

Administración del consultorio odontológico en contextos inflacionarios

Dental clinic administration in inflationary contexts

Publicado: 28 de abril de 2024

Nicolás José Ortiz 

Odontólogo. Docente, investigador y asesor independiente sobre costos y administración en odontología.

Resumen

La administración es una herramienta fundamental que permite planificar, desarrollar y organizar cualquier empresa, independientemente del tamaño de la misma. Tener una sana administración del consultorio odontológico es imprescindible

para la toma de decisiones, más aún en contextos de crisis y alta inflación.

Palabras clave: Consultorio odontológico, inflación, información, organización.

Abstract

Administration is a fundamental tool that allows planning, developing, and organizing any company, regardless of its size. Having a healthy administration of the dental clinic

is essential for decision making, even more so in contexts of crisis and high inflation.

Key words: Dental clinic, inflation, information, organization.

¿Para qué administrar un consultorio?

Ésta es la primera pregunta que el odontólogo debe hacerse, ya que en la formación de grado no se comprende que el profesional también se inicia en una empresa, un emprendimiento. Y como en todo proyecto personal, deben contemplarse las herramientas fundamentales para su desarrollo en todas sus dimensiones.

marketing, de ergonomía, el conocimiento de costos y la administración eficiente.²

Administración

Respondiendo la pregunta inicial de este editorial, en toda empresa se deben tomar decisiones a diario: inversiones, contratación de personal, despido de personal, políticas de aranceles, políticas de horarios de atención, decisiones sobre gastos corrientes, elección de insumos, etc. Y el camino para lograr tomar decisiones correctas es el manejo de información sobre todo el quehacer del ejercicio profesional. No contar con información fehaciente conlleva el riesgo de equivocarse seriamente, comprometiendo el resultado de la gestión.

¿Cuáles son esas herramientas?

Hasta hace unas décadas, para ser exitoso alcanzaba con tener una alta formación académica, sea en odontología general o en alguna especialidad. Pero el escenario del ejercicio profesional ha cambiado, y si bien es necesaria, la capacidad y capacitación del odontólogo esta podría no ser suficiente. Se hace imprescindible “gerenciar” el centro de atención, sea éste un simple consultorio o una clínica de cualquier magnitud.¹

Ese gerenciamiento incluye la conformación de un equipo armonioso, la aplicación de técnicas de

Esta necesidad se potenció durante la época de pandemia por COVID-19, en que la actividad se paralizó casi totalmente. El aumento de costos que se generó obligó a realizar modificaciones en la estructura de los centros de atención y a la política de convenios y aranceles para poder compensar el cambio



Esta obra está bajo una licencia Creative Commons Atribución-NoComercial 4.0 Internacional.

de escenario. Y las medidas que debieron tomarse en esa oportunidad fueron más acertadas en los casos en los que se contó con toda la información necesaria.

En escenarios de muy alta inflación también se hace imprescindible contar con información adecuada para la toma de decisiones. Es necesario contar con esa información para decidir continuar o no con los convenios que se han firmado, o que se están por firmar; abastecerse mínimamente o acopiar insumos; hacer inversiones o no de equipamiento o instrumental; actualizar o no los aranceles privados; dolarizarlos o no, hacer control de cuentas corrientes. A continuación, se enumera información útil a considerar:

1. Continuar o no con los convenios, firmar nuevos o no

A modo de ejemplo, una de las obras sociales más importante actualizó sus aranceles 61,32% en los últimos 12 meses (hasta febrero de 2024). El aumento del costo de vida según el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos de Argentina (INDEC)³ en el mismo período fue del 275,98%. Conocer estos datos y hacer un seguimiento de su progresión es fundamental para entender por qué, en ocasiones, el resultado de la gestión no es el esperado.

2. Abastecerse mínimamente o acopiar insumos

Es muy importante llevar un registro de cómo el precio de los insumos va aumentando a través del tiempo. Conocer su evolución permitirá decidir las compras para el consumo inmediato o para tener un stock para el consumo a mediano plazo. En épocas de alta inflación, esa decisión en relación al stock de insumos debe hacerse anticipadamente al pico de la crisis económica, cuando todavía los precios no aumentaron desmedidamente. Ya instalada la alta inflación hay que analizar caso por caso, qué conviene comprar y qué no, ya que no hay referencias de precios relativos y estos suelen estar exageradamente altos.

3. Hacer inversiones o no

Con el mismo criterio que en el punto anterior, en momentos de muy alta inflación, y más aún en hiperinflación, se recomienda postergar la compra de instrumentos y equipos que no sean imprescindibles, hasta tanto la economía logre alguna estabilidad y los precios se ubiquen en valores razonables.

4. Actualizar o no los aranceles privados

En economías inflacionarias la actualización de los aranceles debe realizarse con mucho sentido común. Por un lado, no se puede perder de vista el aumento de los costos, por otro lado, debe tenerse en cuenta la realidad del mercado en el que ejercemos nuestra profesión. En este sentido, es fundamental tener en claro cuáles son los costos de las diferentes prácticas, y cómo está la agenda de turnos. A la hora de actualizar los aranceles, es necesario preguntarse: ¿Hay demanda suficiente de nuestros servicios? ¿Es posible cubrir totalmente el aumento de costos o se deberá resignar rentabilidad?

5. Dolarizar o no los aranceles

Los costos no siguen necesariamente la cotización del dólar. Los costos de la época de la convertibilidad (1991-2002) eran mucho más altos que en períodos en los que el dólar ha tenido grandes aumentos. Se ve últimamente que los precios de los insumos han aumentado en dólares, como también los haberes del personal auxiliar. Sólo por dar un ejemplo, el salario básico en dólares en octubre de 2020 fue de US \$243.35, y en marzo de 2024 es de US \$511.32, o sea, más del doble. Si se hubieran dolarizado los aranceles privados en octubre de 2020, posiblemente se estaría ejerciendo al costo, sin margen de rentabilidad.²

6. Control de cuentas corrientes

La política de cuentas corrientes debe ser clara, con una excelente comunicación entre los integrantes del equipo y con los pacientes. Qué condiciones deben tener las cuentas corrientes es una decisión personal, pero debe haber una correcta administración para identificar claramente aquellas cuentas corrientes que están atrasadas en sus pagos. Cómo actualizarlas es también una decisión personal, pero debe haber una política clara y coherente para que no se produzcan perjuicios económicos al centro de atención.

Muchas otras decisiones de la gestión están también influidas por el acceso a la información. Cuanta más inestabilidad económica hay, mayor es la necesidad de tener información disponible para acertar en las medidas que se toman a diario.

¿Qué recursos se necesitan para una correcta administración?

En primer término, personal idóneo para administrar. Puede ser el mismo profesional o también personal auxiliar, preferentemente con conocimientos


básicos de planillas de cálculo que permiten, no sólo llevar libros administrativos, sino generar planillas de todo tipo.

En segundo término, herramientas administrativas. En la web se pueden encontrar muchos programas, algunos gratuitos, y también son necesarias las planillas de cálculo, como Excel, Quattro Pro, Numbers o Plan Makers. El primero, ya en desuso, fue el Lotus 1-2-3.

Por último, es necesario disponer de un ordenador, o en su defecto se pueden utilizar cuadernos y calculadora de mano, lo fundamental es tener la disposición para llevar adelante la administración.

Por todo esto se debe tomar conciencia de la importancia de administrar el consultorio odontológico, por más pequeño que sea, más aún en economías inflacionarias como históricamente ha sido la de la República Argentina.

Identificador ORCID

NJO  0009-0009-5317-418X

Referencias

1. Ortiz N. “Costos en operatoria dental. Integración clínica”, en Barrancos Mooney PJ, Barrancos J. *Operatoria Dental. Integración clínica*, 4.^{ta} ed., Buenos Aires, Editorial Médica Panamericana, 2006, pp. 1253-62.
2. Costos en Odontología. [Página de facebook] [citado el 26 de abril de 2024]. Disponible en: <https://www.facebook.com/groups/217509428371623/?ref=bookmarks>
3. INDEC. Instituto nacional de Estadísticas y Censos, República Argentina. Informes técnicos / Vol. 8, n° 82. Índice de precios al consumidor (IPC), marzo de 2024 [citado el 26 de abril de 2024]. Disponible en: https://www.indec.gob.ar/uploads/informesdeprensa/ipc_04_24D278E3E48E.pdf

Cómo citar este artículo

Ortiz, NJ. Administración del consultorio odontológico en contextos inflacionarios. *Rev Asoc Odontol Argent* 2024;112:e1120401.
<https://doi.org/10.52979/raoa.1120401.1264>

Contacto:

NICOLÁS J. ORTIZ

dr_ortiz@costosenodontologia.com.ar