

ORPROTEC 07, Feria Internacional de Ortopedia y Ayudas Técnicas, ha cerrado su programa de Clinics, que se celebrarán del 29 de noviembre al 1 de diciembre coincidiendo con las tres jornadas de duración del certamen en Feria de Valencia. El patrón de consumo de productos ortoprotésicos, el tratamiento de la escoliosis o desviación de columna y las nuevas cualificaciones profesionales de ortopedia serán algunos de los temas que se abordarán en estas jornadas.

Los Clinics de ORPROTEC, cuyo objetivo es vincular y atraer la presencia de los técnicos ortoprotésicos, prescriptores y representantes de la administración, serán los siguientes:

Jueves 29 de noviembre

10:00 h
Título: Patrón de consumo de la prestación ortoprotésica en diferentes Comunidades Autónomas. El futuro del mercado.

Ponentes: Representantes de la Administración Sanitaria de Andalucía, Cataluña, País Vasco y Comunidad Valenciana.

Viernes 30 de noviembre

10:00 h
Título: Estudios clínicos realizados con dispositivos para seleccionar y evaluar los elementos ortopédicos:

Uso de la fotogrametría digital en corsés
Utilización de plataformas de equilibrio en ayudas técnicas.
Ponentes: Médicos rehabilitadores

12:00 h

Título: Análisis del tratamiento médico-quirúrgico de la escoliosis en la Comunidad Valenciana.

Ponentes: Administración Sanitaria (Dr. Antonio Boada)
Especialista de COT (Dr. Antonio Martín)
Especialista de rehabilitación (Dr. Jose Mª. Climent)

13:30 h

Presentación del 45 Congreso nacional SECOT – Sociedad Española de Cirugía Ortopédica y Traumatología - Valencia 2008

17:30 h

El Instituto Nacional de Cualificaciones (Ministerio de Educación y Ciencia) presentará los borradores de las nuevas cualificaciones profesionales de ortopedia: Auxiliar en Ayudas Técnicas y Calzado ortopédico.

Ponentes: Instituto nacional de Cualificaciones (Ministerio de Educación y Ciencia)

Sábado 1 de diciembre

10:00 h

Título: Material prescindible e imprescindible, actividad terapéutica y formación del fisioterapeuta en el ámbito de la ortopedia y las ayudas técnicas.

Ayudas técnicas en centros de atención a dependientes.

Ayudas técnicas en centros geriátricos.
Ponentes: Fisioterapeutas, Il.lustre Col. legi de Fisioterapeutes de la Comunitat Valenciana

NACE LA BECA FETOR

En el marco del acuerdo de colaboración que la Federación Española de Técnicos Ortopédicos - FETOR ha firmado con la escuela de estudios de ortopedia Ramón y Cajal, la Federación ha convocado la primera edición de la Beca FETOR con la que quiere reconocer el mejor trabajo de fin de carrera de los estudiantes de técnica ortopédica de este centro.

La Federación Española de Técnicos Ortopédicos quiere con esta iniciativa premiar el esfuerzo y la dedicación de los futuros profesionales del sector, así como incentivar su próxima incorporación al mercado laboral. "La Beca FETOR premiará el que se considere el mejor trabajo desde un punto de vista técnico, innovador y profesional, criterios que no tienen que coincidir forzadamente con los varemos académicos que aplique la escuela Ramón y Cajal", explica Santiago Maza, presidente de FETOR. El Jurado de la Beca -cuya dotación económica es de 300 euros- está formado por reconocidos y prestigiosos profesionales del sector ortopédico.

FETOR está realizando las gestiones oportunas para realizar la entrega de esta Beca durante un acto que se celebrará en el marco de la Feria ORPROTEC, que tendrá lugar del 29 de noviembre al 1 de diciembre, en Valencia. En el caso de que ello no fuera posible, la Federación organizaría un acto expresamente para esta entrega en un lugar y fecha por determinar.

IBERMED SE INSTALA EN ESPAÑA

Esta asociación negocia buenos precios con las empresas fabricantes para las ortopedias agrupadas

Escaparate Ibermed, S.L. es la filial española de "La Vitrine Medicale", una de las mayores empresas del mercado francés de negocio de material médico, ayudas técnicas y productos sanitarios. Desde hace un par de años, Ibermed se ha introducido en España con el objetivo de implantar en nuestro mercado el sistema que tan bien funciona en el país gallo: agrupar a una serie de ortopedias -compradores- y negociar con una serie de empresas fabricantes -vendedores- para que, a través de Ibermed, puedan hacer negocio ambas partes.

Francisco Candon, responsable de Ibermed en España, explica el "secreto" de esta fórmula que tan bien funciona en muchos países de Europa. "Para las ortopedias reporta una serie de ventajas incuestionables: asociarse a Ibermed es gratuito, no hay cuota de pertenencia y no le obliga a comprar a un fabricante determinado. Pero si lo hace identificándose como agrupado de Ibermed obtiene el descuento que hemos pactado con cada fabricante, y del cual cada ortopedia tiene conocimiento". Pero aquí no acaba la relación de ventajas porque Candon también apunta que "además, mejoramos la información y la comunicación entre todos los integrantes del sector, reduciendo los costes. Por ejemplo, entregamos catálogos personalizados a cada ortopedia asociada".

En toda esta organización, además, Ibermed se mantiene al margen en el momento de realizar la compra en cuestión. "Ibermed comunica mensualmente a los fabricantes el listado de agrupados para que estos en el momento de la compra se beneficien de las ventajosas condiciones pactadas. Ibermed en ningún momento modifica los canales habituales de compra, representantes, transporte, facturación, etc. Respetamos la independencia total del establecimiento porque nuestro objetivo fundamental es optimizar el potencial de ventas y rentabilizar al máximo las compras", explica Francisco Candon.



Francisco Candon, responsable de Ibermed en España

Sobre las empresas proveedoras, Candon explica que "Ibermed cuenta ya con 18 fabricantes, lí-

deres del sector, que colaboran con el proyecto y seguimos trabajando para incorporar más empresas, con el objetivo de ofrecer un abanico de proveedores lo más amplio posible, que cubra todas las posibles necesidades de las ortopedias agrupadas".

El sistema funciona con éxito en Francia y Candon no duda que también lo hará en España. "En Francia llevamos más de diez años de vida, contamos con más de 170 socios y tenemos el 20% de cuota de mercado. Aunque



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



Sin novedad en la compañía, que se diría en la "mili". Que en nuestro caso, es tanto como decir que no hay nada nuevo que contar con respecto al famoso catálogo de prestaciones ortoprotésicas que venimos negociando con el Catsalut... desde hace ya casi dos años. ¡Ahí es nada!

En el artículo editorial del último número de FetoPress.news ya les comentábamos que el asunto era lento, aunque los agentes del sector de la ortopedia implicados en el tema -entre ellos está FETOR- poníamos todo de nuestra parte para que no lo fuera tanto. También, como les avanzábamos, a la vuelta de vacaciones presentamos al Catsalut una propuesta de catálogo en la que realizamos un verdadero ejercicio de objetividad, ajustando al máximo nuestras proposiciones y valorando, ante todo, las necesidades de nuestros pacientes, algo que por cierto nadie conoce mejor que nosotros.

El resultado de todo este esfuerzo es evidente y significativo: el Catsalut tiene sobre la mesa nuestra propuesta de catálogo de prestaciones desde el día 30 de septiembre; a día de hoy no hemos obtenido respuesta al respecto.

Pero si en este apartado no podemos contarles nada nuevo, sí lo hacemos en aquellos que competen directamente a nuestra responsabilidad, la de FETOR. En este ámbito, tenemos una novedad que nace con la ilusión de estrechar los vínculos entre nuestra Federación y las entidades dedicadas a la formación de los futuros profesionales de nuestro sector: la Beca FETOR, que premiará el mejor trabajo de fin de carrera de los estudiantes de la Escuela Ramón y Cajal, de Barcelona. En nuestro deseo está que esta Beca se constituya, con el tiempo, en un reconocimiento de prestigio dentro del sector ortopédico.

FetoPress.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



La fórmula de Ibermed funciona con éxito en muchos países de Europa

sabemos que al principio la gente duda, es un sistema que funciona porque tiene muchas y muy claras ventajas. Tenemos plena confianza en que acabará integrándose y consolidándose en el mercado español".

¿Y cual es la situación actual y las previsiones de Ibermed en España? Francisco Candon también lo tiene claro. **"Actualmente tenemos 44 socios, que suponen 59 ortopedias, pero las expectativas son alcanzar los 200. ¿El plazo de tiempo? Hay profesionales muy receptivos, que en seguida lo han visto claro y se han asociado, pero como es un sistema de funcionamiento novedoso en España también hay quien duda.**

Esta fórmula funciona en muchos países de Europa y estoy convencido que aquí también acabará haciéndolo, solo es cuestión de tiempo".

A modo de conclusión, Candon quiere hacer llegar un mensaje a las ortopedias. **"Ibermed es más una central de negociación que una central de compras porque en realidad no obligamos a comprar a través nuestro, ni a realizar un gasto mínimo. Además, Ibermed ofrece también dos ventajas añadidas: permite que la ortopedia sea más competitiva y que disponga de catálogos personalizados, que son dos herramientas muy útiles para optimizar sus ventas".**

FELICIDADES ANNA

La familia FETOR sigue creciendo. Nuestra compañera, y a la vez vicepresidenta de la Federación, Anna Arbós, debutó el pasado mes de agosto en su faceta de madre dando a luz a una preciosa niña, Julia, que sin duda ha llenado de felicidad el hogar familiar.

Desde estas líneas, queremos transmitirle nuestra más sincera felicitación a Anna y a su marido, José Luis, por el nacimiento de su primera hija.

LA PROTECCION DE DATOS, UNA OBLIGACION

FETOR organizó una interesante jornada para informar sobre este tema

La Federación Española de Técnicos Ortopédicos - FETOR organizó el día 18 de octubre, en la Sala de Actos de Pimec en Barcelona una jornada informativa sobre la protección de datos, una necesidad y a la vez un reto que las empresas deben cumplir en la actualidad. Los profesionales de Global Vision Consulting, firma especializada en todos aquellos aspectos relativos a la seguridad de la información, explicaron los conceptos básicos de la famosa Ley Orgánica de Protección de Datos de Carácter Personal (LOPD) y las obligaciones que de ella se derivan, en el transcurso de una jornada que los socios de FETOR presentes calificaron de "muy útil, práctica y clarificadora".

Tomás Soler, socio director de Global Vision Consulting, recordó que "el objetivo de esta Ley es garantizar y proteger las libertades públicas y los derechos fundamentales de las personas, reconocidos por la Constitución Española en el ámbito de los datos de carácter personal". Esta Ley obliga a las empresas "a respetar el derecho a la intimidad y la privacidad de las personas titulares de los datos que se tienen recogidos y almacenados", añadió. En esta misma línea, Soler expuso un decálogo de motivos para cumplir esta Ley, entre los cuales se destacaba su obligatoriedad y la posibilidad de ser sancionados.

Tras comentar tres casos reales de sanción por no cumplir la Ley de Protección de Datos, se abrió un interesante coloquio sobre el tema, durante el cual los asistentes realizaron formularon numerosas preguntas al respecto a los profesionales de Global Vision Consulting.



teyder

LINEA DE TEJIDO ELÁSTICO CON SOPORTE DE SILICONA Y COMPRESIÓN LOCALIZADA. PROPORCIONA MÁXIMO CONFORT, FUNCIONALIDAD Y EFICACIA.

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

200FV 201FV 210FV 205MN 225RD 251TB

golden 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