

LICENCIAS SANITARIAS, ¿UNA IMPOSICIÓN O UNA NECESIDAD?

De todos es sabido que con la promulgación del RD414/96 se inició un proceso de regulación de una de las actividades más importantes de la ortopedia técnica, la fabricación a medida. Desde ese momento, las ortopedias que realizaban esta actividad estaban obligadas a solicitar una licencia ante el Ministerio de Sanidad y cumplir un mínimo de requisitos, aunque debe quedar muy claro que se reguló una actividad, no una profesión. Posteriormente, con el traspaso de competencias, cada comunidad autónoma legisló según sus necesidades, siguiendo el marco normativo estatal.

Lamentablemente, esta bicefálica administrativa ha propiciado y creado muchos problemas, debido por un lado a la desidia e incompetencia del Ministerio de Sanidad, que sin ningún tipo de vergüenza tiene congelados una montaña de expedientes sin resolver, y por otro lado al exceso de celo de algunas comunidades autónomas. De todas formas, esta situación transitoria sin un final a la vista ha generado importantes agravios comparativos entre ortopedias; mientras algunas disponen de licencia, debiendo revalidarla a su caducidad, otras hasta ahora amparadas en una situación de tramite indefinido (los expedientes de Madrid siguen abiertos) ejercían la actividad cómodamente. A todas luces parece necesario encontrar una solución y aunque nos pese entendemos que la mejor fórmula pasa por renunciar a Madrid y solicitar un nuevo expediente en la comunidad autónoma correspondiente. Este es el consejo que viene dando FETOR desde hace años y ahora algunas comunidades, como en el caso de Catalunya, han abierto un proceso extraordinario para facilitar la puesta al día en este aspecto, y cerrar de una vez por todas esta provisionalidad.

El nuestro es un sector al que le cuesta asimilar los cambios, y las licencias sanitarias, con su importante

carga burocrática, han caído en la mayoría de los casos como un jarro de agua fría. Lógicamente nunca llueve a gusto de todos y sabemos que en muchas ocasiones la aplicación de la ley, de forma dogmática por parte de la administración, conlleva situaciones complicadas e incoherentes, o en ocasiones hasta cómicas y vehementes.

De todas formas deberíamos mirar esta cuestión de forma más positiva. La obligación de cumplir un mínimo de requisitos en cuanto a titulación, documentación, instalaciones, etc. dotará a nuestros servicios de mayor calidad, evitando la proliferación de centros sin unos mínimos aceptables. Obviamente, algunos deberán adaptarse o cerrar, aunque espero que esto último no ocurra. A estas alturas, ni la administración, ni los profesionales de la ortopedia, ni los propios pacientes pueden tolerar un centro con dificultades de acceso a las personas discapacitadas, o la prueba de una prótesis en el WC o detrás de un mostrador a la vista de la calle. Esperemos poder invertir el viejo refrán y que todo esto sea hambre para hoy, pero pan para mañana.

También resulta muy preocupante, y lo hemos constatado a raíz de las consultas recibidas en nuestra secretaría, el desconocimiento de estos temas por parte de un gran número de profesionales. Parece que existe confusión entre la categoría de los productos -sean estándar, adaptados o a medida- y la necesidad de solicitar la licencia y cumplir los requisitos a pesar de subcontratar la fabricación. Son muchos los que no entienden que deben cumplir la legislación a pesar de confeccionar solo dos plantillas y una faja al mes.

Santi Maza i Pujol
Presidente de FETOR

VITALIDAD EN SILLA DE RUEDAS

Montse Serrano defiende -y demuestra- que con su minusvalía puede hacer prácticamente lo mismo que una persona que pueda andar

Vital y optimista. Estos dos términos definen a la perfección a Montse Serrano, una mujer que va en silla de ruedas desde hace 30 años a causa de una enfermedad, pero que siempre ha defendido que desde ese vehículo se puede hacer prácticamente lo mismo que cualquier persona que pueda andar. "La principal barrera es la mental porque con mi silla de ruedas yo viajo en avión, en barco, salgo a cenar a restaurantes, voy al cine y al teatro...", afirma.

Librera desde hace 28 años, Montse apareció el año pasado en varios medios de comunicación como autora del libro "Barcelona en silla de ruedas". "Iba paseando un día con mi silla eléctrica, distraída, y de repente me encontré metida en un laberinto de escalones, bordillos y obstáculos de todo tipo. Una amiga me dijo: "tendrías que hacer una guía de calles y vados de la ciudad". En aquel momento vi claro que iba a escribir una guía de lugares de Barcelona donde se puede ir en silla de ruedas: bares, restaurantes, bibliotecas, museos, cines, teatros, medios de transporte...", recuerda.

Como conclusión de ese libro, Montse tiene claro que no puede quejarse de la ciudad. "La gente me dice ¿Cómo puedes ir en silla de ruedas por Barcelona si está fatal? No es así, la gente habla sin saber; primero porque quien me lo dice no va en silla de ruedas, y segundo porque Barcelona

es una de las ciudades mejor adaptadas del mundo en este sentido. Solo el metro y algunos comercios que tienen un pequeño escalón en la entrada suponen unos contras, por lo demás está fenomenal. Yo diría que únicamente Nueva York supera a Barcelona, aunque tampoco allí está solucionado el tema de accesos al metro".



La excelente acogida de su libro -escrito junto con su amiga Isabel de Villalonga- le ha animado a plantearse otro. "Me gustaría escribir una guía de Catalunya, o de España, o una especie de guía del viajero con incluso algunos países de Europa... Me anima la idea de demostrar que con una silla de ruedas puedes ir a los mismos sitios que sin ella, aunque antes tengo que encontrar alguien que me sponsore el libro".

La opinión de la usuaria

Montse, como clienta de los técnicos ortopédicos y usuaria de sus productos, es una voz plenamente autorizada para emitir una opinión al respecto. "Siempre he estado muy bien asesorada por el centro ortopédico al que acudo, algo muy importante para el usuario de un servicio de estas características. Bueno, para decir toda la verdad una vez tuve un problemilla, pero esto siempre puede pasar y al final se solucionó satisfactoriamente. De cualquier forma, lo fundamental, como en todas las profesiones, es que haya un profesional tras el mostrador".

BS Cuenta Gremio
Cuenta corriente o de ahorro, personal, familiar o profesional



Para que le salgan las cuentas
Una cuenta a la vista, sin comisiones ni gastos de administración, que le permitirá acceder a todo un conjunto de servicios gratuitos y a descuentos exclusivos.

Infórmese llamando al 902 323 555, en las oficinas de SabadellAtlántico o en www.sabadellatlantico.com. Le esperamos.

BS Cuenta Gremio es un producto que se enmarca dentro del acuerdo de colaboración con la Federación Española de Técnicos Ortopédicos (FETOR)

0 euros
en comisiones
*de mantenimiento
*de administración

en las cuotas de:
*emisión de tarjeta BS Card y tarjeta Visa
*tarjeta Visa Shopping Oro y tarjeta Solred
*banca a distancia por Internet y por teléfono
*por el cambio de domiciliación de recibos

FEDERACIÓN ESPAÑOLA DE TÉCNICOS ORTOPÉDICOS

SabadellAtlántico
El Banco de las profesiones



Esto no se acaba nunca, parece la Sagrada Familia. Más largo que un día sin pan. Más lento que el caballo del malo. A toda esta serie de frases populares para referirse a temas, reuniones, situaciones y cosas por el estilo que no se acaban nunca, habría que pensar en añadirle alguna que hiciera alusión a las negociaciones que venimos manteniendo con el Calsalut porque hace más de un año que estamos discutiendo la lista de productos y precios... ¡de 2006!

Propuestas, contrapropuestas, estudios, análisis, reuniones, más reuniones...

Cuando llega la hora de iniciar las conversaciones con la Administración catalana para llegar a un acuerdo en el famoso catálogo del Calsalut, ya sabemos que el tema irá para largo, pero entendemos que en este caso la cosa está demorándose más de la cuenta. A la evidencia nos remitimos: el catálogo de 2006 saldrá, seguramente, en 2008.

También somos conscientes que cuando algo se retrasa tanto en el tiempo, ambas partes tienen su parcela de responsabilidad y culpa, aunque creemos -de verdad- que los agentes del sector de la ortopedia que participan en estas negociaciones -entre los cuales está FETOR- ponemos más voluntad e interés que la otra parte para llegar a un acuerdo definitivo. De nuevo nos remitiremos a las pruebas: durante el mes de agosto trabajaremos en este tema para que, a la vuelta del verano, el Calsalut tenga sobre la mesa nuestra nueva propuesta de catálogo de productos y precios... que esperamos sea la última y definitiva.

¡Ah! También esperamos que los representantes de la Administración se pongan rápido manos a la obra, que con esa intención pensemos en ellos este verano.

FetorPress.news

Dirección:
Santiago Maza
Comité de redacción:
Anna Arbós, Virginia Almenar,
Lluís Miroso
Coordinación Editorial:
Miquel Carbonell
Administración:
C/ Viladomat 174, 4º planta
08015 Barcelona
www.fetor.org
E-mail: fetor-press@sefes.es
Tel: 93 4964500 - Fax: 93 4934532

¿Qué cree Montse que podría mejorarse en la relación ortopedia-cliente? Su respuesta no ofrece dudas. **“Tendría que establecerse una especie de tandem, de relación de cooperación, entre la ortopedia y el cliente; el establecimiento tendría que lograr que el minusválido se sintiera bien allí, que fuera a verlo con más frecuencia. En mi caso, como no paro quieta, rompo una silla de ruedas cada año; pues bien, eso es lo que tendría que potenciar la ortopedia, darle motivos al minusválido para que tenga interés por acudir al establecimiento”.**

¿Y cómo puede conseguirse esto? **“Primero hay que tener la voluntad de hacerlo, y después seguro que hay algunos medios. Por ejemplo, a mí nunca me ha llegado ninguna información de nuevos aparatos de ortopedia, y seguro que alguna novedad habrá aparecido en tantos años. Otra posibilidad, que las ortopedias vendan mi libro porque como anima a moverse al minusválido, seguro que desgastará el material... ¡y necesitará visitar el establecimiento con mayor asiduidad! Además de la posibilidad de hacer negocio, la ortopedia ofrecería un producto de interés para sus clientes. ¿No esta mal**

pensado, verdad?”, comenta desenfadadamente Montse.

Las empresas fabricantes de productos de ortopedia tampoco se libran de la lista de mejoras de Montse. **“La silla de ruedas es un elemento primitivo, se le podrían aplicar tantas mejoras... Se calcula que un 3% de la población de cualquier ciudad del mundo es minusválido, creo que es un potencial interesante como para que alguien se dedique a investigar constantemente la mejora de los productos ortopédicos”.** ¿Y que podría hacerse? **“En una reunión con amigos, ellos estaban tumbados en unas hamacas y podían apoyar la cabeza, reclinar el respaldo, la espalda les quedaba recogida... En cambio, una silla de ruedas es un elemento donde el usuario se pasa un montón de horas y no tiene ni una comodidad; no puedes apoyar la cabeza, la espalda debe estar siempre recta... Y como esto, muchas otras cosas. Ahora hay una serie de nuevos materiales que permiten ser mucho más creativos en la investigación y en la fabricación, y creo que prácticamente seguimos igual. Se podría investigar algún sistema para que las muletas no se hundieran en la playa... creo que es posible estudiar tantas mejoras...”.**

DIMISIÓN DE MARIANO SÁNCHEZ

Mariano Sánchez Font, vicepresidente primero de FETOR, ha dimitido recientemente de su cargo por motivos personales. Profesional de contrastada experiencia en el sector, Mariano Sánchez ha estado presente en diversas juntas directivas de la Federación, tanto durante la presidencia de Josefa Segarra como ahora de Santiago Maza, trabajando siempre para mejorar la situación de nuestra profesión. Unos condicionantes de carácter personal le impiden seguir en esta tarea desde su puesto en el organigrama de FETOR, aunque no dudamos que continuará velando para mejorar los intereses del sector desde su parcela de profesional de la ortopedia. Desde estas líneas, queremos agradecer el excelente trabajo realizado por Mariano desde sus diversos cargos en FETOR, siempre en beneficio de nuestra profesión.

EL SECTOR DE LA ORTOPEDIA Y LAS AYUDAS TÉCNICAS TIENE SU CITA EN ORPROTEC

El certamen celebrará su novena edición del 29 de noviembre al 1 de diciembre de 2007, en Valencia

ORPROTEC, la Feria Internacional de Ortopedia y Ayudas Técnicas, celebrará su novena edición en Feria Valencia, del 29 de noviembre al 1 de diciembre de 2007, con un objetivo muy claro: promover e impulsar el sector de la ortopedia profesional y ayudas técnicas, orientando el certamen al visitante profesional, es decir, el técnico ortoprotésico y el prescriptor.

El nuevo comité organizador de la feria, compuesto por fabricantes, distribuidores y representantes de los profesionales ortoprotésicos, busca aunar los intereses de todos los grupos, facilitando así el encuentro de los principales agentes que intervienen en el sector de la Ortopedia Profesional para lograr la cohesión del mismo. Asimismo, la feria cuenta con un comité asesor, cuyo objetivo es implicar a las asociaciones profesionales, las instituciones y a la Administración en el conocimiento de la realidad actual y del futuro del sector de la Ortopedia Profesional y Ayudas Técnicas.

ORPROTEC prestará una especial atención al visitante profesional - Técnico Ortoprotésico - sin olvidar a los profesionales que con éstos participan en el día a día de la actividad ortoprotésica, los prescriptores. Por ello, el certamen incidirá este año en su promoción entre los cirujanos ortopédicos, traumatólogos, rehabilitadores, fisioterapeutas, trabajadores sociales y terapeutas ocupacionales.

“Clinics” y “Workshops”

Precisamente con el objetivo de motivar la visita del técnico ortoprotésico y de los prescriptores, el comité organizador de ORPROTEC pondrá en marcha la celebración de “Clinics” o Sesiones Clínicas donde se abordarán los últimos tratamientos ante diferentes patologías y otras cuestiones de interés para los profesionales del sector.

Por otro lado, en la feria se desarrollarán “Workshops” o Presentaciones de Producto en las que se realizarán demostraciones y aplicaciones de nuevos productos en materia de ayudas técnicas.

REUNIÓN PARAPERFILAR EL CONGRESO DE ORTO 2008

Jordi Gispert, vocal de la junta directiva de FETOR, acudió en representación de la Federación a la reunión del Comité Científico de ORTO 2008, celebrado en Madrid el pasado 22 de junio. En el transcurso de dicho encuentro, se empezó a perfilar el estilo y los contenidos del Congreso, destacándose la voluntad por conseguir que sean unas jornadas realizadas por y para técnicos ortopédicos. Además de dotar de mayor interés dicho Congreso, también se quiere evitar con ello el posible intrusismo de otros sectores, lo que podría convertirse en una seria amenaza para el sector.

Respecto al programa científico del Congreso de ORTO 2008, se acordó que los días de ponencia serían jueves, viernes y sábado, destinándose las mañanas al tratamiento teórico y las tardes, al tratamiento práctico mediante talleres. Asimismo, tras plantear una lista amplia y debatir los pros y contras de cada una se aprobó que las materias a tratar serán:

- Ortesis de marcha DAFO
- Encajes femorales para prótesis de miembro inferior
- Accesibilidad desde la perspectiva de la Ortopedia
- Rodillas de última generación (mesa comparativa)
- Cascos craneales para niños.
- Asuntos socio - políticos (futuro de la Ortopedia, cartera de prestaciones...)

PROT
INIO

teyder

NUEVA LÍNEA DE ORTESIS ELÁSTICA EN TEJIDO TRIDIMENSIONAL

TEYDER es fabricante de productos ortopédicos a medida y en serie desde el año 1988.

SILVER LINE

TEYDER, S.L. · Tibidabo 44-52 · 08930 St. Adrià de Besòs (Barcelona) Tel. 93 381 90 11 / 93 462 61 85 · Fax 93 381 97 03
e-mail: teyder@teyder.com · www.teyder.com