

Duros a cuatro pesetas

Eduardo Padrós Serrat

Director

Un famoso escritor catalán de principios del siglo XX, Santiago Rusiñol, propuso a sus colegas una apuesta. Les aseguró que, al ofrecer duros (es decir, monedas de 5 de las desaparecidas pesetas) por cuatro pesetas en el barcelonés paseo de la Rambla, nadie estaría dispuesto a realizar este trueque, a pesar de que, como es obvio, en cada transacción los transeúntes ganarían un veinte por ciento (una peseta de más). Y, de hecho, Rusiñol ganó esa apuesta: la gente pensó que había gato encerrado, que en esta proposición se escondía alguna trampa, y nadie estuvo dispuesto a intercambiar sus cuatro pesetas por duros aunque el cartel que colocó en su mesa en la calle era muy llamativo.

En la sociedad actual cada vez prima más el consumismo, en un entorno altamente liberalizado y con un grado de competencia enorme. Sin duda, para aumentar la calidad de vida y poder gozar del derecho a escoger entre diferentes opciones, esto es algo muy positivo. Ahora bien, este tema se transforma en un asunto "resbaladizo" al considerar determinadas áreas profesionales, constituyendo un claro ejemplo las ciencias de la salud y en especial la Odontología y la Ortodoncia. La gran plétera profesional que nos ha empezado a invadir durante los últimos años y que, sin duda, seguirá en los tiempos inmediatos, se ha visto acompañada por parte de algunos compañeros de promesas de servicios de alta calidad a precios muy bajos. Y esto es peligroso, ya que precisamente, la odontología en general y la Ortodoncia en particular son áreas que requieren un altísimo conocimiento técnico y, para obtener los mejores resultados posibles, la aplicación de técnicas, aparatos y materiales de altísimo coste, que evidentemente no podrán aplicarse si nuestra arma de competitividad es el precio llevado a esos límites tan bajos, yo diría que hasta insospechados. La utilización de análisis computerizados tridimensionales; teletermografía aplicada; análisis computerizados de la oclusión y de la ATM; aparatología como el invisalign®; arcos de materiales de última generación (CNA, Beta Titanio, Copper Ni Ti, por ejemplo); los últimos brackets y técnicas

desarrollados en ortodoncia vestibular estética y lingual; etc., es imposible si no se aplican tarifas apropiadas. Si los honorarios a percibir son tan bajos, habremos de prescindir de estos últimos avances tecnológicos, y en último término quien más se va a resentir va a ser el propio paciente. No me parece lícito, como he comprobado en algunas ocasiones que hacen determinados centros, prometer "altísima calidad a precios bajísimos" ("duros a cuatro pesetas"), regalando radiografías, primeras visitas, diagnósticos y planes de tratamiento, cuando precisamente esas partes de nuestra intervención son probablemente las más importantes para tener las máximas garantías de éxito; ni cobrar posteriormente mensualidades ridículas. Pienso que la competencia profesional puede ser muy positiva tanto para nosotros como para los pacientes, si nos anima a mejorar en nuestro quehacer clínico diario, aplicando los nuevos avances propios de la profesión e intentando superarnos a nosotros mismos todos los días, siendo cada vez mejores (evidentemente, a precios razonables pero no ridículos); pero mucho menos si lo que pretende es abaratar tratamientos que es imposible que sean muy económicos si se realizan con la máxima calidad disponible hoy en día.

Esta revista es un ejemplo de los medios que disponemos hoy para conocer técnicas y aspectos que pueden ayudarnos precisamente en este sentido. Así, esta vez, incluimos una interesantísima tribuna de opinión sobre la conveniencia o no del tratamiento precoz, a cargo del Dr. Antonio Facal García; un artículo sobre la aplicación clínica de un aparato que puede ayudarnos mucho en determinados tratamientos, como es el elevador lingual de Salagnac, a cargo de los Dres. Alejandro Romeo y Blanca de la Higuera; y dos artículos de revisión, uno cuyo primer firmante es el Dr. Antonio Lucea, sobre los diferentes métodos disponibles para mantener y recuperar el espacio, y otro sobre los métodos disponibles para estudiar el crecimiento craneofacial en Ortodoncia, cuyo primer firmante es Eduardo Padrós.

Hasta pronto