

perspectivas



La reinvencción de las estancias clínicas

Siempre ha habido profesionales que acuden a las consultas de otros doctores con mayor experiencia para adquirir destrezas y conocimientos prácticos sobre técnicas o actividades clínicas concretas. Nada nuevo. Se trata de una de las formas de aprendizaje clásicas dentro de la Medicina y la Odontología y que hoy, debido a la altísima competencia y especialización profesional, está experimentando un renacimiento en nuestro país. Bajo el nombre de estancias clínicas, cada vez son más las consultas que ofrecen docencia con un formato que mantiene la esencia tradicional –carácter personal, contenido a medida, utilidad inmediata y corta duración–, pero que incorpora cambios significativos para adaptarse a las necesidades actuales.

En medio de la vorágine formativa actual –donde el incremento de la competencia y la progresiva especialización ha multiplicado las modalidades y el número de cursos ofrecidos desde universidades, colegios profesionales, sociedades científicas, centros de formación y casas comerciales–, cada vez son más las clínicas dentales que se están apuntando al mundo de la docencia, abriendo así sus puertas a aquellos profesionales con necesidades de mejorar o ampliar sus aptitudes clínicas.

El origen de este modelo de aprendizaje basado en la figura de un maestro que comparte su conocimiento y su experiencia de manera personal y directa, sobre el terreno, a un alumno o discípulo viene de muy antiguo. En Odontología, como en Medicina, es un deber ético. El médico cordobés Maimónides (1138-1204), en su famosa Oración, ponía de manifiesto la necesidad de aprender de los mejores: “Que los que son más sabios quieran ayudarme y me instruyan. Haz que de corazón les agradezca su guía, porque es muy extenso nuestro arte”.

Por otro lado, el juramento hipocrático dice: “A aquel quien me enseñó este arte, le estimaré lo mismo que a mis padres; él participará de mi mandamiento y, si lo desea, participará de mis bienes. Consideraré su descendencia como mis hermanos, enseñándoles este arte sin cobrarles nada, si ellos desean aprenderlo”.

El doctor Miguel Lucas Tomás, académico de número de la Real Academia Nacional de Medicina (RANM), comparte esta filosofía y señala que “la estancia clínica es un tipo de formación no reglada que ha existido siempre en el mundo de la Medicina, la Estomatología y la Odontología. Siempre ha habido personas dispuestas a recibir en sus clínicas a profesionales con menos experiencia. Para el que recibía la formación era bueno y para el que la ofrecía también, porque el hecho de que te buscaran y quisieran estar junto a ti era un reconocimiento”.



Doctor Miguel Lucas Tomás,
académico de número de la Real Academia
Nacional de Medicina (RANM).

“Siempre ha habido personas dispuestas a recibir en sus clínicas a profesionales con menos experiencia”

En este sentido, el doctor Lucas insiste en que “la base de las estancias clínicas era siempre la fama o el prestigio profesional de quien las impartía y era algo que no implicaba contraprestación económica. Era realmente *ad honorem*”.

Del “favor” al “contrato”

El componente mercantil es quizá una de las principales diferencias entre las estancias clásicas y las actuales. “Hace 20 o 30 años no había muchos dentistas y era relativamente fácil que profesionales afamados nos dejaran asistir a sus clínicas de forma desinteresada. Hoy día este método ha quedado reducido a los círculos de amistad o vínculos familiares”, explica el doctor Francisco García Lorente, vocal del Comité Ejecutivo y miembro de la Comisión de Formación Continua del Consejo General de Dentistas.

“Las estancias clínicas, como se entienden hoy –continúa el doctor García Lorente–, consisten en asistir de forma activa o como observador al desarrollo de jornadas de trabajo de un profesional o grupo de profesionales experimentados, que ofertan este tipo de formación con un coste económico como parte de su actividad durante un tiempo limitado. El propósito es adquirir experiencia práctica y resolver dudas sobre una determinada técnica”.

El volumen de alumnos que desean realizar estancias en clínicas ha crecido tanto en los últimos años que, frente al acuerdo de palabra entre maestro y alumno y cierta improvisación clínica, se está imponiendo una mayor organización de la actividad, con tiempos, tratamientos y objetivos muy definidos. Las nuevas estancias clínicas suponen pasar del “favor” al “contrato”.

En este contexto, el doctor Alfonso Oteo, responsable de Formación de Periocentrum Academy, expone que “hoy en



día nuestro objetivo es profesionalizar estas estancias para que el alumno saque el máximo partido. La organización de estas residencias conlleva personal administrativo que atiende a los alumnos, organización especial de la agenda para el día de la residencia y otros inconvenientes que influyen en el día a día de una clínica y que, obviamente, conllevan un coste que se repercute al residente”.

Internet y redes sociales

En opinión del doctor Alberto Fernández, director médico de la Clínica Fernández (Ibiza) y del Portal de Cirugía Oral e Implantología Oralsurgerytube.com, el mayor elemento diferenciador de las estancias clínicas actuales son los canales de apoyo *on line* que han posibilitado las nuevas tecnologías: “En nuestro caso se han vuelto imprescindibles. Los alumnos disponen de un espacio abierto para revisar los casos a los que han asistido y la evolución de los mismos, pueden ver más ejemplos de casos similares para reforzar y enriquecer lo aprendido y, además, tienen la posibilidad de realizar cursos complementarios desde su casa y que redondeen los conceptos que vinieron a buscar presencialmente. Es, sin lugar a dudas, el salto cualitativo de las estancias de hoy en día respecto de las de antaño”.



Doctor Alfonso Oteo,
responsable de Formación de Periocentrum Academy.

“Nuestro objetivo es profesionalizar estas estancias para que el alumno saque el máximo partido”

Doctor Alberto Fernández,
director médico de la Clínica Fernández (Ibiza)
y del Portal de Cirugía Oral e Implantología Oralsurgerytube.com



“El salto cualitativo de las estancias clínicas de hoy en día respecto a las de antaño son los canales de apoyo *on line*”

En este mismo sentido se manifiesta el doctor Oteo, que coincide en señalar que “las redes sociales facilitan un seguimiento posterior a la estancia. En Periocentrum, por ejemplo, los alumnos pueden consultarnos sus dudas a la hora de afrontar un caso mediante nuestro foro de Facebook”.

En la odontología de la plétora, las redes sociales son un escaparate, el boca a boca actual que posibilita que los clínicos se pueden dar a conocer entre sus compañeros. El responsable de Formación de Periocentrum Academy asegura que “la exposición de casos en los diferentes foros de redes sociales tiene una importante influencia, de manera que la gente vea lo que haces y le pueda resultar interesante formarse contigo. En las redes la gente se muestra como es a la hora de comentar casos propios y de otros compañeros, e interactúa contigo. Sin duda, esta nueva forma de estar al día hace que la gente nos pregunte qué tiene que hacer para venir a vernos trabajar”.

El doctor Manuel Cueto, especialista en odontología estética que lleva realizando estancias durante más de 20 años en su clínica de Oviedo, destaca como rasgo característico de las estancias actuales el hecho de que “antes solían ser más largas, algunas podían durar hasta un año. Hoy, sin embargo, el alumno quiere terminar pronto y las estancias, en general, se han transformado en una manera de aprender sólo determinadas técnicas. Ya no buscan un maestro que enseñe toda su actividad”.

Razones del auge

A la hora de hablar de la revigorización actual de las estancias clínicas, el doctor García Lorente piensa que “puede deberse a la diversificación natural de las ofertas existentes, acorde con la evolución social. La plétora profesional y la crisis económica obligan a formarse mejor para ser más competitivos y

aprovechar la inversión de tiempo y recursos económicos”. En esta línea, el doctor Alberto Fernández se muestra convencido de que esta realidad “atiende a una necesidad de adquisición de conocimientos de forma rápida, precisa y concreta”. Por su parte, el doctor Lucas afirma que “aunque en las universidades, tanto públicas como privadas, se está dando muy buena formación y los alumnos acaban mucho mejor preparados que hace 40 años, las estancias suponen una oportunidad para diferenciarse de los demás colegas”.

Aunque la formación se suele relacionar más con la gente joven, en realidad se trata de una necesidad que afecta tanto a profesionales noveles como a veteranos, que necesitan también ponerse al día para no quedarse obsoletos. En general, el perfil de los profesionales que realizan estancias clínicas es muy heterogéneo. En el caso de la formación ofrecida por el doctor Alberto Fernández, él reconoce que sus alumnos “son de toda índole, desde recién licenciados (los menos) a doctores con una gran experiencia que quieren mejorar ciertos aspectos de su práctica diaria (los más), pasando por doctores reputados, profesionales que buscan un cambio radical en sus técnicas y protocolos diarios, o aquellos que anhelan la motivación para superar ciertos escollos”. “Lo que persigue el doctor en pasantía es cercanía, resolución de dudas concretas, inmersión en un modo de trabajo diferente al propio y compartir experiencias, así como dominar los conceptos teóricos y prácticos para la consecución de resultados satisfactorios”, comenta el doctor Fernández.

En Dental Ópera, en Oviedo, el doctor Cueto recibe “sobre todo, a profesionales con años de ejercicio, pero también a recién licenciados. Lo que buscan es ver lo que ellos llaman ‘trucos’, es decir, conocer los secretos mejor guardados de los clínicos. Porque, todo hay que decirlo, las clínicas o los clínicos siempre guardaron secretos en los cursos teóricos. Nunca se contaba todo. Por eso la gente busca algo más”.

Ventajas

La variedad de estancias clínicas es muy grande. Al ser formación no reglada y muy personalizada, las ofertas son de todo tipo en cuanto a duración, nivel e implicación práctica del asistente.

En cuanto a la duración, pueden ir desde un único día hasta varias jornadas de una semana, una semana seguida, varios días al mes durante diferentes meses o uno o varios meses completos. En lo que se refiere al contenido, las hay monográficas (una técnica) o mixtas (varias técnicas).

Si atendemos al nivel de actividad del alumno, nos encontramos con propuestas que le permiten ver y ayudar al maestro y también otras en las que, además, el alumno tiene la posibilidad de llevar pacientes propios y realizarles el tratamiento de manera supervisada.

Las estancias clínicas bien planteadas suponen una oportunidad para aprender no sólo técnica, sino valores, conductas y actitudes importantes para la vida profesional. Entre sus ventajas más citadas está su carácter personal, su contenido a medida, su utilidad inmediata y su corta duración. "Al ser personalizadas -indica el doctor Manuel Cuetto-, las estancias clínicas permiten adaptarse al nivel que tenga el alumno. Además, no sólo se enseñan técnicas o materiales, sino que se transmite el quehacer diario. Es ver al maestro en acción, cómo aborda las situaciones clínicas. Se enseña el estilo".

Las estancias clínicas "te ofrecen la posibilidad de poder practicar lo aprendido con pacientes y eso en la dentistería es importante. Si una estancia clínica te ofrece calidad, puede ser muy útil", apunta el doctor Miguel Lucas.

Las casas comerciales también asumen el rol de formadores

El vertiginoso avance científico y técnico de la odontología ha posicionado a las casas comerciales como agente importante en el mundo de la formación, sobre todo a la hora de transmitir y enseñar lo relacionado con las nuevas tecnologías, productos y materiales del mercado. Un papel que se ha extendido también al terreno de las estancias clínicas, hasta hace poco restringidas al trato directo entre facultativos.

Ya sea como intermediarios -poniendo en contacto a profesionales-, como patrocinadores o de manera directa, la industria está presente en buena parte de las estancias clínicas que se ofertan en la actualidad.

Una empresa que incluye estancias clínicas dentro de su oferta formativa es Ticare. Según explica su *global product specialist*, Regina Mestre, "en nuestro caso, en las Estancias Clínicas Calidental, respaldadas por la dirección de un profesional reconocido y altamente cualificado, como es el doctor Alberto González García, ofrecemos una agenda de dos días de trabajo con pacientes, en los que se presentan y evalúan los casos clínicos que se van a tratar, se realizan las cirugías de implantes y, posteriormente, se analizan los resultados. Pueden ser de 15 a 20 intervenciones de distinta dificultad en base a las necesidades del profesional asistente... Aunque los

tratamientos no se pueden realizar exactamente a la carta, sí que se pueden agendar diferentes tipos de cirugías para adaptarse al máximo a las necesidades de los asistentes".



Regina Mestre.

Regina Mestre asegura que "una de las responsabilidades que tenemos las casas comerciales es preocuparnos de que nuestros clientes tengan la mejor formación posible y en Ticare estamos comprometidos con ello. Nuestro interés es que nuestros clientes actuales y los futuros puedan acceder a una formación de calidad. Hemos comprobado que los que han realizado estas estancias clínicas mejoran sus conocimientos y su práctica diaria".

La compañía BTI, a través de su Departamento de Formación, dirigido por la doctora Aintzane Torre, está también presente en el campo de las estancias clínicas mediante su propia clínica y una amplia red de colaboradores que comparten su visión y utilizan sus productos.

La doctora Torre expone que la filosofía de BTI es "abrir la mente del que nos visita y crear curiosidad y ganas de aprender". Una estancia clínica supone una inmersión total en una jornada diaria. "Incluye -según explica la doctora Torre- no sólo la clínica en sí misma, con lo que allí se haga (regeneración, implantología, mucogingival, prótesis, etcétera), sino también estar en contacto con la investigación y la docencia. Incluimos una serie de charlas donde se refuerzan conceptos que para nosotros son esenciales en nuestra práctica, y no siempre se tienen claros".



Doctor Manuel Cueto,
director de Dental Ópera (Oviedo) y experto en odontología estética.

“Lo que se busca en las estancias es ver los ‘trucos’, es decir, conocer los secretos mejor guardados de los clínicos”



La doctora Aintzane Torre.

En general, para la responsable de Formación de BTI “las estancias clínicas ayudan a crear y potenciar una *network* donde todos salen beneficiados: el que asiste a la estancia y el que la ofrece. Además de la transferencia de conocimiento, se crea una relación profesional y un vínculo de trabajo”.

Sin embargo, la doctora Torre advierte de que se está produciendo un aumento exagerado de la oferta formativa: “Hace años había un par de cursos de referencia y ahora no sabes cuál elegir. Se ha llegado al punto en el que parece obligatorio impartir cursos, como si necesariamente la formación debiera ser parte de la cartera de servicios de la clínica. Creo que el tiempo devolverá un poco de cordura a estos números”.

También en el campo de la ortodoncia hay empresas que han incorporado la estancias clínicas a su oferta formativa. “Desde este año –explica Kasia Haczyk, responsable de Formedika– tenemos estancias clínicas de diferentes días de duración sobre varios tratamientos avanzados en ortodoncia. Se realizan en las clínicas de los distintos miembros FACE, cuya filosofía se fundamenta en la importancia de un diagnóstico exhaustivo del caso en base a unos objetivos de tratamiento concretos”.

Lo que hace Formedika es “poner su servicio y experiencia en la organización de eventos, facilitando todos los trámites necesarios entre ambas partes: el profesorado y el interesado. El temario y la dinámica de estas estancias clínicas están or-

ganizados por el miembro FACE. Hay diferentes modelos y esto depende de la clínica y del tipo de tratamiento que el interesado desee ver”.



Kasia Haczyk.



Doctor Francisco García Lorente,
miembro de la Comisión de Formación Continuada del Consejo General.

“La plétora profesional y la crisis económica obligan a formarse mejor para ser más competitivos y aprovechar la inversión de tiempo y de recursos económicos”

Por su parte, el doctor Fernández llama la atención sobre el formato totalmente dinámico, “donde las eventualidades son comunes a las que se puedan encontrar en su propia consulta. Es por ello que el asistente recoge un sinfín de información que le será útil no sólo a él sino también a su equipo y, por supuesto, a sus pacientes”.

¿Todo vale?

No obstante, al no ser una formación reglada ni supervisada, es difícil para el alumno tener una garantía de calidad de la estancia clínica que le interese. En este sentido, el doctor Alberto Fernández, cuyo programa formativo está avalado por el Consejo General de Dentistas y por la Comisión de Formación Continuada del Colegio de Odontólogos y Estomatólogos de las Islas Baleares, mantiene que “la falta de regulación puede hacer que no se den unas bases mínimas que garanticen una formación de calidad”. Aun así, este profesional considera que “la formación debe ser un conjunto de vías de aprendizaje, en las que se superpongan conocimientos teóricos, con adiestramiento manual, así como el manejo de situaciones concretas en pacientes reales”. Este profesional reflexiona sobre el hecho de que “el formato de especialización médica se aleje del estándar universitario y pase a ser recibido en instituciones hospitalarias, bien públicas o privadas, que tras un periodo variable doten al médico de un título de especialista. En dicho formato el doctor recibe una compensación económica por su esfuerzo y dedicación al prójimo, un concepto que comparto plenamente y considero que debiera tenerse en cuenta por el colectivo”.

En este sentido, el académico Miguel Lucas aconseja a los profesionales que decidan hacer una estancia clínica que, antes de elegir, se informen bien. “Llama la atención –dice– que haya tanta oferta. La verdad es que hay bastante confusión porque todo funciona a base de marketing. A un chico que acaba de terminar el grado le dicen: ‘Don fulano es muy bueno’. Pero ¿quién lo afirma? El marketing. Y a mí eso me parece

una pena. Con el agravante de que hoy, además, tienen que pagar una barbaridad de dinero”.

Para elegir un buen maestro, el doctor Lucas sugiere que se tenga en cuenta “su conocimiento amplio y profundo sobre un campo concreto, y no sólo cómo aplica una técnica” y pone de relieve que “la exigente y compleja tarea del maestro requiere, además de saber científico, cualidades pedagógicas”.

¿Cuándo elegirla?

Ante la amplia oferta existente, el doctor Alfonso Oteo sostiene que la mejor opción para formarse es realizar un posgrado reglado, “porque aporta formación teórica y práctica sobre pacientes”, pero insiste en que “la opción de residencias clínicas y residencias tuteladas son una buena alternativa para gente que no puede o quiere acceder a un posgrado de dedicación exclusiva, o que desea profundizar en alguna técnica específica y que puede ver de primera mano a gente con experiencia cómo las realizan (residencia presencial), o bien soltarse en sus primeras cirugías de una técnica determinada con el soporte de un profesional que le aconseja en cada paso y pueda tomar las riendas de la intervención en caso de que algo vaya mal”.

Por otro lado, el doctor Francisco García Lorente, vocal del Consejo General, expone que “si la necesidad es ahondar en profundidad en el conjunto de una rama de la odontología, pueden ser necesarias estancias largas y posiblemente otro tipo de oferta formativa; mientras que, si sólo se necesita perfeccionar o experimentar técnicas concretas, puede ser suficiente una estancia corta”.

