

ESTIMACION DE ARANCELES Y HONORARIOS PROFESIONALES

por el

DR. HÉCTOR B. FERRERI

Desde hace tiempo, diversos autores y distintas entidades se han dado a la tarea de estudiar el problema de la retribución que el odontólogo debe percibir por sus servicios. Las publicaciones especializadas han difundido el tema, y se ha llegado a conclusiones que estimamos conveniente resumir para que el colega que nos lea tenga una impresión exacta de conjunto sobre los problemas de la economía profesional.

Sin embargo, el hacer llegar a los profesionales unos aranceles, es una solución superficial y de urgencia. La solución de fondo necesita que cada odontólogo sepa cómo y por qué debe confeccionar su arancel, en base a otro arancel tipo y mínimo fijado por alguna entidad seria y responsable, después de concienzudos estudios.

En base a encuestas serias, y con el concurso de los mejores especialistas en economía dental, se ha realizado un estudio a fondo del problema, cuyo desarrollo es muy interesante que conozcan todos los odontólogos para que sepan realmente cómo deben valorar sus servicios.

¿Cuánto debe pretender un odontólogo?

La respuesta es sencilla: sus ingresos deben satisfacer una vida decorosa para él, su esposa y dos hijos, o sea una familia tipo tal como se considera en cualquier estudio de economía social. Además, sus ingresos le deben permitir conservar y aumentar su capacitación profesional, dar a sus hijos una educación equivalente a la recibida de sus padres y hacer todas las previsiones necesarias para estar a cubierto de los riesgos debidos a enfermedad, vejez y accidente. Todo esto trabajando higiénicamente, no más de seis horas diarias, con el descanso y las vacaciones reconocidos como derecho de cualquier trabajador, sin pretender ningún privilegio.

De acuerdo con este principio, se pasan a estudiar las cifras que responden a las necesidades de esa familia, según el medio en el cual actúa

el odontólogo: alquiler de vivienda, gas, luz, teléfono, alimentación, vestimenta, educación de los hijos, entretenimientos, etc. Todo esto constituye el llamado SALARIO VITAL.

Los seguros, jubilación y todas las previsiones que amparan a cualquier trabajador deben ser consideradas por el odontólogo. Las reservas que haga en tal sentido se agrupan bajo el nombre de SEGURIDAD SOCIAL.

En el ejercicio privado de la profesión, el odontólogo hace una inversión de capital al instalar su consultorio y comprar instrumental. Ese capital debe ser amortizado en diez años (otros dicen en veinte años) y rendir un interés razonable. A estas cifras deben agregarse los valores de alquiler del consultorio, luz, gas, teléfono, asistente, limpieza, materiales, reposición de instrumental, locomoción, cuotas de asociaciones, cursos, libros, etc., más un renglón para imprevistos y reserva para agregar nuevos elementos o aparatos al consultorio, de acuerdo al avance de las técnicas. Todos éstos constituyen los GASTOS DE FUNCIONAMIENTO.

El profesional que ejerce en la misma casa en donde habita, con alquileres congelados, o en vivienda propia; quien no tenga asistente, quien amortizó su equipo comprado hace muchos años, etc., no debe llamarse a engaño al estudiar su caso y al hacer cifras. Si bien se encuentra menos exigido en esos renglones, debe considerar la inversión de capitales, revaluación de activos, años de ejercicio profesional otros factores que lo nivelan con las apremiantes necesidades del recién egresado, quien a su vez se encuentra ante el problema de los elevadísimos alquileres y costos de consultorio e instrumental. Este, a su vez, deberá invertir menos en salario vital y seguridad social, lo cual permite que el arancel básico pueda ser aplicado honestamente por prácticos generales en las más diversas circunstancias.

Tampoco hay una diferencia muy grande entre las necesidades de un profesional que ejerce en un gran centro urbano y otro que ejerce en una apartada población rural. Si bien la vida en la gran ciudad es mucho más cara, el odontólogo del interior debe hacer inversiones mucho mayores cuando debe enviar a sus hijos a los centros de estudios superiores y cuando concurre a cursos de perfeccionamiento, jornadas etc. El debe viajar y cerrar temporariamente su consultorio, mientras que el colega de la ciudad asiste a los mismos fuera de las horas de consulta.

Estos razonamientos, además de ser justos, han sido ratificados por la práctica en el Uruguay. En consecuencia, creemos que todos los odon-

tólogos del país deben aceptar en líneas generales un mismo arancel mínimo, para orientar sus honorarios, cobrando más de lo estipulado en él cuando considere que sus servicios merecen mejor retribución, o cuando sean producto de una especialización. Si el medio que rodea al odontólogo no le permite la aplicación de esos aranceles por falta de recursos, le quedan dos caminos: conformarse con un nivel de vida inferior al del resto de la profesión, o buscar un medio más remunerativo. En cualquiera de los dos casos, la existencia del arancel mínimo como tabla de comparación es de importancia evidente y de valor irremplazable.

¿Cuánto vale el trabajo de un odontólogo?

Tomando como base lo expuesto anteriormente, con el agregado de cifras estadísticas, se llegó a la trascendental conclusión de que en junio de 1959 el odontólogo de práctica general debía percibir una retribución mínima de 300 pesos argentinos por hora de trabajo.

El valor de cada «trabajo odontológico» se obtiene comparando el tiempo total que se tarda en realizarlo con el valor-hora. Ejemplo: las extracciones simples demandan un tiempo promedio de veinte minutos. Si los sesenta minutos deben cobrarse 300 pesos, los veinte minutos deben cobrarse 100 pesos.

La A. O. Uruguay pidió a sus secciones especializadas (Endodoncia, Prótesis, Operatoria Dental, etc.) un estudio sobre los tiempos promedios que demandaría a un práctico general cada «trabajo o acto odontológico». Con estos datos realizó su arancel. Según el doctor Zerboni Sala, este proceder, el único lógico y correcto que cabe, no sólo permitió que los aranceles así fijados fueran lo más perfectos posible, sino que los profesionales cuyos tiempos eran muy distintos a los fijados por la seccional correspondiente tenían un índice de que algo fallaba en su técnica, lo cual constituyó un inesperado e importantísimo factor de capacitación.

Particularmente, creemos que cada profesional tiene el derecho de estar en desacuerdo con los aranceles mínimos que se establezcan, si para determinar el valor de la hora-trabajo (300 pesos) o el tiempo que se debe tardar en determinada operación odontológica se toman en consideración factores que ese profesional desprecia y no se consideran otros que para él son más importantes. Pero quien esté en desacuerdo con esas cifras, o con parte del mecanismo empleado para obtenerlas, debe hacer dos cosas para no perjudicarse: 1) informarse y pedir aclaraciones a quienes han hecho estos estudios; 2) confeccionar sus propios aranceles

teniendo en cuenta todos los renglones de salario vital, seguridad social y costo de funcionamiento, por un lado, y jornada higiénica de labor, por otro. *No hay estimación correcta de honorarios si no se conoce el valor de la hora-trabajo.* Cobrar de otra manera es irresponsable y puede ser perjudicial.

Concepto revolucionario sobre la valoración de la prótesis

El encadenamiento lógico del estudio de los honorarios llevó a concebir el valor de una prótesis sumando el costo de laboratorio al tiempo empleado para confeccionarla, más un porcentaje por el riesgo de tener que repetir el trabajo. Ante esta valoración sencilla, que lleva el valor de una dentadura a cifras muy razonables para el paciente, ¿qué argumentos puede oponer cualquier odontólogo? ¿Acaso la empírica e infundada tradición de multiplicar por un coeficiente (3 ó 4) el costo de la dentadura? ¿Por qué no cobra como debiera una extracción o un trabajo de operatoria dental, y quiere compensar esa pérdida con el valor de la prótesis? Recordemos que el público, pobremente educado sanitaria y odontológicamente, suele acudir al dentista para que le haga las extracciones y al mecánico para que le haga la dentadura. Aquel profesional que pasa presupuesto por una dentadura «regalando» las extracciones, incurre en el error de desvalorizar un trabajo en el cual nadie puede reemplazarlo, y encarece innecesariamente otro servicio que la gente cree que puede ser brindado por intrusos.

Más que una ciclópea campaña de educación odontológica y que una imposible fiscalización legal, podrá contra el intrusismo una valoración lógica y honesta de la prótesis y de todos los servicios que preste el odontólogo. Por otra parte, si un práctico general ganara 300 pesos por hora de trabajo, ¿qué diferencia hay entre el tiempo empleado en prótesis, en operatoria dental o en cirugía? Una vez más traemos en auxilio de la teoría lógica a la experiencia práctica; en la República oriental del Uruguay se han conseguido magníficos resultados con este procedimiento.

Por último, si establecidos el valor de la hora-trabajo y los aranceles personales, el medio ofreciera campo poco propicio para la aplicación de los mismos, el odontólogo deberá actuar para contribuir a que ese medio se torne favorable. Mientras los estudios sobre seguro de salud siguen su curso, como ciudadano y como universitario actuará en donde crea oportuno para mejorar los recursos económicos de su comunidad, y como profesional del arte de curar procederá de acuerdo a los dictados *el servicio que brinda.*

(*per* «Coop. Dent.», núm. 155, 1959.)