

## Revista de la Asociación Dental Mexicana

Volumen  
Volume 62

Número  
Number 4

Julio-Agosto  
July-August 2005

Artículo:

### Editorial

Derechos reservados, Copyright © 2005:  
Asociación Dental Mexicana, AC

Otras secciones de  
este sitio:

- 📖 Índice de este número
- 📖 Más revistas
- 🔍 Búsqueda

*Others sections in  
this web site:*

- 📖 *Contents of this number*
- 📖 *More journals*
- 🔍 *Search*





## Editorial

El término globalización fue acuñado por allá, a fines de los años ochenta, fue una forma más elegante de referirse a las compañías transnacionales sin ponerles apellido a las antes mencionadas.

Ahora son más bien los países (donde están las mentadas compañías) los que hacen que los países se desarrollen o no dependiendo de las ganancias que de ellos obtengan. Así, la mayor producción de bienes se da donde se pueden hacer las cosas a bajo costo y con buena calidad. Aunque al principio hay algunos tropiezos después se profesionalizan las compañías para dar buenos productos. El esfuerzo por hacer productos dentales que sean predecibles, duraderos y no perjudiquen a la salud general es continuo. Las empresas destinan una gran cantidad de recursos para el desarrollo de nuevas tecnologías que cumplan con los requerimientos de una sociedad en movimiento, el simplificar la actividad del odontólogo es sin duda lo que más éxito tiene.

Aunque no muchos comprenden aún las acciones de las Secretarías de Estado que tienen a su cargo la salud, se desempeñan con un cuadro básico mínimo y lo más económico posible. Curiosamente, son los costos indirectos los que tienen una carga mayor sobre los honorarios transmitidos. Aquellos que han tomado la profesión como actividad económica principal se ven perjudicados por aquellos que la ejercen como complemento, ya que no transfieren los costos reales a sus pacientes. Esto es algo que no se vale, pues se convierte en competencia desleal. No es lo mismo tener un consultorio en una habitación extra de la casa donde se vive, a pagar una renta o hipoteca de un consultorio. Atender a dos pacientes o tres para obtener algunos recursos adicionales no es una forma ética, aunque sabemos que cada quien puede hacer lo que quiera, por eso somos "capitalistas" libres. Algunas agrupaciones han intentado tener una lista de precios (remuneraciones) por zonas en sus ciudades y no han tenido éxito, ya que siempre incumplen el convenio bajando los precios. Los que cumplen esos convenios son gente decente y se ven perjudicados por aquellos que por tener "más pacientes" están dispuestos a perder. Siempre van a existir individuos que no les importe nada más que sus personas.

Permítame que le cuente que una profilaxis cuesta desde \$1,500.00 pesos hasta "gratis", amalgamas desde \$50.00 hasta \$1,500.00, extracciones desde \$80.00, coronas desde \$125.00 hasta 15,000.00 aunque los primeros parecen precios en dólares americanos son en pesos mexicanos y la disparidad es extraordinaria, así como la calidad de los trabajos realizados. La realidad de este país es que no podrá existir una remuneración más o menos igual por la desigualdad socioeconómica que se tiene, y sobre todo, por la diversidad de actitud profesional existente.



Dr. Elías Grego Samra.  
Editor