

## PRECAUCIÓN CON LOS CENTROS DENTALES “LOW COST”.

Las sucesivas espantadas de algunas cadenas dentales, cuyo principal reclamo es el anuncio de financiación, el “Marketing” desmesurado y las garantías de calidad asistencial, ponen de manifiesto aspectos sobre los que ya en otras ocasiones hemos advertido en dos artículos publicados en Faro de Vigo en fechas anteriores.

La falta de cobertura sanitaria pública de la Odontología en su mayor parte, ha hecho aflorar desde hace unos años el oportunismo empresarial de grupos o personas, que al amparo de nombres sonoros y de fácil asimilación, han entrado en el área sanitaria “Buco-Dental”, con el único fin de hacer caja, facturar, COBRAR POR ADELANTADO los servicios todavía no prestados, contratar profesionales a destajo y en ya bastantes casos, abandonar a sus clientes, cerrar los centros y llevarse el dinero cobrado ante la frustración del usuario.

Desde hace dos días, las noticias nacionales ilustran sobre un nuevo caso de crisis de las clínicas Dentix, con más de 300 centros dentales en todo el territorio nacional. Las imágenes captadas, muestran de nuevo, a clientes angustiados que han desembolsado el precio de todo un tratamiento dental sin recibir aún, ni una sola prestación y sin tener garantías de recibirlas.

Uno se pregunta, el porqué de cómo los usuarios, siguen picando en el cebo del reclamo y siguen pagando por adelantado servicios no prestados.

Es evidente, que los Colegios Profesionales y algunos medios de comunicación que se llevan nutriendo de buenos ingresos de publicidad de esas cadenas dentales, han mantenido posiciones tibias en el caso del primero, y de absoluto silencio en los segundos. El asunto Dentix, era de sobra conocido ya hace meses y se ha mantenido un silencio sepulcral lo que tampoco quiero interpretar como connivencia; en todo caso, aquí, los únicos perjudicados son los pacientes.

La reflexión final, nos conduce a un escenario muy sencillo de asimilar y entender y cumple divulgarlo mucho más en los tiempos que corren: Busquen buenos profesionales que se amparen en sus propias siglas, en

currículos acreditados, en trayectorias demostrables y como es lógico con precios asequibles a sus economías. HOY, TODOS LOS CENTROS FINANCIAN TRATAMIENTOS. No adelanten pagos y si lo hacen que la financiera vaya haciendo los desembolsos a medida que ustedes reciban los servicios. Que ustedes no estén atados a ningún centro dental por el hecho de haber pagado ya todo el tratamiento. Que si no están contentos puedan irse a otro sin impedimentos ni obstáculos financieros y que cuando solicitan sus historiales o copias de sus exploraciones radiológicas, AUNQUE HAYAN SIDO GRATUITAS, se las faciliten.

Creo, que todo esto, debería en adelante servir de reflexión al consumidor, para llegar a la conclusión de que en el mundo en que vivimos, casi nadie da duros a cuatro pesetas.

Fdo: Dr. Francisco Hernández Vallejo. Médico Estomatólogo.