

CONCLUSIONES SOBRE UNA ENCUESTA

ARGENTINA

por el

DR. JOSÉ MÉNDEZ RIBAS

La encuesta realizada por la F. O. A. en el año 1955 ha tenido más éxito del que se esperaba, pero mucho menos del que merecía. Era una encuesta anónima, en la cual nadie se comprometía al decir la verdad y, en cambio, las respuestas nos hubieran permitido pulsar la situación de los dentistas para luego orientarlos con los promedios obtenidos.

Sólo se obtuvieron 211 respuestas. Esta cantidad, en relación de unos 3.000 profesionales interrogados. No obstante, tomadas en privado como lo hacemos, pueden ser suficientes para sacar algunas conclusiones de interés para la profesión.

Ante todo debemos confesar que si bien muchos dentistas han contestado las preguntas correctamente, otros demuestran llevar una contabilidad sumamente desprolija, sin llegar a saber lo que ganan y lo que gastan, vale decir, cuánto les rinde la profesión.

El primer punto que hemos considerado es la pregunta 9, para saber qué proporción de dentistas tienen cargos.

De estos datos podemos deducir que el 40 por 100 de los dentistas de la capital federal y el 50 por 100 de los del interior tienen cargos en la Odontología Social.

Otras preguntas que consideramos se refieren a las entradas brutas y líquidas que han obtenido durante los años 1952, 1953 y 1954, pero sólo hemos estudiado las del año 1954, porque las respuestas, como dijimos, son poco precisas y muchos dentistas parece que no llevan contabilidad alguna.

El cuadro que se pudo hacer es el siguiente:

CAPITAL FEDERAL

Pesos (*)	30.000 (o menos)	50.000	70.000	90.000	100.000	Total	Sin respuesta
Dentistas	36	22	11	11	11	91	40

INTERIOR

Pesos	30.000	50.000	70.000	90.000	100.000	Total	Sin respuesta
Dentistas	23	17	11	7	3	61	19

(*) Un peso argentino, igual a una pesetas.

De estas cifras no nos atrevemos a sacar conclusiones, por cuanto, si bien hay respuestas satisfactorias, muchas otras acusan defectos en cuanto se estudian las preguntas 15 a 21, que se refieren a los gastos. No obstante, en general, se ha podido comprobar que todos han aumentado sus honorarios progresivamente, pero no es nada halagüeña la situación general de los dentistas.

Con referencia a la pregunta 23: ¿Cuánto cobra usted por una extracción simple?

Frente a estas cifras tenemos que comentar que el precio de \$ 30, de \$ 40 y aun el de \$ 50 ya debería ser superado por ser excesivamente bajo frente al aumento del costo de la vida. Sugerimos que estos dentistas aumenten 10 pesos su respectiva cifra y verán que no pasa nada (¿65 por 100?).

Ante la pregunta sobre el precio por una obturación simple, observamos que la mayoría de los profesionales cobran \$ 80 por una obturación simple, pero también los hay que están por debajo de lo económicamente conveniente; es decir, aquellos que cobran menos de 50 pesos (¿el 10 por 100?).

En la pregunta sobre el precio de una corona de oro o pieza de puente comprobamos que la mayoría de los dentistas consultados cobran las coronas o piezas de puente entre 250 y 300 pesos y que a partir de esa cifra ya son menos los que equilibran el costo de laboratorio, con el precio de entrega de cada unidad de prótesis (¿60 por 100?).

Sugerimos que hasta 400 pesos, cada uno en su respectiva escala, debe aumentar 50 pesos la unidad, ya que suponemos que el que cobra 250 será por la índole modestísima de su clientela.

La pregunta 24 se refería al resultado obtenido con las obturaciones de acrílico de auto-polimerización, y las respuestas fueron las siguientes:

Bueno, 52; regular, 100; malo, 51.

¿Por qué un resultado tan contradictorio? ¿Será la técnica empleada?, ¿será el material? Lo evidente, hasta ahora, es que los acrílicos no han satisfecho plenamente a la profesión.

La pregunta 22: ¿Tiene usted seguros?, fué contestada en la siguiente forma:

Dentistas con seguros, 150; sin seguros, 59.

Vale decir que el concepto sobre la conveniencia del seguro ha progresado y que dos tercios de los dentistas lo tienen, algunos con cantidades que sobrepasan los 100.000 pesos.

La pregunta 25: ¿Trabaja con asistente dental al lado del sillón?, ha

sido contestada en la siguiente forma: con asistente dental, 83; sin asistente, 127.

También aquí se nota un progreso, bien que todavía está lejos de advertirse la conveniencia de tener una auxiliar eficiente al lado del sillón dental, para obtener un mayor rendimiento con mucho menor esfuerzo.

La pregunta 26: ¿Trabaja con citas convenidas?, ha dado el siguiente resultado:

Con citas, 152; sin horario, 59.

Si una mayor cantidad de respuestas pudiera confirmar esta proporción, en la cual se evidencia que dos tercios de los dentistas trabajan con citas, hablaría muy bien en favor de la tendencia a organizar el trabajo.

La pregunta 29: ¿Tiene horas vacías?, la contestaron en la siguiente forma:

Cantidad de respuestas, 211; con horas vacías, 85.

Esta cifra resulta muy alarmante, pues significaría que al 40 por 100 de los dentistas le falta trabajo en su consultorio. Bien valiera la pena que esta pregunta hubiera sido contestada por 2 ó 3.000 dentistas, pues si se mantiene esa proporción significaría que para el sector de la población que puede abonar honorarios ya hay plétora de odontólogos, y con este dato bien documentado se podrían arbitrar medios para remediar la situación, pues de nada sirve que de las Facultades de Odontología egresen dentistas si no tienen ocupación en el sector social en el cual aspiran a convivir.

Al tocar este punto resulta paradójico que mientras sólo el 25 por 100 de la población disfruta de la odontología, el 40 por 100 de los dentistas tienen horas de trabajo disponibles. Evidentemente algo anda mal, tal mal como que las calles están llenas de costosos automóviles extranjeros y los depósitos dentales estén casi vacíos de elementos para el trabajo y el progreso.

La pregunta 30: ¿Tiene rayos X? Sobre 211 dentistas, 80 tienen rayos X. Esta proporción es promisoría, bien que aun está lejos de llegar al 100 por 100 de la estadística norteamericana, lo cual, por ahora, es lógico dado el costo elevado de estos aparatos, no obstante ser altamente productivos y la mejor inversión que puede hacer un dentista. Esta pregunta la hemos relacionado con la 31: ¿Tiene usted automóvil?, a la cual contestaron 110 afirmativamente, aunque, desde luego, acusando casi todos modelos viejos (de 1938 al 50). Esta cantidad de 110 con

automóvil y sólo 80 con rayos X prueba que muchos dentistas prefieren tener automóvil para pasear que rayos X para trabajar mejor.

A la pregunta: ¿Está satisfecho con la ley de jubilaciones? (actualmente en reestructuración), 92 dentistas sobre los 211 contestaron que sí, pero la mayoría sólo aporta el mínimo posible.

A la pregunta 34: ¿Está usted satisfecho con el rendimiento económico de la profesión?, 137 contestaron afirmativamente, aunque en muchas de las respuestas las cifras de las entradas líquidas denunciaban un pasar muy modesto.

La pregunta 38: ¿Cuál es la rama de la odontología más productiva?, el 90 por 100 de los dentistas se pronunciaron por la prótesis, el 8 por 100 repartido entre operatoria y cirugía y el 2 por 100 en otras ramas, tales como paradentosis u ortodoncia.

La pregunta 42: ¿Es socio de alguna institución científica?, el 100 por 100 contestaron afirmativamente, y muchos de los dentistas del interior lo son de dos o más instituciones.

Como la cantidad de respuestas no ha sido, como dijimos, tan abundante, en esas respuestas no nos atrevemos a sacar conclusiones.

Abrigamos la esperanza de que si en un futuro inmediato se hiciera una nueva encuesta, los dentistas estarán mejor dispuestos para contestarlas, ya que del estudio de las respuestas se pueden sacar conclusiones de interés común.

Esta indiferencia de la profesión por conocer su vida de trabajo en relación con los demás colegas es, hasta cierto punto, inexplicable.

Nos resistimos a creer que a un dentista no le interese saber cuál es su ubicación técnica-económica, según su edad, su localidad, etc. Si la encuesta le dijera que no anda bien, el resto de las preguntas le pueden dar la clave. ¿Será porque no tiene rayos X, que es muy productivo en varios aspectos? ¿O porque no tiene asistente dental? ¿O porque sus precios son muy bajos? ¿O no da citas?, y si las da no guarda el ritmo en el trabajo. ¿Tiene fallas en el orden administrativo o técnico?

El dentista puede creer que ejerce la profesión bien reajustada, pero una encuesta puede indicarle que sería muy necesario estudiar su trabajo.

Veamos unos ejemplos tomados al azar:

Historia 1: Se trata de un dentista instalado en el centro de la ciudad de Buenos Aires, que tiene quince años de ejercicio profesional, trabaja con citas, tiene rayos X, lleva bien la contabilidad (acusa \$ 34.000 de entradas líquidas), no tiene asistente dental y cobra los siguientes precios:

Extracción dentaria	\$ 30.—
Obturaciones	» 50.—
Pieza de puente	» 200.—

¿Quién con estos precios acusa tener horas vacías en su consultorio? ¿Quién es este dentista? No lo podemos saber. Nosotros vemos a un dentista ya experimentado (quince años) que trabaja bien organizado (buena contabilidad y citas), que tiene inquietud por hacer mejor las cosas (rayos X); pero no logra llenar sus horas de trabajo a pesar de que sus honorarios son demasiado moderados, hasta ser antieconómicos. ¿Será un dentista tímido, miedoso para cobrar? Sólo sabemos que algo anda mal, pues gana muy poco (2.500 mensuales) para su antigüedad. A este dentista le diríamos: Doctor, aumente sus honorarios el 40 por 100 durante un semestre y vea qué pasa. Creemos que no pasará nada. Su clientela tendrá que absorber el aumento porque le será difícil encontrar otro con esos precios, que aun serían bajos. Desde luego, paralelamente, le pedimos que se esmere en la calidad de sus trabajos, no vaya a ser ésta la causante del poco éxito que tiene.

Historia 2: Dentista con veintinueve años de ejercicio profesional que ejerce en el barrio Boca, sin citas, sin rayos, sin asistente dental, que acusa ganar \$ 27.236 líquidos anuales; que tiene horas vacías y unos honorarios muy bajos, similares a la historia 1. ¿Qué le podemos decir a este dentista, que ya lleva casi treinta años ejerciendo y con entradas tan modestas (\$ 2.200 mensuales)? A este dentista no le podemos decir nada por cuanto al contestar la pregunta 34: ¿Está usted satisfecho con el rendimiento económico de la profesión?, dice que sí. Y si él está satisfecho en las postrimerías de su ejercicio profesional con sus entradas, para qué lo vamos a inquietar con sugerencias que llegarían tarde.

Historia 3: La historia 3 tiene puntos de contacto con la historia 2. Es un profesional instalado en un pueblo de la provincia de Buenos Aires que lleva veinticuatro años de ejercicio profesional. Acusa una entrada líquida de \$ 76.000 anuales, casi el triple del profesional de la historia 2. Tiene rayos X, trabaja con citas y con asistente dental, pero también dice tener horas vacías en su consultorio; no obstante lo cual está satisfecho con el rendimiento económico de la profesión. Sus honorarios son el doble de los profesionales de las historias 1 y 2.

Historia 4: Se trata de un dentista que ejerce hace veinte años en el barrio de Nueva Chicago. Acusa una entrada líquida de \$ 135.153 anuales (11.300 pesos anuales). Tiene los siguientes honorarios: \$ 50 la ex-

tracción, \$ 80 la obturación y \$ 400 la pieza de puente. Tiene asistente dental (1.100 por medio día), trabaja con citas, atiende 14 pacientes por día, tiene rayos X y automóvil (modelo 1938) y ejerce con dos sillones. La pregunta 37: ¿Qué rama de la odontología le desagrada más ejercer?, la contesta: «Control cobro honorarios.» Es una historia que tiene varios puntos de interés. Indudablemente es un profesional con éxito económico y que se ha organizado para tenerlo. No obstante, le molesta ocuparse del aspecto administrativo de su profesión. Para ello tiene su asistente dental bien pagada.

¿Por qué este dentista instalado hace veinte años en Nueva Chicago gana \$ 11.000 mensuales y el dentista instalado hace treinta años en la Boca (historia 2) gana sólo \$ 2.200? ¿Es acaso el barrio o es el dentista? Puede ser el barrio, pero nosotros creemos que es el dentista, pues mientras el de la historia 2 no ha evidenciado seguir las normas de la economía dental, el de Nueva Chicago se ha puesto en condiciones óptimas (citas, asistente dental, rayos X, dos sillones, honorarios adecuados) para ejercer con éxito económico. Pero en ambas historias vemos un detalle sugestivo en la respuesta de la pregunta 24: ¿Qué resultado ha obtenido con las obturaciones de acrílico? El dentista de Nueva Chicago con éxito económico dice que es bueno, el de la Boca que es malo; ¿no será que el primero es más prolijo para trabajar que el segundo, vale decir, que es mejor dentista? Como estas historias hay 211 para comentar. El examen de cada respuesta puede dejar una enseñanza general y, a su vez, un aprendizaje individual. El temor a cansar nos detiene. No obstante, hemos seguido meditando sobre muchas respuestas, y de ellas sacamos:

- 1) Que a los dentistas les falta aún espíritu de clase para colaborar en toda obra de bien común.
- 2) Que el ejercicio privado de la profesión no pasa por un estado brillante en su economía.
- 3) Que suponemos que ya hay plétora de dentistas para el ejercicio privado, puesto que el 40 por 100 acusa tener horas desocupadas en sus consultorios.
- 4) Que, en general, se lleva mal la administración de los consultorios y buena parte de los dentistas no lleva administración alguna.
- 5) Que la cantidad de dentistas que trabajan con honorario, que tienen rayos X y asistente dental es promisor, siendo estos dentistas los que acusan mayores entradas.

(Entscado. per «R. As. Od. Arg.», 249, 1957.)