



EQUIPAMIENTO & ELEMENTOS DE ADMINISTRACIÓN EN ODONTOLOGÍA

Segunda Edición

Indice

Introducción	5
Capítulo Uno Equipamiento odontológico. Jorge Cila O, Juan Cila O.	7
Capítulo Dos Equipamiento en radiología. Profesor Dr. Jaime San Pedro V., Dr. Cesar Celis C.	33
Capítulo Tres Nuevas competencias, para un ejercicio profesional exitoso. Dr. Vicente Aránguiz F.	45
Capítulo Cuatro Elementos financieros en clínicas odontológicas. María Teresa Gutierrez C.	55
Capítulo Cinco Bioseguridad y manejo instrumental odontológico. Darinka Medic S.	69
Capítulo Seis Gestión de calidad y acreditación. Dr. Fabián Ramos V.	79



Hace veinte años

Nuestra empresa junto con la colaboración de tres odontólogos y una ingeniero comercial editó la primera versión del libro "Equipamiento & Elementos de administración en Odontología" destinado, principalmente, a los alumnos y odontólogos recién egresados.

Actualmente, hemos visto que la necesidad de información referente a estos temas es la misma de hace veinte años. Por ello, el mismo equipo que integra a nuevos colaboradores, quiere entregar una visión renovada que sirva de guía a los odontólogos de la actual generación. Estamos conscientes de que faltan muchos temas por tratar tales como: la planificación de consultas, la infraestructura de las mismas, los elementos tributarios, contables y legales, entre otros.

Dada la escasa información en este ámbito, nuestra intención es continuar desarrollando los diversos temas faltantes, además de profundizar en los ya tratados. Por esta vía esperamos colaborar con los nuevos odontólogos en el inicio de su ejercicio profesional.

Soc.Cila Ltda.



CAPITULO CUATRO

ELEMENTOS FINANCIEROS EN CLÍNICAS ODONTOLÓGICAS



María Teresa Gutierrez Costa
Ingeniero Comercial, Universidad de Chile

Licenciada en Ciencias económicas y administrativas,
Universidad de Chile.
Auditor Computacional, Universidad de Chile.

Hace 20 años, en la primera edición de esta publicación, señalábamos que la tendencia nacional y mundial se orientaba hacia el fortalecimiento de la empresa privada, la que debía desenvolverse en mercados altamente competitivos lo que obligaba a integrar calidad con eficiencia y que la profesión odontológica no era ajena a esta tendencia.

Constatábamos también que en la formación del odontólogo había una insuficiencia de elementos de administración, que otorgara herramientas que le permitieran conocer por ejemplo, la marcha financiera de la clínica, la rentabilidad obtenida sobre la inversión, o las posibilidades de lograr cumplir las expectativas económicas personales.

Luego de estos años, no hay mayor cambio de signo en estas variables, sino que se han profundizado las tendencias señaladas.

La competencia en odontología se ha vuelto muchísimo más aguda. Si en los años 90 había en el país 3 escuelas dentales y egresaban menos de 200 odontólogos al año, la Asociación de Estudiantes de Odontología señala que actualmente se proyectan 39 carreras de odontología en todo Chile con una tasa de titulación de 1.800 profesionales para el año 2012. A esto hay que agregar la presencia de alrededor de 2.500 odontólogos extranjeros.

Al ejercicio libre de la profesión, se ha agregado una amplia oferta institucional, provista principalmente por las Isapres y los servicios de bienestar.

Si miramos el lado de la demanda, también ha habido cambios a nivel mundial y local. Ha mejorado el ingreso medio y también se ha producido una importante modificación de los patrones culturales. La población en general ha ido adquiriendo una mentalidad de consumo más exigente, disminuyendo su fidelidad a las empresas, cotizando y buscando los productos y servicios más convenientes en su relación precio-calidad en todos los mercados, incluyendo el odontológico.

En este contexto, es necesario un enfoque de la clínica dental que incorpore conceptos gerenciales, de administración, marketing, servicio al cliente, etc...

Por otra parte, en la formación de los profesionales de la salud, si bien algunas escuelas incluyen en su malla curricular algún curso de administración, estos generalmente se centran en manejo de personal, uso de herramientas de organización de una clínica, manejo de horas, etc. pero subsiste la insuficiencia de elementos financieros.

El estado actual de los mercados, permite ejercer la práctica odontológica en una amplia gama de modalidades de trabajo, desde el trabajo para terceros en variadas formas (con sueldo y horario fijo, sueldo base más comisiones, honorarios fijos por prestación, etc.), pasando por la consulta compartida con otros profesionales, hasta el ejercicio libre absolutamente independiente.

En la forma más pura del trabajo para terceros (particular, institucional o el estado), el odontólogo trabaja con un contrato laboral, con sueldo fijo, en las dependencias del contratante, quien administra el servicio. La empresa contratante del dentista asume todos los gastos, inversiones, promoción

del consultorio y provee los pacientes

En el trabajo independiente, es el profesional el dueño de su propia empresa -su consulta-, afronta la inversión completa requerida, fija sus propios honorarios y aranceles, enfrenta las leyes de mercado (oferta y demanda de su comunidad), debe formarse su propia clientela y asume todo el riesgo.

Este artículo está orientado principalmente a aquellos profesionales que ejercen en su consulta particular y por ende requieren el manejo de conceptos básicos que lo ayuden a llevar un control financiero de su consulta y a fijar aranceles apropiados.



Control financiero



En una consulta odontológica, al igual que en cualquier otra actividad, resulta fundamental mantener un control financiero constante que permita responder entre otras las siguientes preguntas:

- ¿Cuál es el nivel de gasto?
- ¿Nuestros ingresos cubren realmente los costos?
- ¿Tenemos capacidad para invertir en mejorar nuestra clínica?
- ¿Cuándo podemos hacer esta inversión?
- ¿Cuál es el nivel de excedentes?
- ¿Cuáles son los meses buenos y los meses malos?
- ¿Cuánto hemos invertido?
- ¿En qué período podemos hacer inversiones personales (aumentar nuestros retiros)?
- ¿Cuáles son los aranceles adecuados?

Para ello veamos algunos elementos financieros básicos.

1.1. Ingresos

En primer lugar, centrémonos en la fuente de nuestros ingresos: El paciente.

Aparte de los objetivos sociales y de realización profesional, una clínica debe reportar ingresos suficientes para su propia mantención en el tiempo (afrontar los gastos corrientes e inversiones) y proveer un sueldo adecuado al profesional que la atiende.

Estos ingresos provienen de nuestros pacientes, por lo que para lograr los objetivos planteados en el párrafo precedente, debemos preocuparnos no sólo de mantener nuestra clientela, sino, en la medida de lo posible, aumentarla.

Para ello el paciente debe percibir la calidad de nuestra consulta en todos los aspectos, no sólo nuestra excelencia profesional, sino además en el trato agradable de todo el personal (odontólogo, secretaria, auxiliar), en el respeto de su horario, minimizando los tiempos de es-

para con una adecuada administración de horas, en un ambiente físico limpio, cómodo y gratamente decorado.

Es importante que cada cierto tiempo realice algún cambio en el ambiente de la sala de espera y/o de la consulta aunque sea pequeño, como por ejemplo:

- Renueve el papel mural o cambie el color de la pintura.
- Retapice o cambie los sillones de la sala de espera.
- Renueve o cambie de lugar cuadros, plantas u otros elementos decorativos.
- Mantenga revistas actualizadas en la sala de espera.

Este es el dinero mejor invertido. Si además de su capacidad técnica le demuestra al paciente que con el dinero que él cancela, usted le mejora permanentemente la consulta, nunca abandonará su consulta y seguramente lo recomendará a sus amigos. Además de mantener y ampliar la clientela, lo que nos permitirá un flujo permanente de ingresos, es importante conocer las fechas en que recibiremos estos ingresos. Para ello es necesario tener políticas de cobranza definidas y darle al paciente reglas claras sobre la forma y fechas de cancelación de los trabajos. Si usted utiliza la frase "Páguelo como quiera," lo más probable es que a fin de mes se encuentre con muchos trabajos realizados, pero sin dinero en caja. Con estas reglas claras podrá, a través de un simple cuadro (ver Cuadro N° 1), proyectar y controlar sus ingresos mensuales. (Las cifras que se presentan tanto en éste como en los siguientes cuadros, son sólo a modo de ejemplo, sin que reflejen necesariamente valores reales).

Como en la práctica ocurre que no todos los clientes cancelan sus compromisos en las fechas estipuladas, hemos incluido un porcentaje de mora, que es necesario descontar de los ingresos proyectados para cada período. El valor de este porcentaje depende de cada caso, y se puede determinar del conocimiento personal que tenga de sus pacientes.

Esto le permitirá proyectar mensualmente los dineros por percibir, controlar la cancelación de los trabajos realizados y efectuar en forma oportuna los ajustes que sean necesarios a su política de crédito.

CUADRO N°1 INGRESOS MENSUALES (Miles de pesos)												
	Enero		Febrero		Marzo		Abril		Mayo...		Diciembre	
	Proy.	Real	Proy.	Real	Proy.	Real	Proy.	Real	Proy.	Real	Proy.	Real
Pagos de Créditos												
Cliente A	80		100		120		120					
Cliente B									50		50	
Cliente C			120		30							
Cliente D	120		120		40		40		40			
Cliente E	100		100		100							
Cliente F	200		150		150							
Cliente...												
Cliente...												
Total créditos	1.700		1.550		1.700		1.500		1.450		1.800	
-5% Mora	85		78		85		75		73		90	
Total pagos créditos	1.615		1.473		1.615		1.425		1.378		1.710	
+ Pagos contado	1.800		1.300		2.250		2.300		1.900		1.700	
Total de Ingresos	3.415		2.773		3.865		3.725		3.278		3.410	

1.2. Costos

Para poder anticipar nuestra capacidad, tanto de invertir en la consulta como de efectuar retiros que nos permitan desarrollar proyectos personales, necesitamos, además de los ingresos, conocer nuestros costos, cuya estructura es distinta de un profesional a otro. Incluso un mismo profesional tiene una estructura variable a lo largo de su carrera

Este conocimiento nos permite también definir aranceles adecuados y coherentes para cada procedimiento, lo que se puede traducir en una muy buena herramienta de marketing.

De una manera simplificada vamos a dividir los costos en dos grupos: Fijos y Variables

Costos Fijos

Estos son costos permanentes en que se incurre para mantener funcionando la consulta, aún cuando no atendamos a ningún paciente. Está compuesto por todos aquellos gastos periódicos necesarios para que funcione la consulta por ejemplo: sueldos, arriendo cuentas de servicios, impuestos, costo de cursos de perfeccionamiento, intereses de préstamos, etc.

En estos costos fijos se debe incluir además, EL SUELDO QUE EL PROPIO ODONTÓLOGO DEBE ASIGNARSE A SI MISMO, que es absolutamente subjetivo y depende de la realidad personal y de las condiciones del mercado en el que está inmerso. Está determinado tanto por las expectativas económicas personales como por la valoración que hace de su trabajo, en atención a sus años de experiencia y a su especialización, pero como este sueldo es un componente importante de los aranceles también debe ser compatible con la realidad del mercado al que atiende

Aún cuando los presentaremos separados, en estricto rigor forman parte también de los costos fijos, dos conceptos que veremos mas adelante y que no implican movimientos de dinero (no afectan el flujo de caja), pero si deben ser considerados para determinar la rentabilidad de la consulta y la fijación de aranceles y son la Depreciación y el Costo de Oportunidad del capital invertido.

Como todos estos costos son independientes del número de paciente que se atienden, mientras más se utilice la consulta, mayor es su eficiencia, pues disminuye la parte del costo fijo correspondiente a cada sesión.

CUADRO N°2 COSTOS FIJOS (Miles de pesos)						
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo...	Diciembre
Gastos en personal						
Sueldo del profesional*	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500
Sueldo secretaria	300	300	300	300	300	300
Gastos previsionales	260	260	260	260	260	260
Perfecc. profesional			600	600		
Cuota Asoc. profesional						
...						
Gastos generales						
Arriendo consulta	400	400	400	400	400	400
Agua, gas, electricidad	80	50	80	80	80	80
Teléfono e internet	30	30	30	30	30	30
Patente profesional	20					
Mat. escritorio y aseo	5	5	5	5	5	5
Gastos menores	5	5	5	5	5	5
...						
TOTAL	2.600	2.550	3.180	3.180	2.580	2.580

*1/2 jornada

Costos variables

Corresponden a los costos que se generan directamente en la atención del paciente (principalmente, los materiales ocupados, los insumos desechables y los gastos de laboratorio).

Si deseamos cuidar los gastos, es importante que conozcamos con el mayor detalle posible la estructura de costos de nuestra consulta, para poder determinar en forma bastante precisa cuánto influye cada uno de sus componentes en los costos totales y por ende tomar las decisiones adecuadas. Por ejemplo, en general (exceptuando trabajos de Ortodoncia, Prótesis e Implantes) los costos variables raramente alcanzan más del 25% al 30% de los costos totales, sin embargo es común que algunos profesionales jóvenes, que instalan su primera consulta tratan de ahorrar comprando materiales de calidad inferior por ser más baratos. Sin embargo el uso de materiales de mala calidad nos lleva a ocupar más tiempo en cada procedimiento (Aumenta su costo en tiempo, del que hablaremos más adelante) y aumenta el riesgo de fracaso y por ende de desprestigio profesional y de pérdida de pacientes.

El control de esos gastos lo podemos llevar a través de los siguientes cuadros, que no pretenden mostrar exhaustivamente todos los elementos que componen nuestros costos, sino solamente ilustrar a modo de ejemplo:

CUADRO N°3 COSTOS VARIABLES (Miles de pesos)						
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo...	Diciembre
Anestesia	40		25	25	10	30
Composite			150		100	120
Cemento	20		10		20	15
Alginato	15		18	10		15
Pasta de limpieza	15		30	15	30	10
Jeringa	20	20	10	25		10
Eyectores desechables	6		3	6		6
Hidróxido de Ca	30		35	25	25	20
Laboratorio	150	90	80	200	50	100
Material impresión	50				50	50
Vasos desechables						
Toallas						
Guantes						
Tórulas de algodón						
Varios	15	10	15	15	15	10
...						
TOTAL	361	120	376	321	300	386

1.3. Resultados

Con estos simples cuadros, podemos obtener una serie de informaciones que nos permitirán conocer la marcha y las necesidades de la clínica.

Si esto lo llevamos durante un año, podemos establecer un promedio de nuestros costos y entradas durante ese plazo, visualizar los mejores y peores meses del período anual, lo que permitirá además, estimar cuándo podemos hacer mayores inversiones personales (retirar más dinero, aparte del sueldo que nos hemos fijado), o invertir en nuestra clínica, renovando parte del equipamiento.

A partir de los cuadros de ingresos y costos, podemos determinar los resultados (utilidades o pérdidas) de nuestra clínica, que es en definitiva, nuestra capacidad de inversión.

Veamos esto con un ejemplo numérico.

CUADRO N°4 RESULTADOS (Miles de pesos)						
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo...	Diciembre
INGRESOS						
Totales Cuadro N°1	3.415	2.773	3.865	3.725	3.278	3.410
INSUMOS						
Totales Cuadro N°2	-361	-120	-376	-321	-300	-386
COSTOS FIJOS						
Totales Cuadro N°3	-2.600	-2.550	-3.180	-3.180	-2.580	-2.580
RESULTADOS (Cap. de Inversión)	454	103	309	224	398	444

Este cuadro nos muestra que tenemos un promedio de capacidad de inversión de \$321.000-

Como el mes más bajo fue Febrero, con un resultado de \$103.000, podemos invertir mensualmente, como mínimo \$103.000. sin que ello nos signifique un problema para cancelar nuestra inversión, ni para mantener nuestro nivel de vida habitual

1.4. Inversiones

En relación a las inversiones, también es conveniente tener un conocimiento del monto que hemos invertido en nuestra consulta, tanto en equipo como en instrumental y mobiliario.

Para ello construyamos el siguiente cuadro , que al igual que en los cuadros de costos es sólo un ejemplo, que no pretende agotar la lista de artículos necesarios para instalar una consulta:

Este cuadro nos permite mantener un control sobre las inversiones realizadas, proyectar las prioridades de inversiones futuras, determinar las reservas de fondos necesarias para renovar el mobiliario y equipamiento y determinar el monto exigido como retorno al capital invertido.

Estos últimos conceptos que explicamos brevemente a continuación serán utilizados en el punto 2 de este artículo, referido a la determinación de aranceles.

CUADRO N°5 INVERSIONES (Miles de pesos)		
Equipamiento		6.710
Unidad completa	3.000	
Compresor	580	
Autoclave	1.240	
Selladora	120	
Lavadora	180	
Equipo Rayos X	960	
Reveladora	80	
Instrumentos dinámicos	400	
Lámpara fotocurado	150	
Instrumental		1.200
Sondas, espejos, mangos, forcep, tijeras, pinzas, escabadores, etc...		
Mobiliario		1.600
Estantes, escritorios, sillas, taburete, computador, impresora, etc...		
TOTAL		9.510

1.5. Depreciación

Si hemos realizado una inversión en muebles, equipos, e instrumentos (y, en muchos casos en inmuebles) para nuestra clínica, debemos considerar que la duración de estos bienes no es eterna y en algún momento nos veremos obligados a reemplazarlos.

Hasta el mejor equipo del mundo se desgasta y deteriora con el tiempo, o queda obsoleto con el avance tecnológico, y por lo tanto, es necesario dejar un fondo para su renovación, de manera tal de no descapitalizarnos con los años. Esto es lo que se conoce como el Fondo de Depreciación, o simplemente Depreciación.

Una forma sencilla de calcularla es dividiendo la inversión que hemos realizado por el número de años de duración estimada. Con esto obtendremos la depreciación anual, y si lo dividimos por doce, la depreciación mensual. La duración es distinta para los distintos instrumentos, equipos y muebles y actualmente, el vertiginoso desarrollo tecnológico ha llevado a la necesidad de renovar algunos elementos, principalmente electrónicos, en plazos mucho más cortos dado su rápida obsolescencia tecnológica. .

Por ejemplo, si tenemos mobiliario y equipo por un valor de \$8.310.000, (\$6.710.000 + \$1.600.000) los que, para simplificar diremos que duran 10 años e instrumental, por \$1.200.000, con 3 años de duración, al cabo de los cuales deberían renovarse, la depreciación será de \$ 831.000 (\$8.310.000/10), para el equipo y mobiliario y \$ 400.000 (\$1.200.000/3) para el instrumental, es decir un total de \$ 1.231.000 anual lo que dividido por doce significa, aproximando cifras, una depreciación mensual de \$102.000-.

1.6. Retorno del capital Invertido (o costo de oportunidad de la inversión)

Este es otro concepto importante cuando hay alternativas de inversión. El dinero que ocupamos para adquirir nuestros equipos, mobiliario e instrumental, es un capital que está inmovilizado en la consulta, y que podría haberse invertido en otro negocio, por lo tanto, deberíamos esperar que la consulta, además de generar los ingresos necesarios para cubrir los gastos (entre los que está el sueldo del profesional), y un fondo de depreciación, debería dar una utilidad al menos igual a la que nos proporcionaría la mejor inversión alternativa, (ya que este es un ingreso que se ha dejado de percibir, al elegir la alternativa de tener una consulta privada).

Veamos esto con un ejemplo numérico. En la consulta hemos hecho una inversión en mobiliario, equipo instrumental, etc., de \$9.510.000. Si tuviéramos la posibilidad de instalar un negocio con una rentabilidad del 15% sobre inversión, con ese capital obtendríamos en ese negocio una utilidad de \$1.426.500 (\$118.875 al mes).

Este es un dinero que se ha dejado de percibir por el hecho de tener una consulta privada, y por lo tanto debe considerarse, en los ingresos esperados de esa clínica, como la utilidad mínima que debe reportar.

Determinación de aranceles

Es común en la profesión odontológica, fijar los aranceles de acuerdo a lo observado en el mercado. Es la forma más cómoda de hacerlo ya que no nos obliga a realizar ningún cálculo, pero ¿Es la forma más adecuada? ¿Cubre realmente los gastos de la clínica? ¿Genera las utilidades suficientes para realizar las inversiones necesarias? ¿Cobramos lo justo al paciente?

Existen distintas formas alternativas de fijar los aranceles. A continuación mostraremos, a un nivel básico, un método de cálculo según costos y que consiste en determinar los precios por cada tratamiento, de acuerdo al costo que éste significa, el que está compuesto de dos partes:

- Costo en tiempo de las sesiones empleadas
- Costo de los materiales utilizados

2.1. Costo de las sesiones

Como se ha mencionado anteriormente, para mantener en funcionamiento la consulta, ésta debe generar mensualmente los ingresos suficientes para cubrir, además de los materiales ocupados, el total de los costos fijos (sueldos, gastos previsionales, gastos generales, etc.), un fondo de depreciación que permita la renovación de equipos, instrumental y mobiliario, y un retorno de la inversión que compense el interés no percibido en otra inversión alternativa.

Por lo tanto, el tiempo empleado en cada sesión de tratamiento tiene un costo equivalente a la suma de estos conceptos, dividido por el número mensual de sesiones que realizamos. Por ejemplo, supongamos los siguientes datos mensuales:

Costos fijos	\$ 2.800.000
Depreciación	\$ 102.000
Retorno de la Inversión	\$ 119.000
Total	\$ 2.991.000

Si el odontólogo dedica a su consulta un tiempo de 4 horas diarias, de lunes a Viernes (90 horas mensuales), lo que es igual a 180 sesio-

nes de trabajo de media hora de duración, cada sesión tendría un costo de:

$$\text{\$ } 2.991.000/180 = \text{\$ } 16.617$$

El costo en sesiones (o de tiempo de atención) de un tratamiento, será entonces el costo de una sesión multiplicado por el número de sesiones que ese tratamiento específico demande, el que es particular para cada odontólogo, pues depende de su habilidad y velocidad de trabajo (y además, en estricto rigor varía según la condición clínica de cada paciente)

2.2. Costo de Insumos

Para valorar cada tratamiento es necesario considerar, además de su costo en sesiones, el costo de los insumos, es decir, todos los materiales e insumos desechables que se requieren para efectuar ese tratamiento. Obviamente para ello es indispensable, cuando se adquiere un material, conocer su tasa de uso, que es la cantidad de prestaciones que es posible realizar con dicho material en sus diferentes presentaciones. Para muchos de ellos, principalmente los insumos desechables (guantes, vasos, eyector, agujas desechables, etc.) es muy simple calcularla pero para otros, significa fraccionar los envases o contar las gotas de los materiales líquidos.

En este ítem, podríamos además incluir como materiales de consumo, aquel instrumental que sufre un importante desgaste por su uso como fresas en endodoncia, para los cuales habría que calcular un promedio de uso. Obviamente, el instrumental que consideremos como insumo (y por ende como un costo variable) no podemos incluirlo como parte del costo fijo.

Sólo a manera ilustrativa haremos un listado con insumos necesarios para efectuar una restauración estética y sus costos eventuales

CUADRO N°6 COSTO DIRECTO RESTAURACIÓN. ESTÉTICA SIMPLE (Composite) (\$)				
Producto	Valor por envase	Rend. (tasa de uso)	Fracciones por tratam.	Valor por tratamiento
Acido fosfórico gel	2.580	90	1	29
Agujas desechables	6.600	100	1	66
Anestesia tópica	3.630	250	1	15
Tubos de anestesia	9.000	50	1	180
Baberos desechables x 100	2.100	100	1	21
Mascarilla	2.100	35	1	60
Escobillas	690	10	1	69
Composite fotocurado	78.790	45	1	1.751
Adhesivos	26.500	220	1	120
Eyectores descrt. x 100	2.000	100	1	20
Fresas	1.55	15	1	97
Goma dique	7.200	52	1	138
Discos de pulido	60.960	240	1	254
Guantes desechables x 100	4.100	50	1	82
Papel de articular	5.400	144	1	38
Pasta de limpieza	4.810	130	1	37
Piedras diamante serie I	1.030	10	1	103
Vasos desechables	1.300	100	1	13
Varios (*)	200	1	1	200
TOTAL GASTO DIRECTO				3.292

2.3. Resumen

La determinación de aranceles en base a costos requiere identificar los costos fijos de la clínica, la depreciación de sus equipos, mobiliario e instrumental, y el costo alternativo del capital invertido. Al dividir la suma de estos valores por el total de sesiones mensuales, obtenemos el costo de cada sesión

El arancel correspondiente a cada tratamiento, será entonces igual al costo de cada sesión, por el número de sesiones requeridas para ese tratamiento específico, más el costo de los materiales que ese tratamiento requiera.

En el ejemplo anterior, si para realizar una obturación se requiere de una sesión, su arancel será igual a:

$$(16.617 \times 1) + 3.292 = 19.909$$

en que 16.617 es el costo de una sesión y 3.292 es el costo de los materiales empleados.

Conclusiones

La estabilidad de la clínica odontológica y la seguridad económica del profesional, dependen en gran medida de la administración adecuada de sus recursos y del control de las distintas variables financieras.

Si se mantiene una información permanente de ingresos, gastos e inversiones, se efectúan las reservas apropiadas para renovación de equipos, instrumental y mobiliario, se definen políticas claras de créditos, aranceles, inversiones, etc., se habrá logrado un avance importante en la gestión de la consulta privada, la que día a día representa una proporción cada vez mayor del ingreso total del odontólogo.

En este artículo se han entregado elementos que constituyen una introducción al tema. Con él se ha pretendido, principalmente, motivarlo a profundizar el estudio de una materia que tiene gran incidencia en los resultados de su clínica.