

## ¿Cobrar o no cobrar? Esa es la cuestión.

*Charge fee or not to fee? That is the question.*

Agustín Zerón\*

*Si tienes la duda entre cobrar o no cobrar, cobra, y cobra bien.*  
Dr. Luis Farill Solares,  
primer presidente de la ADM.

Los honorarios son la remuneración que se recibe por el desarrollo de un trabajo. Los honorarios profesionales son propiamente el salario, paga y sustento al que una persona tiene derecho cuando ejerce una profesión de manera independiente. Bajo un régimen fiscal, a las personas físicas les corresponde tributar cuando se obtengan ingresos por la prestación de servicios profesionales de manera independiente (no como asalariados), y por supuesto los médicos y odontólogos estamos obligados a emitir recibos de honorarios (facturas electrónicas) por la prestación de servicios profesionales. Y si bien, como profesionistas estamos obligados a tributar por nuestros honorarios, la primera pregunta es: ¿por qué no cobrar una consulta profesional?

En mi retrospectiva profesional, recuerdo muy bien cuando era estudiante y trabajaba en una pequeña clínica de una colonia popular, donde una promotora con filipina no muy blanca repartía tarjetas promocionales pregonando «pase al dentista, la consulta es gratis». Gratuito es un adjetivo para lo que no cuesta dinero o se consigue sin pagar, lo gratuito por tanto no tendría un valor comercial, y se da a cambio de nada. La palabra gratis es una estrategia de promoción, y en la publicidad y el marketing lo usan mucho para allegarse de nuevos clientes. Aquí la otra pregunta: ¿vemos clientes o pacientes?

Una consulta profesional es en realidad una cita para conocer al paciente, evaluar su caso, identificar las lesiones presentes y patologías evidentes, toda la prope-  
deútica médica aplicada para establecer un diagnóstico, asignar un pronóstico y proponer al paciente un plan de tratamiento. En una cita médica, un buen diagnóstico es

prioritario antes de realizar cualquier tipo de tratamiento. Por lo tanto, la primera cita es para hacer un diagnóstico, requiere toda una preparación profesional para interpretar signos y síntomas que llevarán a resolver el cuadro clínico que aqueja al paciente, desde la identificación de los factores etiológicos, la afectación anatómica y las características del proceso patogénico que está produciendo una lesión o determinada enfermedad. *Gnosis* (γνώσις) significa conocimiento, y la máxima de un diagnóstico es: «vemos lo que sabemos». Una tercera pregunta: ¿haces diagnósticos o sólo presupuestos?

Un presupuesto en términos financieros es un plan de operaciones y recursos de una empresa. Tradicionalmente es el cálculo aproximado del costo por un servicio en el que se valoran los gastos y las ganancias. Es cierto que un odontólogo debe conocer sobre economía y finanzas para llevar una buena administración de su consultorio o clínica, pero también es cierto que se debe saber cómo establecer y cobrar sus honorarios profesionales. Los honorarios son la cantidad de dinero que una persona merece por realizar un trabajo. En el ámbito profesional, los honorarios se establecen primeramente en función del establecimiento, el tiempo y el trabajo realizado, considerando la complejidad de cada procedimiento, así como la experiencia y la trayectoria profesional del odontólogo. Otra consideración es sobre el valor de los servicios que existen en el mercado nacional, en esto siempre deben estar implícitos los gastos de operación de cada consultorio. Y sin profundizar en cuestiones financieras, los honorarios profesionales también deben ir de acuerdo al valor que generan los servicios, valorando qué tan asertivos, actualizados y científicos son los tratamientos. La cuarta pregunta es sobre el *expertise* profesional (habilidad y conocimiento del experto). ¿Qué es más importante, la experiencia o la evidencia?

Un odontólogo requiere desarrollar destrezas y habilidades, y no hay duda de que la experiencia hace al maestro, pero quien trabaja sólo con la experiencia, tiene

\* Editor en jefe de la Revista ADM.

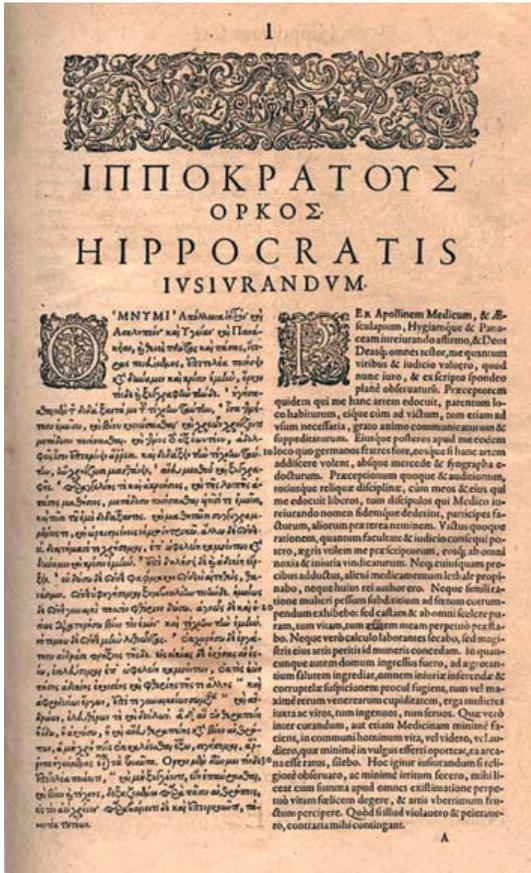


Figura 1: El buen médico es aquél que tiene los conocimientos y las destrezas necesarias para atender los problemas de salud curativa y preventiva (los griegos llamaban al sentido del conocimiento Techné τέχνη).

el riesgo de cometer el mismo error y es más seguro que lo repita. Así que las credenciales de todo profesional deben sumar de manera continua no sólo experiencia, sino amplio y nuevo conocimiento, se deben tomar las mejores evidencias disponibles, y por principio deontológico, ser competente, eficiente, diligente y responsable. Se debe estar continuamente actualizado y certificado, no sólo para ofrecer mejores resultados en sus tratamientos, sino también para enfrentar mejor la competencia. No hay que temerle a la competencia, hay mucha, pero en verdad a lo que se debe temer es a la propia incompetencia. La actualización y educación continuas son fuentes para sumar en la práctica profesional mejor calidad y mayor eficiencia. Por último, ofrecer consultas gratis está más apegado a intereses de «gancho» comercial donde el

buscador de servicios profesionales económicos recibirá totalmente gratis un plan de tratamiento lleno de procedimientos, muchos de ellos innecesarios, a fin de llenar la cuota de aranceles o ajustar la tasa de bajos porcentajes que ofrecen los seguros dentales. En el próximo número (No. 6 noviembre-diciembre) trataremos principios éticos relacionados a la conducta profesional, a la veracidad y procedimientos innecesarios.

Es poco profesional dar sólo «presupuestos y consultas gratis». Es más profesional presentar por escrito al paciente un diagnóstico y pronóstico, así como la ruta del plan de tratamiento donde se incluyan con detalle los tiempos y procedimientos necesarios, y por supuesto, los honorarios profesionales correspondientes. La información debe quedar perfectamente clara para el paciente, así como los objetivos y los beneficios del tratamiento, los posibles riesgos y molestias postoperatorias, y cuando el caso lo amerite, la conveniencia de una consulta interdisciplinaria, todo esto por norma debe quedar firmado en un consentimiento informado.

En este número 5 presentamos la segunda parte del Código de Ética de la Asociación Dental Mexicana, también incluimos un artículo sobre la bioética desde la perspectiva odontológica. Con una perspectiva sobre la conducta profesional, presentamos un análisis bacteriológico de piezas de mano de alta velocidad utilizadas en la práctica clínica.

En la edición de este penúltimo número de 2019 también se incluye un trabajo de investigación sobre la aminotransferasa salival como biomarcador de periodontitis en pacientes de una unidad médico didáctica especializada en periodoncia, acompañada de una revisión de la literatura sobre el acondicionamiento radicular en el tratamiento periodontal no quirúrgico y quirúrgico.

Los demás artículos, uno es sobre un reporte clínico con revisión de la literatura de un tercer molar heterotópico en el reborde orbitario; y otro trata sobre la odontectomía de terceros molares que emplea un apósito adhesivo facial para el control de la inflamación postoperatoria. Finalmente, los daños al nervio dentario inferior y a otras estructuras importantes se previenen cuando se reconocen las características anatómicas del asa mandibular evaluadas por una tomografía computarizada de haz cónico.

**Correspondencia:**

**Agustín Zerón**

**E-mail:** [periodontologia@hotmail.com](mailto:periodontologia@hotmail.com)