera un encarnizado enfrentamiento entre fans de Apple (que los

hay y muy fans) y gente así que le gusta discutir. Lo más comentado fue el diseño del nuevo Mac Pro de sobremesa (que decían que era como un rayador de queso) y que el monitor que han sacado que, además de salirte a 200 euros la pulgada (6000€ por 31 pulgadas), te viene sin poyete y, si quieres el de Apple, te tienes que gastar otros 1000€. Esto último ha sido objeto de befa y mofa por todo el *internet*, pero, como todos sabemos, habrá gente que lo compre por el postureo. Es decir, es inevitable que lo compres, pero es inaceptable y, es necesario comprarlo, pero su precio es repugnante. Mediocracia en estado puro.

Nada digo del Mac Pro porque no creo que haya ningún *tolai* que se compre eso para posturar (o sí, quizás una compañía de publicidad o diseño cuqui que quiera impresionar a sus clientes), pero lo más alucinante es lo de los portátiles. En ese sentido tomo las palabras de Urian, que tiene un estupendo blog de informática y videojuegos ([disruptiveludens.wordpress.com](http://disruptiveludens.wordpress.com)) cuando dice que *"Apple [...] se ha visto alimentado por un*



nuevo tipo de consumidor que, fuera de la gama profesional, no tiene ningún tipo de exigencia". Y esto se ve, como digo, en su gama de portátiles. Parece que Apple quiere que no los compres. Yo llevo años diciendo que esta gente está cerrando su sistema para que todo pase por su App Store y no puedas instalar nada de nada de fuera sin pasar por caja (lo mismo que pasa en sus teléfonos). Como eso resulta, de momento, muy fuerte (aunque para mucha gente reciente usuaria de estos portátiles le da lo mismo) lo que han empezado a hacer es venderte el portátil de tal manera que no puedas arreglarlo tú. Sé que para arreglar un portátil hay que tener ciertos conocimientos pero todo es ponerse. Uno de mis portátiles Mac (comprado en 2010) es ahora un pequeño Frankenstein, con su disco duro SSD y su RAM a tope de power. Si quieres hacer eso ya no puedes. Si miramos los modelos vemos que han quitado el modelo de 12" (para que el que lo quiera se compre un iPad Pro mejor) y los modelos "pelaos" de Air y Pro tienen un procesador bastante mediocre (jeje): un i5 a 1,6 o 2,4 respectivamente. A esto se añade en ambos modelos de inicio 8GB de RAM (de sobrisima para ese procesador mediocre) y un disco duro con solo 128GB, que es muy poco teniendo en cuenta que el sistema operativo ocupa por lo menos 13GB, e instalas Keynote y alguna otra aplicación de importancia, tendrás 40GB menos. No quiero pensar qué pasará si eres de esos humanos que tiene instalado además Windows para poder usar la aplicación de Invisalign u otras de ortodoncia (os admiro a los que os compráis un Mac y hacéis eso). Te quedas con el disco duro pelao, todo ello a 1250€ y 1500€ respectivamente. Si comparo el último portátil que me he comprado (un pepinón de MSI con ¡¡Windows!!) con uno de las mismas características de Apple hay una diferencia de más de 1000€ a favor del Mac, eso sin contar que mi ordenador tiene un disco duro extra de 1TB, una tarjeta gráfica de 6GB y puertos de todo tipo (sin tener que gastarme mucho en adaptadores USB, HDMI, etc.). Sumemos a eso que yo, si quiero cambiar mi disco duro lo puedo hacer y MSI no me destruye.

## iPhone 11

Escribo esto justo el día siguiente de la presentación del nuevo teléfono de Apple. Las comparativas que veo con los demás terminales de los llamados "alta gama" muestran que este nuevo teléfono es igual que el resto. La tendencia general que nos venden todas las marcas es la misma: hacer un dispositivo que cambies cada 2 años aproximadamente, que sustituya a tu cámara de fotos y con el que se supone puedas hacer mucho pero no hagas nada porque solo lo usas para chatear, subir cosas a las redes y poco más. Todo esto por una media de 1000€ en un aparatito con una capacidad de procesamiento superior a la de los ordenadores que llevaron al hombre a la Luna, así es la sociedad de consumo.

Entre las cosas que no veo claras del modelo está que no se conecta con las nuevas redes 5G, que la pantalla sigue estando cubierta con Gorilla Glass (que por mu-



cho que diga su web es un material malísimo que no aguanta un golpecito) y que pesa 200 gramos, que pensaréis que lo del peso da igual pero no da, no creo que Steve Jobs hubiera autorizado un equipo con ese peso.

Han presentado un nuevo iPad también (que es más de lo mis-

mo) y nuevo reloj (ídem de ídem) y un servicio de suscripción a videojuegos (asignatura pendiente de Apple a la que llega muy, muy tarde y no creo que vaya a triunfar en absoluto)

Así que resumiendo ambos grupos de novedades debéis pensar una cosa sobre lo que queréis: producto mediocre o eficiencia top y crack. Ahí lo dejo.



## App + Series

**Sticker Maker:** gratuita para iOS y Android. Sirve para hacer esos stickers (pegatinas) que la gente usa en whatsapp. Muy fácil de utilizar. Jajas garantizados.

**Seinfeld:** 9 temporadas (finalizada). Amazon Prime. Posiblemente, una de las mejores series de comedia de la televisión. Narra la vida de Jerry Seinfeld, un comediante, y su círculo de amigos. Épica.

**Cristal Oscuro:** La era de la resistencia: 1 Temporada (finalizada). Netflix. Precuela de la película de Jim Henson. Si ya la película era una auténtica maravilla visual, ésta no se queda atrás. Yo soy mega-fan de las marionetas de la Jim Henson Company y esta serie merece ser enmarcada.

## OFERTA DE EMPLEO



**Laborare Conseil**, especializada en la selección de dentistas europeos, con más de 17 años de experiencia, selecciona para trabajar **como ASALARIADO en importante grupo francés**

## LICENCIADOS/AS O GRADUADOS/AS EN ODONTOLOGÍA, GENERALISTAS Y ESPECIALISTAS Y ESTUDIANTES FUTUROS GRADUADOS/AS EN ODONTOLOGÍA

Motivado/a para trabajar en **FRANCIA con incorporación en el 2019 y 2020**

### SE OFRECE:

- Contrato indefinido en régimen general de seguridad social.
- Salario: variable según la oferta, generalmente oscila entre 50.000 y 70.000 euros brutos anuales para principiantes.
- Son organizados y a cargo del Grupo: laboratorio de prótesis, centro radiológico, auxiliar dental, gestión administrativa...
- Alojamiento gratuito los primeros meses (punto variable según la oferta).
- Interesantes perspectivas de evolución profesional y formación.
- Puestos disponibles a lo largo de todo el año 2020 en distintos lugares.
- Saber francés en el momento de la entrevista no es condición indispensable pero el candidato deberá comprometerse a estudiarlo si es seleccionado antes de su incorporación si no posee el nivel adecuado.
- Acompañamiento en el aprendizaje del lenguaje técnico.

Interesado/a **contactar con Yael BRUGOS MIRANDA/ María José García-Lago** enviando CURRÍCULUM VITAE a **dentiste@laborare-conseil.com** o en el número **615 836 724** (Whatsapp).

**LABORARE CONSEIL es la única empresa certificada OPQCM en los campos de la selección de personal europeo, de los recursos humanos y generalista. ISQ-OPQCM es el único organismo profesional francés de certificación de empresas de servicios intelectuales reconocido por el Ministerio de Economía, de Industria y de Empleo. Más de 17 años de experiencia reclutando personal para trabajar en Europa.**



**PubliDental**  
CONSULTING

### MARKETING ESPECIALIZADO

Líderes en el sector

Aumenta tu visibilidad  
y consigue más pacientes

**604 787 206**

www.publidental.es



### ALQUILER



## ALQUILER GABINETES DENTALES

POR HORAS, DÍAS,  
SEMANAS Y MESES

**TOTALMENTE EQUIPADOS  
CON LAS ÚLTIMAS  
TECNOLOGÍAS**

LÓPEZ DE HOYOS, 474 • 28043 MADRID

**913 825 324 - 913 819 518**

FERMÍN CABALLERO, 1 • 28034 MADRID

**917 307 473 - 917 384 306**

bukorentdental@gmail.es

www.bukorentdental.es



## ESTRATEGIA, CREATIVIDAD, COMUNICACIÓN, COACHING

Desde el año 2002

AMPLIA EXPERIENCIA  
EN CLÍNICAS DENTALES

**916 752 538**

MasQueMarketing

mqm\_masquemarketing.

### TRADUCCIONES ODONTOLÓGICAS INGLÉS-ESPAÑOL

#### Textos y Artículos

Escribir al correo

**jeannettesimonpietri@gmail.com**

Teléfono de contacto:

**665 589 651**

Costo: 0,07/palabra

### Boletines de Inserción

Tipo	Tamaño (mm)	Precio*
<input type="checkbox"/> 1 módulo	58 x 27	30,25 €
<input type="checkbox"/> 2 módulos	58 x 56	54,45 €
<input type="checkbox"/> 3 módulos vertical	58 x 86	72,60 €
<input type="checkbox"/> 4 mód. vertical	58 x 116	90,75 €
<input type="checkbox"/> 4 mód. horizontal	121 x 56	90,75 €
<input type="checkbox"/> logotipos o imágenes (precio unitario)		14,52 €

\* Estos precios incluyen el 21% de IVA.

El importe de la contratación del anuncio deberá ser ingresado en la cuenta del COEM de CAHMESSMMXXX ES23//2038//1032//1060//0066/9222, especificando siempre el nombre del anunciante.

El comprobante del ingreso realizado se enviará junto al texto que desee insertar a:

Dpto. de Publicidad COEM  
Mauricio Legendre, 38 - 28046 Madrid  
arancha.vidal@coem.org.es • Fax. 91 563 28 30

**ventas, traspasos, ofertas de trabajo...**

# AGENDA 2019-2020

SEPESES

Sociedad Española de Prótesis  
Estomatológica y Estética

## SEPESES ONLINE

REHABILITACIÓN DE  
PACIENTES CON  
DESGASTE

Marta Pla

22 octubre, 2019. 21:30 h.



## SEPESES ONLINE

MICROCIRUGÍA PLÁSTICA  
EN CASOS MULTIDISCIPLI-  
NARES: IMPORTANCIA  
BIOLÓGICA Y ESTÉTICA

Luis Segura-Mori

4 diciembre, 2019. 21:30 h



## REUNIÓN SEPESES & SEGER

ALTERNATIVAS  
PROTÉSICAS  
EN EL PACIENTE  
GERODONTOLÓGICO

29 noviembre, 2019  
Madrid



## SEPESES CLÍNICA

PRÓTESIS &  
ORTODONCIA

29 febrero, 2020  
Madrid



## SEPESES INVIERNO

INTERDISCIPLINAR

25-27 marzo, 2020  
Baqueira-Beret



## SEPESES DIGITAL ACADEMY

ODONTOLOGÍA DIGITAL

24, 25 abril, 2020  
Madrid



## 50 CONGRESO SEPESES & 50 ANIVERSARIO SEPESES

10-12 octubre, 2020. Gran Canaria



# MOC

OCT/JUL  
2019/2021

Universidad Isabel I | Escuela Internacional de Posgrado Odontología

Abierto plazo de matrícula

SEDE UNIVERSITARIAS : MADRID - ALICANTE - BILBAO



35 créditos ECTS

## ESPECIALISTA EN IMPLANTOPRÓTESIS CLÍNICA

Dirección académica: Dr. Ernesto Montañés  
Sede teórica: Ciudad de Madrid  
Sede práctica: Clínicas concertadas

NOV/JUN  
2019/2020

NOV/JUN  
2019/2020

## ESPECIALISTA EN ODONTOLOGÍA CONSERVADORA Y ESTÉTICA DENTAL

Dirección académica: Dr. Pedro Ariño  
Sede teórica: Ciudad de Madrid  
Sede práctica: Clínicas concertadas



35 créditos ECTS



60 créditos ECTS

## MÁSTER EN IMPLANTOLOGÍA & PERIODONCIA

Dirección académica: Dr. Antonio Bowen Antolín  
Sede teórica: Ciudad de Madrid / COEM  
Sede práctica: Clínicas concertadas

NOV/FEB  
2019/2021

OCT/JUL  
2019/2021

## MÁSTER EN ORTODONCIA CLÍNICA

Dirección académica: Dr. Dionisio Fernández  
Sede teórica: Ciudad de Alicante  
Sede práctica: Clínicas concertadas



90 créditos ECTS



60 créditos ECTS

## MÁSTER EN REHABILITACIÓN ORAL & ESTÉTICA DENTAL INTEGRADA

Dirección académica: Dr. Manuel Gómez  
Sede teórica: Ciudad de Bilbao  
Sede práctica: Clínicas concertadas

NOV/FEB  
2019/2021

FINANCIACIÓN DEL 100% DE LA MATRÍCULA



Universidad Isabel I | Escuela Internacional de Posgrado Odontología

info@posgradoodontologia.es / 663 71 87 87  
www.posgradoodontologia.es