



# La complicada profesión de cirujano dentista



Dr. Manuel Farill Guzmán

**iA**h, qué difícil es ejercer la buena odontología! Todo parece conspirar en nuestra contra. La gente ingiere cada vez más alimentos azucarados, enharinados y encelofanados (trate de decir esta palabra rápido varias veces seguidas). Además, come a todas horas. Pocos países hay con tantos restaurantes, fondas, taquerías y tragaderos como el nuestro. Y en todos venden la mexicanísima Vitamina T, con la que se denominan a los tacos, tortas, tostadas, tlacoyos y tamales, lo que -junto a nuestra genética especial- nos hace a los latinos especialmente propensos a la diabetes.

Pero, además, ¡qué trabajo nos cuesta que la gente acuda a nuestros consultorios para prevenir las enfermedades! Les digo a los pacientes: "tiene usted dos posibilidades para venir al consultorio: cuando la muela quiera o cuando usted desee". Torpemente, siempre escogen la primera, cuando tienen odontalgia y para "salvar" a la muela tienen que gastar más. Endodoncia, endopostes, corona o, de plano, extracción y puentes o implantes. En estos casos, debemos convencer, como asociaciones y colegios a las autoridades sanitarias para que organicen y lleven a cabo campañas permanentes en los medios masivos de comunicación en donde orienten al público: "Visite a su dentista cada seis meses". ¿Qué les costaría, además, a Televisa o a Televisión Azteca hacer un bien público difundiendo gratuitamente estas campañas?

El que los pacientes acudan a visitarnos por emergencias nos ha hecho a los dentistas la bien-ganada-fama de dolorosos, lentos y costosos, porque, en efecto, un molar infectado pulparmente provoca que tengamos que esperar a que gracias al antibiótico la infección ceda, a que el tratamiento de endodoncia sea tal vez en dos o tres citas, en que tardemos en poner el poste y preparar una corona, tiempos que debemos cobrar.



En odontología, el tiempo-sillón se cobra. Uno de los defectos más difundidos que he notado al dar cursos es que los dentistas no se adjudican a sí mismos un sueldo y mezclan todo el tiempo sus gastos personales con los del consultorio, haciendo imposible que sepan cuánto ganan y cuánto gastan en sus consultorios, para poder así determinar cuánto deben cobrar por cada minuto en el sillón y cuánto deben ahorrar o invertir. Hasta que no hagamos esto, no sabremos llevar ni mejorar este negocio que escogimos, llamado odontología.

Afortunadamente, vivimos en una época de oro de la odontología. Aunque muchas técnicas se han complicado, el instrumental, los materiales y los equipos (nuevos y de buena calidad) nos ayudan muchísimo para ser capaces de trabajar con mayor calidad. Todas las marcas dentales tienen nuevos y estupendos materiales dentales que merecen que los probemos. Los fabricantes de equipos (Cerec, Dentadec, Dentsply, 3M-ESPE, Ivoclar, Kerr, etc.) tienen productos maravillosos destinados a hacernos la vida más fácil a los dentistas y a brindar mayor calidad en nuestros trabajos a nuestros pacientes. Es por eso que visitar las exposiciones comerciales dentro y fuera de nuestros congresos y jornadas científicas es tan importante para estar al día. Y no estaría mal asistir a congresos en el extranjero para saber cómo son los congresos realmente grandes, con exhibiciones comerciales gigantescas. De paso pueden ustedes hacer sus compras y deducir impuestos.

En resumen: necesitamos ofrecer mayor orientación dietética y sobre la salud a nuestros pacientes; debemos presionar más a la SSA, al

IMSS e ISSSTE como agrupación para que tengan campañas permanentes que hagan que el público visite a sus dentistas (o a que busque uno si no lo tiene), tenemos que aprender a tratar a nuestro consultorio como un negocio y tomar cursos para ello y tenemos que ponernos al día en todo lo referente a nuestra profesión asistiendo a los congresos (y entrando a las conferencias) y exhibiciones comerciales que nos muestren todos los nuevos adelantos, adquiriendo todo lo que se pueda en nuestro país, en donde nos ofrecen precios similares a los de EEUU, pero nos dan garantía, servicio, buena atención y podemos deducir estos gastos. Pidan sus facturas.

La odontología la llevamos a cabo los cirujanos dentistas, que somos los capitanes del equipo, pero colaboran fuertemente con nosotros los técnicos dentales, los asistentes dentales, algunos especialistas médicos, los depósitos proveedores de materiales y equipos y, en general, la industria y el comercio dentales. Si todos cooperamos, podemos ofrecer mejores servicios al público que los requiere para obtener mejor salud buco-dental en esta generación y en las que siguen.

Correspondencia con el autor:

[drmfarill@gmail.com](mailto:drmfarill@gmail.com)

[revistaadm@gmail.com](mailto:revistaadm@gmail.com)

Lea los blogspots:

[www.vuela-pluma.blogspot.com](http://www.vuela-pluma.blogspot.com) (opiniones político-socio-culturales del entorno mexicano)

[www.manuelfarill.blogspot.com](http://www.manuelfarill.blogspot.com) (de mercadotecnia dental)