

ECONOMIA DENTAL

Por el doctor

Octavio Restrepo B.

Con el presente comentario sobre «Economía Dental» no se pretende fijarle honorarios a ningún Odontólogo, pues eso escapa a cualquier persona que no sea el mismo profesional, que es el único que puede valorar su trabajo, de acuerdo a su conciencia, capacidades, circunstancias, etc., únicamente se quiere hacer caer en la cuenta de algunos costos que no ignora ninguno, pero que tampoco se considera al elaborar un presupuesto.

Es muy frecuente oír decir que una amalgama en \$ 10 deja un buen margen de utilidad, puesto que un frasco, cuyo costo es de \$ 28, se le hacen cincuenta amalgamas (en realidad es tan exiguo el costo de una que hasta pudiera no tenerse en cuenta al elaborar el presupuesto); también es frecuente oír, ese puente en \$ 200 es muy bien cobrado, porque yo en él me gasté 3 dweet de oro que valen \$ 50. También pudiera servir este comentario para darle a conocer a determinados pacientes el por qué de esa cuenta que a él le parece elevada.

He aquí algunos de los costos hora, mes, que para unos será elevado y para otros bajo, pero a unos y otros les servirá de guía.

Local.—Hoy los precios de un consultorio fluctúan entre \$ 400, 560 y más; una gran mayoría está pagando menos; pero todos los días, y a pesar del control, suben éstos; además, la tendencia siempre será al alza, \$ 400.

Servicios.—Agua, luz y teléfono, \$ 50.

Secretaría.—Teniendo en cuenta un sueldo de \$ 150. (Pero con la prima, cesantías, vacaciones, cotizaciones I.C.S.S., subsidio de transporte, subsidios al transportador, uniformes, etc., el sueldo llega a este promedio, \$ 220.)

Intereses equipo.—Este es el interés que darán a \$ 40.000 ó 50.000 que se invierten en un equipo a un interés corriente. Muchos pueden decir: a mí me costó \$ 15.000 ó 20.000 hace diez o doce años, pero cuánto eran \$ 15.000 ó 20.000 hace diez o doce años (U. S. 7.000 ó 8.000 dollars, hoy 40.000 ó 50.000); en cualquier otro negocio, \$ 20.000 se multiplican, mientras en nuestra profesión se invierten \$ 20.000, y automáticamente se convierten en \$ 17.000 ó 16.000. Piense en el capital que ha tenido invertido y muerto durante diez o doce años y le parecería esto poco, \$ 500.

Sostenimiento equipo.—Aquí se incluye reparaciones equipo, reemplazo de instrumental, adquisición de nuevos aparatos, reparaciones locativas, etc., \$ 150.

Depreciación.—Aquí se tiene en cuenta la pérdida casi total de la inversión, calculándole una duración de veinte a veinticinco años al equipo, con una inversión de \$ 40.000 ó 50.000.

Pues si la máquina de pedal de hace veinte años es hoy un artefacto absoluto, que nadie se atrevería a tener en su oficina, es de esperar que nuestros equipos de hoy dentro de veinticinco años sean lo que fue la máquina de pedal de ayer, \$ 200.

Cobrador, \$ 20.

Cuentas pérdidas.—Promedio mensual, Bajo \$ 80.

Otras pérdidas.—Tiempo y material perdidos por repetición trabajos, que por una u otra circunstancia no se cobran, tiempo perdido en revisión trabajos terminados y cobrados por «gadejo» de muchos pacientes, citas perdidas, etc., \$ 50.

Otros gastos.—Revista, celador, escobas, trapeadoras, sacudidoras, seguro equipo, aseo oficina, arreglo ropa, papelería, uniformes, cursos de refrescamiento, cuotas a Sociedades científicas, etc.

Estos gastos suman \$ 1.820 mensualmente. Como el 80 por 100 de los Odontólogos tienen medio tiempo ocupado, bien en el I.C.S.S., Municipio, Dpto. Facultad, etc. Pero a pesar de ello, los gastos que acabo de enumerar no varían; el trabajo normal en la oficina privada se reduce a cuatro horas diarias; ahora tenemos que al mes hay que restarle cuatro domingos, cuatro sábados, que la generalidad no trabaja y un promedio de dos días más, que son los feriados y vacaciones; entonces tenemos que los días hábiles de trabajo en el mes son veinte,

multiplicados por cuatro horas diarias de trabajo nos da ochenta horas al mes; luego, dividido el número de horas de trabajo (ochenta) por los gastos mensuales (\$ 1.820), nos da un total de \$ 22,75 como costo de cada hora en nuestra oficina. Oíase bien, costos sin incluir el trabajo del profesional y los materiales gastados.

Veamos ahora qué le pasa a aquel que cobra \$ 10 por una amalgama, porque el frasco sólo cuesta \$ 28 y le saca cincuenta amalgamas.

Tenemos como caso una superficie y media hora de trabajo.

De acuerdo con los costos arriba vistos, media hora nos cuesta: \$11,37. Fresas, 0,80; cemento, 0,10; amalgama, 0,50; mercurio, 0,40; vaso, 0,07; rollos de algodón, 0,09; anestésico, 0,20; matrices, servilletas, piedra pómez, tiras pulir, etc., 0,60. Total: \$ 14,13.

Entonces tenemos que este señor pierde \$ 4,13 y su trabajo.

Como en un principio se dijo, no se trata de fijarle honorarios a nadie, únicamente se quiere hacer ver la realidad sobre los altos costos del ejercicio de la profesión. Ya el profesional valorará su trabajo sabiendo que si cobra \$ 15 superficie y media hora de trabajo, él considera que sus honorarios sólo valen \$ 0,87.

En cuanto a la división que se hizo teniendo en cuenta medio tiempo, dirán los que trabajan todo el día en su oficina que para ellos el costo hora-mes es menos, en realidad, para ello; ese costo hora-mes es menos, pero estos señores tienen que tener en cuenta que ante una incapacidad no devengan sueldo, no tienen servicio hospitalario, ni médico, no tienen domingos, ni días feriados, ni vacaciones remuneradas; éstos, al contrario, deberían tener unos mejores honorarios.

Aun cuando los gastos enumerados en este comentario son cosas reales, pues tenemos que pagar local, secretaria, servicios, invertir el capital, etc., muchos dirán que, a pesar (que debe ser) de cobrar \$ 10 ó 15, han logrado librar el equipo y economizado algo; cierto, pero ello se lo han conseguido con los removibles o trabajos de prótesis que, en general, sí dejan margen de utilidad, pero no con la operatoria que cobrada a estos precios se absorbe las utilidades de la prótesis.

(Tomado del *Boletín de Información de la Sociedad Odontológica Antioqueña*.)