

* ORGANIZACION DE LA VIDA PROFESIONAL DEL RECIEN GRADUADO

por

Angel Guergué y Martínez de Marañón

I

UNO de los medios más eficientes en la lucha contra la inadecuada práctica de la Odontología sería la correcta organización de la vida profesional del recién graduado, así como la conveniente administración, contabilización de la clínica y del laboratorio dental.

Vamos, pues, a comentar en una serie de consideraciones aquellos extremos ligados íntimamente a la organización de la práctica profesional.

Cuando el estudiante ha convertido sus conocimientos académicos en su diploma, diploma que le otorga la facultad o el derecho de ejercer su profesión en el territorio cuya nación se lo concede, viene a acuciarle en tantas ocasiones el terrible problema del lugar en donde ha de establecerse. La negligencia de este estudio, menos trivial de lo que parece, trae como consecuencia esos profesionales que de *triunfo en triunfo*, según hacen ver a su clientela, trasladan su instalación de provincia en provincia cada lustro, cuando no de barrio en barrio de la misma capital.

Es, pues, necesario antes de tomar una decisión, hacer un análisis de nuestras posibilidades y psicología, seleccionando como primera providencia si nuestro gusto o nuestra predilección son los distritos rurales a), las pequeñas ciudades b), las capitales c) o las grandes urbes d).

Por distrito rural a) Cocentaina, Alicante; Valdesalinas, León; Acenchas, Badajoz; Narros de Natalayegüa, Salamanca) entendemos las regiones agrícolas con un caserío esparcido en grandes áreas, con núcleos de población inferiores a

cinco mil habitantes. En tal caso será útil conocer al graduado la proporción que existe en el término entre labradores y peones, los trabajadores de otros oficios, o los hacendistas e "indianos"; así como si el campo es trabajado mecánicamente o a brazo; número de sus cosechas, etc., etc. La topografía del terreno, por las facilidades de comunicación; el estado de sus caminos será también práctico conocerlo antes de tomar una determinación sobre este extremo.

La riqueza de la región podrá establecerse, entre otros síntomas, por el precio o valor de la tierra, por el incremento de la población en los últimos años, o la organización bancaria. (?!) No es despreciable tampoco considerar la riqueza aparente, pues no es infrecuente dar con pueblos que, manejando grandes volúmenes de dinero, particularmente gastan poco. Son pueblos o comarcas que, si cuenta con algún profesional de la especialidad, percibe honorarios bajos, bajos aún para tal ambiente.

Interesa, en consecuencia, determinar la localización de los profesionales en los pueblos vecinos, las visitas semanales que pudiera hacer a la localidad o al distrito, la solvencia profesional y moral de que disfrutarán, el tipo de su instalación, etcétera.

Es evidente que el clima, para los naturales, no exige nuevas consideraciones, pero los procedentes de otras latitudes deben recapacitar sobre los inconvenientes que la disparidad del clima puede representar en su ánimo.

Si nuestra predilección estuviere por las pequeñas ciudades b) (Don Benito, Badajoz; Astorga, León; Gandía, Valencia), las consideraciones han de puntualizarse algo más, aún refiriéndose a los mismos o parecidos extremos. No será de menor importancia al carácter de su población, industrial, artesana, comercial o labriega y siempre es de importancia los salarios que devengue la masa obrera.

Índice de la vida de estos pueblos será no sólo la instalación de los círculos o sociedades de recreo, sino las más significativas de los colegios, sobre todo los que se dedican a la enseñanza de los niños: según tenga o no internado., etcétera, etc

La periferia del casco urbano mostrará, en los pueblos más ricos, una preocupación por disfrutar del progreso en todos los órdenes, en lo acertado de su urbanización, por sus fincas o villas, el cuidado de sus modestas calles. Sin embargo pudiera ser una temeridad proyectar las futuras actividades del recién graduado con la asistencia de este tipo de gentes dado que sus medios económicos pueden permitirles el traslado a pueblos o ciudades mayores vecinas, sabiendo lo que a la vanidad y al orgullo de clase representa tal lujo.

Tampoco deberá olvidarse el estudio de la representación profesional sanitaria: médicos, farmacéuticos, veterinarios, reparando en sus luchas, o en sus edades y, naturalmente, en su solvencia moral y científica.

Es evidente que de existir algún colega deberemos conocer, además de sus condiciones personales, el número de personas posibles clientes que con él habríase de compartir, teniendo en cuenta que al principio toda la lucha será desventajosa para el recién llegado si nuestro colega goza de sólo discreta reputación. Si, por el contrario, desde el primer momento la nueva clínica se viera asistida por numerosa clientela, no olvidemos que este tipo de gentes es el insolvente, que se aproxima allí donde cree no ser reconocido. Es decir, que según nuestro criterio, será mejor síntoma siempre el que los primeros pasos ofrezcan una cierta dificultad, el edificio así levantado dispondrá de una mayor solidez.

Reconocemos que en municipios de esta capacidad b) o aún mayores c), el profesional no debe preocuparse por evitar el establecerse en la zona comercial. Creemos, sí, de espiritual elegancia el no seleccionar nuestra localización, siempre que sea posible, vecinos inmediatos al o los colegas previamente establecidos. Por supuesto que hemos de aceptar la disposición oficial por la que se prohíbe, sin acuerdo expreso, establecerse dos profesionales en la misma casa. Ni que decir tiene que, aún industrialmente considerado, cuanto menor sea el pueblo o la ciudad, menos razón hay para que la placa que anuncie nuestra clínica se coloque sino discretamente a la puerta de la casa que habitemos.

Lo contrario, esos llamativos anuncios (¡todavía hoy)!

sobre los balcones, sólo nos traen más inconvenientes que beneficios. Generalmente, los enfermos que acuden a estas consultas no es que acepten o no un presupuesto que solicitan (lo cual es muy justificable), sino lo que es inadmisibile para el profesional: el discutirlo.

El profesional, mucho más en estos pueblos, donde tiene su mejor propaganda es en sus éxitos de cada día, en la satisfacción de sus pacientes.

Dependiendo del radio que alcance el caserío o los términos municipales que se pretenda abarcar, puede convenirle al profesional recién graduado participar su nueva instalación a determinados sectores sociales o hasta particularmente. Siempre será prudente hacerlo—si tal participación no está basada en la amistad o en anteriores relaciones—procurando no dirigirse a clientela de otros colegas, pues siempre reaccionarán éstos como si se hubiera permitido el novel profesional (¿intruso?) “robarle” su clientela. En cualquier caso puede uno dirigirse en tono de ofrecimiento a los colegas sanitarios que hubiere, y de manera lacónica a representaciones de la industria, el comercio o las fuerzas vivas, pudiendo aceptarse el utilizar la sección de “ecos de sociedad” del diario de la capital, siempre que por su discreta redacción no revele el que el novel graduado “va a revolucionar con sus nuevas técnicas la práctica odontológica”.

Es en los ambientes localistas en donde quisiéramos recomendar más vehementemente a los jóvenes graduados que lleguen a estos pueblos, el mostrarse amables con sus compañeros; ni mucho menos altivos, por cuanto que motivos no han de tener nunca para sentirse ni ante la vieja experiencia de los de más edad (para quienes sólo afabilidad habían de mostrar), pese a los lógicos defectos que en ellos pudieran apreciar—pues no debemos olvidar que sin su generación no hubiera sido posible la nuestra—y pensar que dignificando a ellos nos dignificamos a nosotros mismos; ni orgullosos tampoco ante los demás colegas.

Para el español que haya llegado a la profesión por vocación propia, sin tener nada que heredar profesionalmente y sin arraigo a determinada región, puede brindársele oportu-

nidades varias de establecerse en las más opuestas latitudes de la Península; no debe olvidarse, sin embargo, que cuanto mayores sean los caracteres diferenciales con su manera de ser, etc., máxime si no se trata de las propias capitales, su desventaja en este aspecto será un hecho palpable, mas de ninguna manera inabordable.

El hecho, pues, que determinadas provincias del Sur no dispongan más que de un profesional por cada treinta mil habitantes, en contraposición de algunas del Norte, en las que existen hasta un odontólogo por cada tres mil habitantes (1), no revela, ni mucho menos, una diferencia de cultura o civilización, como algunos han querido hacer ver, sino constitucional, según la cual, la caries y las enfermedades paradentales son mucho menos frecuentes en las provincias del Sur.

Si hubiéramos de precisar algo más respecto las posibilidades que las distintas regiones de España ofrecen a los recién graduados, nos atreveríamos a establecer la siguiente escala:

N O R T E				S U R			
Categoría	A	...	500	Categoría	A	...	5.000
"	B	...	1.500	"	B	...	9.000
"	C	...	3.000	"	C	...	18.000

Según ella, entendemos que un profesional (que no sea caso de excepción) recién graduado necesita le correspondan para las provincias del Norte un núcleo de población no inferior a tres mil habitantes, mientras que en las del Sur no debe bajar de quince a veinte mil habitantes. En la ciudad, estos coeficientes pueden ser algo inferiores. No es necesario señalar, no obstante, que en ninguna de las categorías indicadas necesita el profesional exactamente tal número de enfermos como clientela fija.

(1) En EE. UU. corresponde un profesional por cada dos mil habitantes.