

LA ECONOMIA DENTAL COMENTANDO UN EPISODIO DE LA VIDA EN EL CONSULTORIO

por el

DR. MARCELO FRIEDENTHAL

Se presenta en el consultorio una conocida persona del odontólogo. Pregunta: "¿Qué debería hacerse, doctor, en mi caso? Estoy decidido a poner en cura mi boca, que he venido descuidando demasiado tiempo. Dígame qué debo hacer, cuánto debo abonarle como honorarios...; en fin, haré lo que usted me diga!"

Es frecuente que en casos así, y considerando que se trata del ideal—una persona que acude al profesional totalmente confiada en él—, se descuide la adopción de algunos recaudos elementales. En otras palabras: quiere tener una atención especial con ese conocido, que también puede ser una persona a quien se le debe algún pequeño favor o el familiar de un médico del barrio, etc.

Guiado, pues, por un pensamiento generoso, la idea del servicio llena su mente. Contesta, por consiguiente, con un "No se preocupe usted de honorarios ahora, que lo importante es iniciar ya los tratamientos que tanto urge efectuar. Más adelante o al final trataremos la faz económica", fórmula ambigua con la que el odontólogo entiende hace ver al paciente que sus propósitos son desinteresados. Y ante la aceptación de sus palabras, que, si se quiere, fuerzan amablemente la voluntad del paciente, comienza a atenderlo con lo mejor de sus técnicas de trabajo. Las sucesivas etapas de éste transcurren entre expresiones amables y risueñas; la relación profesional-paciente entablada parece ser poco menos que perfecta, y si alguien, a esta altura del proceso, preguntara al profesional qué cree opina ese paciente sobre su personalidad, contestaría seguramente: "¡Maravillosa!..."

Pero—el lector seguramente intuyó que existe ese "pero"—las cosas no son exactamente así. En las profundidades de esta

relación profesional-paciente medra un error fundamental, que obra como "bomba de tiempo". Efectivamente, al presentar en la última sesión la cuenta por los servicios prestados, la sonrisa de todas aquellas placenteras sesiones de trabajo se trueca por una expresión de desagrado o disgusto, que suplanta a la del agradecimiento que esperaba el profesional. Surge por ambas partes la decepción: el operador creyó que, dado el monto de trabajo efectuado, los costos de prótesis habidos, las dificultades técnicas o de actuación superadas, etc., y, sobre todo, teniendo en cuenta la generosa reducción de honorarios acordada, el paciente quedaría encantado; en cambio, "todavía le tiene que estar explicando los porqué de la cifra presentada". El paciente, por su lado, queda disgustado porque "él nunca imaginó que el presupuesto ascendería a tanto. No es que realmente considere que el profesional no merezca estos honorarios, pero es que están más allá de sus posibilidades económicas, etc."

Aquí se hace presente la economía dental en un breve comentario sobre lo sucedido. Por más que en casos así se tenga la mejor de las intenciones, como ser la de reducir sustancialmente los honorarios habituales por tratarse de un caso especial, al colega del ejemplo le faltó conocer la idiosincrasia del paciente. Aún siendo una persona conocida, alguien a quien tal vez se ve todos los días y se conversa con él, esto no significa todavía que se le conozca como paciente. Se ignora la índole de sus reacciones ante un presupuesto, una indicación de tratamiento, un pronóstico, un plan de tratamiento. Ponerse a trabajar para él en estas condiciones equivale a correr riesgos como el apuntado, por no haber educado al paciente.

Puede tratarse de una persona que ha tenido poquísimo o ningún trato con odontólogos, referencias por amigos de los honorarios de otros colegas que trabajan por otras cifras menores, o puede que no se haga tratar desde hace tiempo y, por tanto, ignora la actualidad en materia de honorarios. Proceder creyendo de buena fe que el paciente se complacerá por la concesión que se piensa hacerle es, desgraciadamente, ilusoria quimera que tropieza a menudo contra duras realidades. Saquemos, pues, "la moraleja" que emerge del comentario efectuado y que resumiremos así:

a) Conviene no dar por sentado a priori la reacción del paciente en materia de honorarios.

b) La claridad en las mutuas relaciones jamás daña cuando se respetan los requisitos de oportunidad, habilidad y discreción.

c) Lo que a veces llamamos "buena intención", a cuyo convencimiento se posterga el planteamiento de los honorarios, suele ser una excusa para eludir algo que molesta al profesional hacerlo.

d) Antes de acusar a la otra parte de ignorante, incomprendiva o ingrata, es justo reconocer que el problema se origina en un prejuicio sobre cuál sería la reacción del paciente.

e) Frente a pacientes que hace tiempo no visitan a ningún dentista y que, por tanto, no están enterados de los actuales honorarios, conviene no dar por sentado nada y aclararlo todo.

f) Una vez más se comprueba cuánto mejor para las dos partes es conocer, desde la iniciación de la relación profesional-paciente, los mutuos derechos y obligaciones.

g) En las relaciones profesional-paciente, como en el ajedrez, la "apertura" tiene valor fundamental. Una iniciación defectuosa produce un juego débil y suele terminar en jaque mate para las aspiraciones del profesional.

h) La economía dental, ocupándose de la apertura, medio juego y final de esas partidas que el odontólogo libra contra sus pacientes, constituye un auxiliar valioso, cuyas consecuencias gravitan sobre la vida profesional y, con suma frecuencia, sobre la privada también.

(*per* "Coop. Dent.", núm. 151, pág. 153, 1959.)

DIENTES CON QUINIENTOS MIL AÑOS

El descubrimiento de dientes temporales fosilizados de un niño que vivió en el Africa Occidental hace unos cuatrocientos mil o quinientos mil años, es anunciado por el Dr. L. S. B. Leakey, Curador del Museo Coryndor, según la revista «Hamdard Medical Digest». Los dientes se descubrieron a unos doscientos pies debajo de la superficie de la tierra, en un sitio que se llama el Barranca! Olduvai, en Tanganyika. El descubrimiento ha sido un secreto durante los últimos dos años.

LOS PREMIOS NOBEL 1958 DE FISIOLOGÍA Y MEDICINA

El Premio Nobel de 1958 ha sido concedido a los doctores G. W. Beadle, de Pasadena; E. L. Tatum, del Rockefeller, y J. Lederberg, de Wisconsin, por sus trabajos sobre genética.

Los trabajos de Beadle y Tatum revelan que los procesos químicos vitales son controlados por los genes. Así, en el moho rojo del pan *Neurospora*, la irradiación o la acción de agentes producen mutaciones que modifican la actividad metabólica y enzimática. Esto demuestra que las reacciones bioquímicas, que conducen a la síntesis de los aminoácidos y vitaminas en el organismo, tienen una base genética. Por ejemplo, en la *Neurospora*, ciertos genes son necesarios para la formación de la metionina a partir de la cisteína; si uno de ellos falta, el moho no puede sintetizar dicho aminoácido esencial, dependiendo entonces de un suplemento exógeno. En el hombre, la fenilalanina es normalmente transformada en tirosina por oxidación. Sin embargo, en ciertos casos de idiotez congénita, ocurre que el organismo es incapaz de realizar este proceso porque la enzima necesaria no se encuentra en el hígado. Esta ausencia se atribuye a la falta o modificación de un cierto gene.

Lederberg prueba de modo concluyente que las propiedades de las bacterias dependen de determinados genes.

Ya en 1928, Griffith demostró una transferencia de genes ocurrida entre dos variedades de neumococos A y B, que presentaban propiedades totalmente diferentes. Mezcló bacterias de las variantes tipo A muertas con bacterias de las variantes B vivas e inyectó la mezcla en el ratón. Algún tiempo después fueron descubiertas en el ratón bacterias del tipo A. Las variantes B, vivas, no solamente han asimilado genes del tipo A de la bacteria muerta, sino que han adoptado propiedades de dicha variante.

La transferencia de genes puede tener lugar de otra forma: un virus o un bacteriófago que ataca a una bacteria, ingiere parte de su sustancia genética y transfiere la suya a otra bacteria. Este proceso se conoce con el nombre de traslación. Así, además de la clásica unión sexual en la cual dos individuos contribuyen por mitad a la composición genética de un nuevo individuo, la naturaleza tiene dos procesos esencialmente diferentes para asegurar la conservación de las especies en los organismos primitivos, a saber: conjugación y traslación.

En 1955 el Profesor V. de Vigneaud fué galardonado con el Premio Nobel por el descubrimiento de la estructura de la oxitocina y realizar su síntesis.

El premio del año 1958 fué concedido al doctor F. Sanger, del Biochemical Institute University of Cambridge, por su gran hazaña al establecer la constitución química detallada de la insulina.