

## CARTA AL DIRECTOR

### La importancia de la presencia *online* y buenas prácticas en redes sociales para el Cirujano Ortopédico



### The importance of online presence and best practices for the orthopedic surgeon in social media

Sr. Director,

#### Beneficios de tener presencia *online*

La población general quiere acceder a nuestros quirófanos a través de internet. Desean ver lo que hacemos y cómo lo hacemos; y preferentemente en tiempo real. Bajo esta premisa, el internet se ha posicionado en los últimos años como el primer canal de información y consulta sobre salud para nuestros pacientes.

Los beneficios tanto directos como indirectos de una adecuada presencia en redes sociales (RRSS), convergen fundamentalmente en los siguientes cinco puntos: aumento de la visibilidad, *networking* profesional, acercamiento de la comunidad médica al paciente y educación sanitaria.

#### El poder del perfil

Administrar un perfil profesional en RRSS nos da la posibilidad de visibilizar nuestro trabajo como Cirujanos Ortopédicos al público general y al resto de la comunidad científica. Nuestro perfil profesional en RRSS se debe ajustar a las expectativas propias de la sociedad con respecto al ejercicio médico. Es por eso recomendable separar la cuenta personal de la profesional.

La descripción que enmarca cualquier perfil deberá incluir palabras clave relacionadas con nuestra subespecialidad, pues el Cirujano Ortopédico aporta valor como tal y por la subespecialización que desarrolle. Además, es recomendable que nuestra biografía responda acerca de nuestros intereses y situación laboral actual.

La imagen que proyecte nuestro perfil debe ser equivalente a la percibida durante nuestra práctica asistencial presencial. Cuidando el lenguaje, formas e incluso la fotografía de perfil, con lo que fortalecemos la confianza del paciente.

Es complicado crear un equilibrio entre lo personal y lo profesional en lo que se refiere a la imagen digital y conseguir unificarlo en un mismo perfil. Cada detalle cuenta a la hora de definir nuestra participación en internet, sabiendo que es el usuario el que determinará finalmente el carácter de nuestro perfil en función del mensaje percibido. Para lograr transmitir el mensaje deseado y generar en nuestra audiencia un *feedback* positivo, es fundamental primero determinar nuestros objetivos y escoger el canal adecuado.

#### Uso de fotografías y videos

La difusión de imágenes y en especial de radiografías de pacientes, no está exenta de debate. Si interviene información médica de alguno de ellos en las RRSS, además de contar con su consentimiento explícito, es imperativo asegurarse que este no es identificable de ninguna manera. Hasta la foto más ingenua puede socavar los pilares de la deontología médica.

No obstante, para los profesionales asiduos a compartir su trabajo en RRSS, las fotografías están siendo relegadas por el video como el medio preferido para mostrar casos clínicos o un procedimiento quirúrgico. El auge de clips cortos de video, junto con la proliferación de aplicaciones que simplifican su edición y la posibilidad de compartirlo en RRSS, han logrado aumentar la interacción o *engagement* del usuario con sus seguidores. Características que han incentivado su uso por encima del contenido en imágenes.

#### Opinión personal vs. opinión profesional

Las RRSS suponen la plataforma ideal para la divulgación médica y, debido a la espontaneidad e inmediatez que otorgan, demandar la opinión profesional de un traumatólogo se ha convertido en un acto cotidiano. Pese a la solidaridad inherente del médico, no existe la obligatoriedad de ofrecer consejo médico directo a un paciente en RRSS. Siempre se le puede referir a webs de interés sanitario que le permitan resolver sus dudas.

Por otro lado, la publicación de *posts* controvertidos de índole no médica en nuestro perfil profesional puede afectar a nuestra reputación y repercutir en nuestra profesión. Es nuestro deber mantener determinados estándares de comportamiento incluso cuando usamos las redes; pues como se remarca más arriba, nuestra participación en internet ha

de transmitir los valores y actitudes que desarrollamos en nuestra práctica profesional.

## La importancia de la privacidad e implicación legal

Cualquier información publicada con datos personales e incluso contextuales, puede ser identificada. Romper el secreto profesional médico, además de acarrear consecuencias legales, menosprecia las bases de una buena relación médico-paciente.

El alcance de las publicaciones en internet es incierto y, en ocasiones, su duración es permanente. Pese a su eliminación, el contenido difundido en RRSS se replica en servidores remotos carentes de acceso para el usuario corriente y puede ser recopilado por otros usuarios.

## Conclusión

El «boca a oreja» tradicional ha constituido durante las últimas décadas el método generalizado para buscar un especialista en traumatología. Hoy vivimos en un mundo que cabalga a lomos de la tecnología. Esta circunstancia ha propiciado la proliferación de páginas web personales, blogs de opinión y la participación del traumatólogo en las RRSS.

No hay información médica en red que pueda sustituir el diagnóstico y manejo presencial de la patología del paciente. Sin embargo, son numerosos los beneficios que podemos obtener de dejar nuestra «huella digital» en internet.

Es inevitable que los pacientes recurran a internet para complementar la información adquirida antes o después de visitar al especialista, con independencia de la visita médica presencial. Este busca resolver en otros canales las dudas que no solventamos en la consulta. Confían en las sugerencias de Google a la hora de elegir por quién ser tratados y comparten su experiencia médica en RRSS.

Así, tener presencia *online* se ha convertido en un hecho distintivo. La superespecialización juega igualmente un papel diferencial a la hora de atraer futuros pacientes. Además, el posicionamiento en red como traumatólogos superespecialistas aporta valor añadido a la comunidad médica y al paciente; y en esa dirección deberían dirigirse nuestras publicaciones.

Entre las diversas opciones que nos permiten comparar contenido y aumentar nuestra visibilidad en línea; las RRSS se han posicionado como las plataformas de difusión

por excelencia. El carácter singular de las RRSS viene determinado por su inmediatez y gran alcance. Son un medio de difusión global, proclive a utilizar un lenguaje más comprensible para el público general y que nos ofrecen la posibilidad de segmentar su contenido.

El *networking* sanitario, junto con la colaboración de profesionales de una misma área de conocimiento o la actualización científica al minuto, no serán nuestra única ganancia.

La relación médico-paciente *online* tiene un beneficio de carácter bidireccional. Más allá del *marketing* social que podamos obtener con nuestra participación en redes, la presencia *online* permite al segundo obtener información médica de calidad proveniente de especialistas en traumatología y ortopedia.

La evidencia científica también defiende esta práctica: se ha demostrado una mayor adherencia del paciente al tratamiento y un aumento de su satisfacción en aquellas situaciones en que este dispone de información de calidad antes y después de la consulta con el traumatólogo.

## Financiación

Este trabajo no ha recibido ningún tipo de financiación.

## Conflicto de intereses

Los autores declaran no tener ningún conflicto de intereses.

## Nivel de evidencia

Nivel de evidencia V.

M. Vázquez Gómez<sup>a,\*</sup>, M. Galipienso Eri<sup>b</sup>,  
J. Dellonder Frigolé<sup>b</sup> y A. Hernández Martínez<sup>c</sup>

<sup>a</sup> Servicio de Traumatología y Cirugía Ortopédica, Instituto Cugat - Fundación García Cugat, Hospital Quirónsalud, Barcelona, España

<sup>b</sup> Servicio de Traumatología y Cirugía Ortopédica, Hospital Universitario Dr. Josep Trueta, Girona, España

<sup>c</sup> Servicio de Traumatología y Cirugía Ortopédica, Hospital Universitario Vall d'Hebrón, Barcelona, España

\* Autor para correspondencia.

Correo electrónico: [miguelvazquez.go@gmail.com](mailto:miguelvazquez.go@gmail.com)  
(M. Vázquez Gómez).