



Primera visita gratis, o errar el tiro

F. JAVIER CORTÉS MARTINICORENA
ESTOMATÓLOGO. DOCTOR EN MEDICINA Y CIRUGÍA

En este panorama, a veces tan desolador, en que se ha convertido la práctica de la odontología y la estomatología en España, la palma se la lleva el rutilante anuncio de “primera visita gratis”. Esta estrella que pretende –y lo consigue muchas veces– invitar a los pacientes a entrar en una clínica dental, se disfraza a veces de “estudio sin compromiso”. Pero es obvio que el paciente no adquiere ningún compromiso una vez ha pagado al profesional por su diagnóstico; podrá o no confiar en ese profesional, nadie le obliga. Pero quien así actúa, ya ha empezado errando el tiro.

Desgraciadamente, una buena parte de los servicios odontológicos que se ofrecen en nuestro país han perdido su condición de servicios médicos para convertirse, como apuntaba Alberto Manzano en esta misma revista (Núm. 24), en vendedores de objetos. Y, claro, si lo que algunos hacen es vender objetos –con los implantes como producto estrella– el factor decisivo ya no es la necesidad médica de tratamiento, sino la supuesta bondad del precio.

La primera visita gratis es la perversión primordial de nuestro quehacer (y perdóneme la dureza de la palabra), síntoma de la decadencia y la pérdida de identidad de cierto sector de la odontología, como servicio médico que somos. Dice el Harrison (Mc. Graw-Hill Panamericana, 2002) en su capítulo sobre la toma de decisiones en medicina, “La actividad clínica más importante no corresponde a los procedimientos o prescripciones sino a los juicios a partir de los cuales fluyen todos los demás aspectos de la medicina clínica.” Es decir, que la actividad más importante en medicina –y en odontología– es el diagnóstico, porque de ahí se van a derivar todas las demás acciones. Frases como ésta, deberían figurar en el frontispicio de nuestras clínicas.

“*El diagnóstico es el cuerpo central de nuestra actividad médica. Si devaluamos este acto, y lo hace quien lo ofrece gratis, estamos devaluando nuestra actividad.*”



Los dentistas somos asesores de salud en primer lugar y, a continuación, somos clínicos que prescribimos y ejecutamos tratamientos. Ningún tratamiento puede ser beneficioso para la salud de las personas si no va precedido de un correcto diagnóstico y un plan de tratamiento meditado a la luz de los conocimientos actuales y la habilidad de cada clínico para resolverlos con los medios de que dispone. En ningún caso podemos olvidar que el diagnóstico es el cuerpo central de nuestra actividad médica. Si devaluamos este acto, y lo hace quien lo ofrece gratis, estamos devaluando nuestra actividad. Porque es ahí donde el profesional pone en valor sus conocimientos, su preparación y su capacidad para aconsejar a cada persona en cada situación.

Hace ya mucho tiempo que la medicina pasó de ser el “arte” de curar enfermos a ser la “ciencia y el arte” que se ocupa de la salud de las personas (y de las poblaciones). Ofrecer estudios sin compromiso, es decir, a coste cero, es retroceder todo ese tiempo y venderse por unas monedas futuras. Hoy en día, en sociedades avanzadas como la nuestra, la principal riqueza no reside en los medios materiales sino en el conocimiento •