

**SEGGO**

SOCIEDAD ESPAÑOLA  
DE GERENCIA Y GESTIÓN  
ODONTOLÓGICA

**GUÍA ÉTICA DE  
GESTIÓN EN ODONTOLOGÍA**

Desde la búsqueda de la excelencia y con la firme misión de introducir a los profesionales de la Odontología en la gestión empresarial, la Sociedad Española de Gerencia y Gestión Odontológica (SEGGO) presenta unos principios éticos centrados en enfoques de actuación que sirvan de guía para sus miembros así como para aquellos profesionales que sientan el compromiso de promover la Gestión como una disciplina ética y necesaria.

No es la primera vez que Instituciones, Asociaciones, profesionales en general y desde el ámbito Sanitario en particular, se proponen unas pautas en beneficio y orientación del desarrollo de una profesión y en aras de defender a los pacientes.

En definitiva queremos ofrecer a la comunidad profesional una guía de interpretación y actuación sobre la puesta en práctica de la Gestión Odontológica.

## OBJETIVO

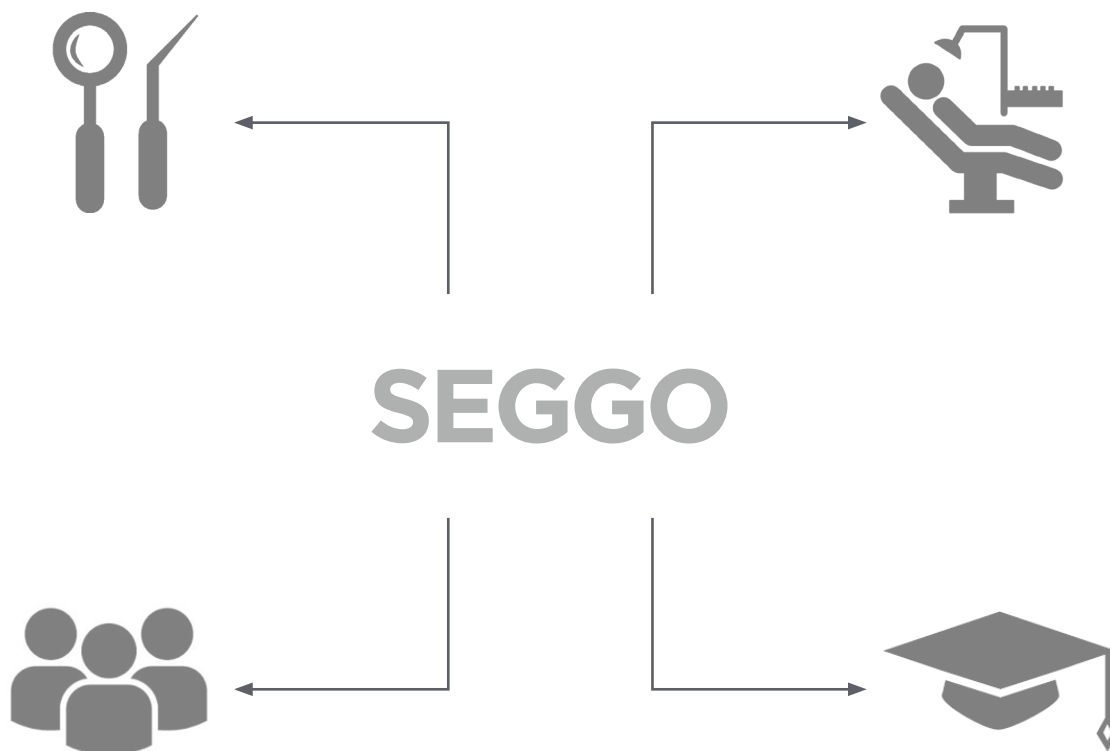
El objetivo de esta Guía Ética de Gestión en Odontología es exponer una serie de principios con el fin de que los profesionales se comprometan voluntariamente a incorporarlos en su ejercicio profesional y así mejorar la calidad en su actividad clínica, en su gestión y en la atención al paciente.

Estos principios complementan, sin interferir, las disposiciones del obligado cumplimiento del correspondiente Código Español de Ética y Deontología Dental del Consejo de Dentistas, sirviendo para inspirar, precisar y encauzar la conducta del profesional odontológico. Esta Guía Ética de Gestión en Odontología en armonía con otras iniciativas, pretenden divulgar una visión ética, elegante y respetuosa de la gestión empresarial. Un modelo centrado en el compromiso con el paciente a través de la más esforzada dirección del equipo profesional y colaboradores.

## ESTRUCTURA

El documento se construye entorno cuatro grandes objetivos que a su vez contienen los principios éticos relacionados. Estos objetivos son:

1. Excelencia clínica: entendiendo que el objetivo prioritario de nuestra profesión es ofrecer una praxis clínica y una Odontología de calidad.
2. Beneficiar al paciente: entendiendo que todos los procesos y protocolos deben girar entorno al paciente, convirtiéndolo en el centro de nuestra actividad.
3. Crecimiento de Equipo: entendiendo que la clínica dental se compone por diversos profesionales a los que hay que cuidar y motivar para construir una empresa sólida y sostenible.
4. Promocionar la Odontología: entendiendo que el prestigio de nuestro colectivo es el resultado de la suma individual de esfuerzos de cada profesional.





## 1-Excelencia clínica:

1.1- La Gestión profesional debe ir acompañada de una formación clínica y una destreza técnica competente, para conducir al profesional hacia el éxito, ofreciendo al paciente la mejor Odontología posible.

1.2- Mejorar los procedimientos y protocolos para aumentar los niveles de calidad y reducir errores en beneficio sobre todo de los pacientes pero también de los profesionales. La gestión del cambio mediante protocolos de adaptabilidad nos orientan hacia la aplicación de mejores procesos de trabajo.

1.3- La organización y planificación serán vitales para optimizar los recursos, así como la reinversión de los beneficios económicos en mejoras estructurales, tecnológicas y formativas que ayudarán a ofrecer un mejor servicio instaurando una práctica profesional enfocada a la mejora permanente.

1.4- La Gestión Odontológica debe acompañar al profesional en la búsqueda de la mayor obtención de conocimientos, habilidades y capacidades profesionales, aumentando día a día su profesionalidad para un mejor servicio al paciente.



## 2-Beneficiar al paciente:

2.1- La Odontología es una profesión de personas que tratan a personas; por lo tanto, la Gestión tiene vocación de servicio al paciente, tanto de modo físico como emocional, independientemente de su religión, cultura o raza.

2.2- La Gestión debe guiar al profesional a ser justo y honrado en sus decisiones y recomendaciones con la mayor honorabilidad e integridad, así como a respetar los derechos y la confidencialidad de sus pacientes. La Gestión asimismo nos debe hacer reconocer qué casos están fuera del alcance de la experiencia y formación de un profesional y derivar a otros profesionales los pacientes que requieran de tratamientos ajenos a nuestro nivel actual.

2.3- Por ello, la Gestión debe estudiar y analizar el mercado odontológico así como los comportamientos, hábitos y necesidades de la población para ofrecer servicios que se adapten y ajusten a las necesidades del paciente.

2.4- El interés económico no debe ser nunca el objetivo primordial sino la consecuencia de un correcto y acertado servicio al paciente, siendo éste el verdadero objetivo de la Odontología. Los aspectos económicos no serán nunca un objetivo prioritario sino la consecuencia del trabajo bien hecho. Establecer un precio justo para el paciente es una prioridad.

2.5- La comunicación es la base de la relación entre personas y debe ser cuidada al máximo tanto con los pacientes, como con el equipo y los compañeros, evitando malentendidos e incomodidades perfectamente evitables a los pacientes.



### 3- Crecimiento de Equipo:

3.1- Trabajar en equipo implica desarrollar la habilidad para participar activamente en una meta y un objetivo común, incluso cuando la colaboración conduzca a una meta no directamente relacionada con un interés personal.

3.2- Liderar un equipo implica la habilidad y la capacitación necesarias para guiar e inspirar la acción de las personas mediante motivación, el contagio de ilusiones y la consecución de sus objetivos y deseos.

3.3- Gestionar un equipo de profesionales es motivar personas, organizar y planificar sistemas para optimizar recursos y minimizar errores, que aumenten la satisfacción y vocación de servicio de todos los profesionales involucrados.

3.4- La relación con el equipo vincula a un justo pago. La Gestión Odontológica debe fomentar el reparto del éxito y debe potenciar el desarrollo y progreso de todos los integrantes de un equipo.

3.5- La Gestión Odontológica debe reducir la reacción del equipo ante problemas a favor del comportamiento pro-activo de todos, actuando cuando se vislumbran desviaciones de calidad o simplemente proponiendo mejoras aún sin estar expuestos a problemas y amenazas, así como la interpretación del cambio como una oportunidad y no como una amenaza.



#### **4- Promocionar la Odontología:**

4.1- La Gestión Odontológica ayuda a no temer ni rivalizar con la competencia. La Gestión debe aceptar y entender el éxito de cada profesional como una alegría común. Así, un dentista aprovechará la aportación y el prestigio de un compañero revertiéndolo hacia la reputación del sector, y por tanto en su propio beneficio. Como asimismo no realizar manifestaciones ni críticas al colectivo especialmente cuando no se dispone de la información y documentación suficiente para poder conocer el escenario con el que se pudo encontrar otro compañero ante un tratamiento. Sin menoscabo de colaborar en la defensa de la Odontología de la profesión y de sus integrantes y denunciar antes los organismos competentes cuando se tiene conocimiento de una violación de los derechos fundamentales de un profesional o de un paciente.

4.2- La Gestión debe ayudar a conseguir propuestas basadas en colaboraciones y acciones justas y honestas en las que todos ganan y reciben tanto o más de lo que aportan e invierten emocional y racionalmente. La agrupación y colaboración entre profesionales ayudará a convertir la profesión odontológica en un mercado más competente y fortalecido frente a otros sectores.

4.3- Las agrupaciones entre profesionales, los acuerdos con proveedores siempre en beneficio de los pacientes, deben ser vehículo de confianza y fortaleza para un sector en permanente mejora.

4.4- La práctica de una Odontología ética, justa y honesta debe establecer criterios y conductas como los que propone esta Guía, que generen confianza, respeten la ley y armonicen las relaciones de manera elegante entre los distintos profesionales de este colectivo, en orden a la mayor creación de valor para cada profesional y para el sector en su conjunto.

4.5- Especial mención al compromiso de jamás incurrir en publicidad ilícita, engañosa, y desleal que a través de la creación de falsas expectativas distorsionan la realidad o confunden a la población, perjudicando al resto de compañeros. En este punto debemos remarcar que la Odontología es una profesión de servicios y no de productos y que por tanto al promoción y publicidad basada en tratamientos como si fueran productos perjudica al profesional en primera instancia y al colectivo profesional.

# SEGGO

SOCIEDAD ESPAÑOLA  
DE GERENCIA Y GESTIÓN  
ODONTOLÓGICA

**Dr. Primitivo Roig Jornet**

PRESIDENTE

**Dr. Rafael Areses Gómez**

VICE-PRESIDENTE

**Dra. Elena Labajo González**

SECRETARIO GENERAL

**Dr. Enrique Cuñat Lucio**

TESORERO

---

VOCAL

**Dra. Ana María González Maeso**

**Dr. Primitivo Roig Carbó**

Calle Alcalá 79, 2º, 28009 Madrid - España

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