



[Lucas Bermudo ■ Presidente del Colegio Oficial de Dentistas de Málaga]

“Ante la duda, el paciente siempre debe pedir una segunda opinión”

CARMEN BANDERA

Desde hace siete años, Lucas Bermudo preside el Colegio Oficial de Dentistas de Málaga. Además de ofrecer múltiples servicios a los colegiados, esta entidad da a conocer a la población las herramientas con las que cuenta para conocer la profesionalidad y experiencia de un dentista, impulsa una placa de control de calidad entre los profesionales y está actuando en colaboración con la Junta de Andalucía en la atención a pacientes afectados por la quiebra de Dental Line.

–La quiebra de la franquicia Dental Line deja muchas dudas sobre la atención en policlínicas y grandes cadenas de clínicas dentales. ¿Cuál es la opinión del Colegio de Dentistas?

–Dental Line ha cerrado numerosas clínicas dejando paralizados los tratamientos de sus pacientes y sin cubrir las garantías establecidas en la legislación. El problema es que en este tipo de centros, el propietario no es dentista, sino que cuenta con unos profesionales a sueldo que suelen cambiar con frecuencia. Sin embargo, lo más conveniente es que los tratamientos más complicados sean realizados por el mismo profesional y que éste se encuentre en la clínica cuando el paciente lo necesite. Otro problema es el pago por adelantado, por lo que si el resultado no es satisfactorio, no hay posibilidad de re-



Profesionalidad. Lucas Bermudo lleva siete años al frente del Colegio de Dentistas. [CARLOS CRIADO]



Los tratamientos estéticos se han reducido debido a la crisis

clamar. Lo mismo ocurre si la empresa quiebra, porque ya no hay manera de recuperar el dinero.

–El Colegio está colaborando con los afectados por el cierre de estas clínicas. ¿En qué consiste esta colaboración?

–El Colegio de Dentistas ha realizado ya 70 exámenes e informes a los afectados por el cierre de las clínicas de la cadena Dental Line. Este peritaje es un documento certificado y avalado por el Colegio que sirve a su vez al afectado para emprender las acciones y reclamaciones oportunas. Este servicio es consecuencia de la petición llevada a cabo por FACUA y la Consejería de Salud de la Junta de Andalucía. El Colegio firmó un convenio con la Administración andaluza con el objeto de ayudar a estos consumidores.

–Adeslas ha comprado parte de las clínicas de la franquicia en quiebra, pero esta transacción parece que viene con polémica...

–Tras la quiebra de Dental Line, la compañía aseguradora Adeslas ha comprado el 50% de esta franquicia y ya algunas de las clínicas están cambiando sus rótulos. Desgraciadamente, en algunas provincias andaluzas los dentis-

tas del cuadro facultativo de la compañía han recibido un burofax en el que se les comunicaba que prescindían de sus servicios. En el Colegio de Dentistas no ha gustado esta decisión. Por una parte, el asegurado de Adeslas no puede contar con su dentista de siempre; y por otro, estos profesionales, con amplia experiencia, dejan de ofrecer su servicio en la compañía, lo que no ayuda a añadir calidad en la prestación. El Colegio ha trasladado a la aseguradora su postura y opinión, pero no puede hacer nada, ya que se trata de intereses económicos de una empresa privada.

–La Ley Omnibus está causando polémica en muchos colegios profesionales. ¿Cómo afecta al Colegio de Dentistas?

–A diferencia de lo que ocurre en otros colegios, los dentistas tenemos que seguir colegiados obligatoriamente, lo único que cambia es que los profesionales se pueden colegiar donde quieran. Es decir, aunque un dentista trabaje en Málaga puede estar colegiado en cualquier otro punto de España. Además, antes se cobraba una cuota de alta y ahora hay que cobrar unas tasas, lo que hace que disminuyan los ingresos en el Colegio, dine-

ro que se reinvierte en formación, asesoría, etc. para los colegiados.

–¿Cómo está afectando la crisis al sector?

–Los pacientes van menos al dentista y los tratamientos son más baratos. Actualmente, los clientes ya no acuden tanto a realizarse tratamientos de estética y los de salud se llevan a cabo con menos frecuencia, porque el cuidado de la boca es mayor entre la población. También es cierto que existen muchos dentistas y cuando se retrae el número de pacientes hay profesionales que notan mucho más la crisis. Incluso hay consultas que han cerrado, un hecho que antes era impensable.

–¿Qué tipo de campañas lleva a cabo el Colegio para que el paciente acuda al dentista?

–Nuestras campañas siempre han ido dirigidas a informar al paciente para que no se sienta estafado y que, si tiene dudas, pida una segunda opinión. Las campañas de prevención están muy bien, pero yo nunca he sido partidario de asustar a la gente. No creo que debamos conseguir que la gente vaya más al dentista porque tenga miedo a tener enfermedades como el cáncer oral, sino que acuda porque quiere cuidarse la boca. Ese no debe ser el papel del Colegio, sino de la Administración.

–El Colegio puso en marcha una iniciativa para dar un valor añadido a las clínicas dentales. ¿Cómo está funcionando?

–Decidimos impulsar la placa de control de calidad porque nos parecía un valor añadido para el profesional, pero el caso es que ha funcionado a medias. La placa posee el sello del Colegio, el de control de calidad, el número de colegiado y el nombre del profesional. Es como decirle a la gente que el Colegio respalda el trabajo realizado en esa clínica y que cumple las condiciones mínimas necesarias.

–En los últimos años, la ortodoncia en adultos ha crecido a un ritmo espectacular. ¿Son todas adecuadas en todos los casos?

–En los últimos años, y siguiendo la estela de los norteamericanos, cada vez más adultos optan por la ortodoncia, que siempre se ha realizado con brackets. Por una cuestión estética, sacaron unos más pequeños y después los cerámicos o de zirconio, que prácticamente no se perciben. Más tarde llegó la ortodoncia lingual, aunque no es adecuada para todas las personas. Actualmente han perfeccionado unas férulas de acetato que se cambian cada dos semanas. Se utilizan para mover los dientes unos milímetros, ya que son alineadores, y cuestan el triple que una ortodoncia normal. Hay que informar al paciente de que no todo el mundo puede llevar estas férulas, por lo que recomendamos una segunda opinión. Los ortodontistas tratan con estos alineadores a un número muy reducido de pacientes.