

**¿ODONTOLOGÍA EN CRISIS?
CIRO GARNICA HABLA CON CONSULTORSALUD**



CONSULTORSALUD se ha reunido con el reconocido odontólogo **Ciro Garnica** en la ciudad, de Bogotá para abordar varios de los temas fundamentales sobre la odontología en Colombia, y su propuesta gremial del **Círculo Empresarial Odontológico CEO**

CS: ¿Dónde estudió?

Estudí en el en el Colegio Odontológico, estuve en la Universidad de New York, hice un posgrado en implantología en México.

CS: ¿Cuál ha sido su evolución hasta adquirir el estatus que hoy lo precede?

Más que todo por inquietudes profesionales; primero vi la odontología más como un arte, a mí me gustaba pintar, me gustaba moldear, tenía mucha habilidad manual, entonces la odontología fue muy a fin de manera natural. Me fui relacionando rápidamente con los temas estéticos; recordemos que hace 30 años la estética dental estaba apenas iniciando, a los odontólogos no les importaba realizar tratamientos con colores diferentes; eran las épocas por ejemplo de las incrustaciones de oro, que cedieron paso a una verdadera revolución, al estado actual de la odontología digital. Cuando llegué de New York tuve la oportunidad de iniciar el concepto de lo que hoy se conoce como el “diseño de sonrisa”.

CS: ¿Usted fue el pionero en el país?

Si. Pionero en el tema del diseño de sonrisa, que paso de un concepto a un producto; Eso ocurría por allá en los ochenta, cuando empezamos hacer eso y se volvió el boom, entonces los ortodoncistas, los rehabilitadores, los implantólogos, todos acompañaban en su especialidad ortodoncia y diseño de sonrisa, cirugía y diseño de sonrisa entonces se volvió, muy popular.

CS: ¿Se llama igual en el resto del mundo?

No, realmente el término preciso es “estética dental” la especialidad; en medio de estas circunstancias surgió en la televisión colombiana un programa llamado Cambio Extremo, en el que los pacientes con distintos tipos de vulnerabilidades sociales y en algunos casos máxilo-faciales y odontológicas, requerían y pedían “un diseño de sonrisa”, “hágame un diseño de sonrisa”, lo que obligó a cambiar la Facturación típica de un servicio odontológico, para hacer figurar específicamente el nuevo producto, impulsado por el éxito social, físico y psicológico que representaban tales transformaciones..

CS: Sonrisas secuestradas

Nosotros teníamos también el tema de la “Fundación volver a vivir volver a sonreír”, en ella nosotros atendimos a muchos soldados heridos en combate, los secuestrados liberados, y ahí recogimos muchas historias de vida intensas y emocionales; imagínese usted una sonrisa secuestrada 12 años en el monte, sin cepillarse, los maltrataban, la tensión diaria producto del riesgo de morir o ser asesinados, que en cualquier momento una bomba, tanto que muchos tuvieron que arrancarse las muelas a palo seco, y vivimos muchas historias de rehabilitación con ellos en sus nuevas vidas.

CS: ¿La educación odontológica en Colombia, qué opinión le merece?

En mi época, éramos odontólogos integrales, nos capacitaban hasta en implantes, teníamos nociones de rehabilitación, ya podíamos hacer coronas, puentes, endodoncia, aparatos de ortopedia y éramos altamente resolutivos y los trabajos eran de muy buena calidad. La educación fue cambiando con el tiempo y entonces los odontólogos de hoy se convirtieron en personas vendedoras en muchas clínicas, muchos de ellos solamente hacen análisis de caries y presupuestos. Otro importante volumen de los odontólogos de hoy ni siquiera están haciendo el año rural, que es donde la principal experiencia se lograba.



CS: ¿Pero entonces el currículo universitario cambio?

Si cambió.

CS: ¿Por qué cambió y cuando cambió?

Ya llevamos más o menos unos quince años de los cambios que empezaron a favorecer a las especialidades, en detrimento del odontólogo general resolutivo. Por ejemplo los rehabilitadores no querían que los odontólogos generales se metieran en su “nuevo campo”, entonces prácticamente el odontólogo general se convertía en una agente sanitario remitidor de pacientes; súmele a esto el tema empresarial de las universidades, que perciben la oportunidad con tantos odontólogos generales sin rumbo, y les presentan una creciente oferta que los lleva de manera frecuente a la “profesión de estudiante”, donde los esperan cursos, diplomados, entrenamientos y especialidades, lo que consume 10, 12, 13 años de la vida profesional de un odontólogo.

CS: ¿Qué tan costoso y práctico resulta hoy estudiar odontología?

Aquí en Colombia es costoso; la universidad privada es muy costosa porque tiene muchas debilidades; tengo mis hijos que son odontólogos por eso lo puedo corroborar, ellos tienen que llevar sus pacientes, y esos pacientes tienen que comprar los materiales, pagar el laboratorio y todo lo que cobran de los insumos para hacer los tratamientos; la mayoría de estos pacientes se convierten en repetitivos para cada estudiante, y en ellos se realizan las diferentes prácticas para realizar el puentecito, hacer la caja de dientes, volver a hacer la rehabilitación y muchos de esos costos los asume el estudiante (o sus padres).

CS: ¿Eso es legal?

Pues no sé hasta qué punto sea ilegal o no, pero es una estrategia que usan las universidades para generar ingresos y mantenerse; muchos de esos pacientes llegan a cumplir sus citas, pero los muchachos tienen que sacar adelante sus tratamientos, entonces se vuelven incumplidos, no llegan y hasta pierden materias porque no tienen asegurados los pacientes.

CS: ¿No hay en Colombia una modalidad de robótica odontológica para hacer práctica, los estudiantes no tienen automatizado eso, hay alguna experiencia en Colombia sobre eso que usted conozca?

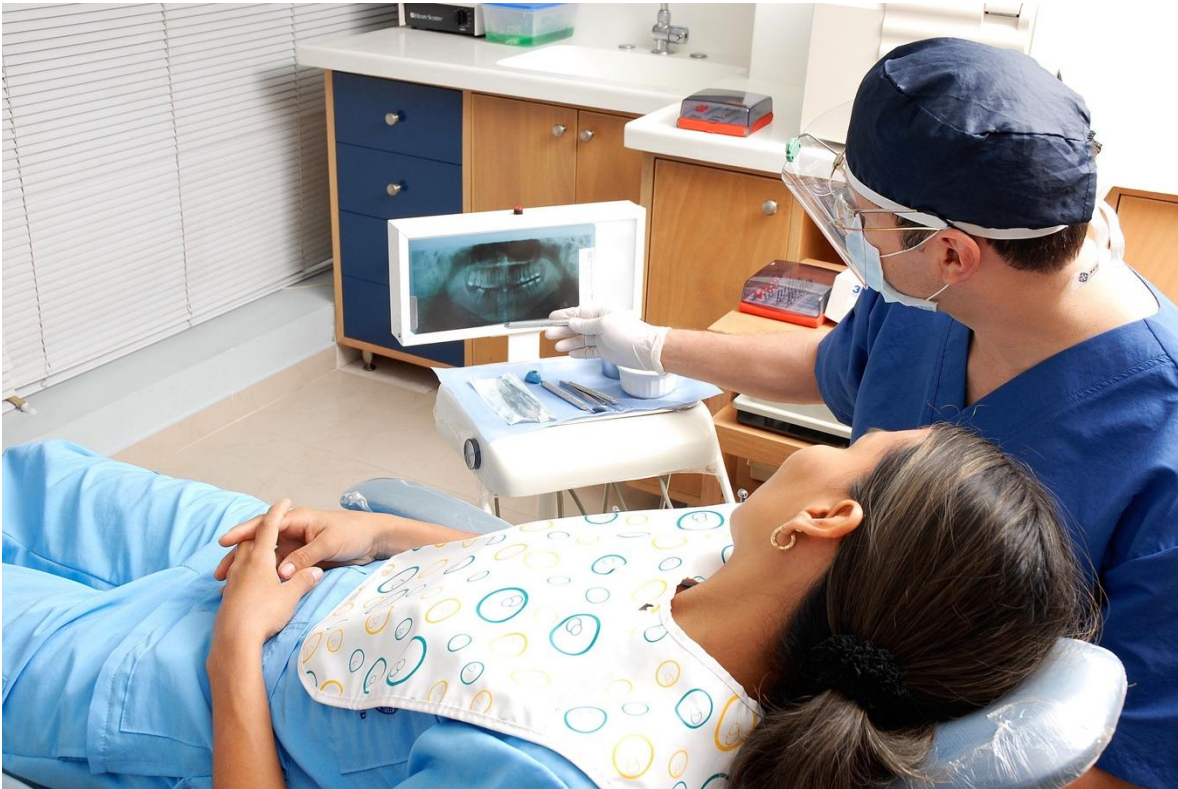
En robótica se está implementando algo en la Universidad Javeriana; hace aproximadamente un año un año y medio fui a presentar una novedad, que era precisamente un navegador para colocar implantes, donde disponíamos de guía digital en una pantalla, y no teníamos que estar abriendo el paciente, sino como un GPS íbamos colocando el implante en el ángulo y la dirección correctas, respetando las estructuras, algo buenísimo. Para lograrlo era indispensable contar con un examen de tomografía oral de ese paciente para lograr la perfecta alineación imagenológica, pero no se contaba con este recurso para odontología, como si existe por supuesto para realizar este examen imagenológico para el resto del organismo.

CS: ¿Qué opina de la recertificación?

Bueno la recertificación es muy importante. La educación continua, en el campo nuestro la está tratando de liderar la colegiatura y la Federación Odontológica, para mí hay muchos temores si lo toman ellos, esto lo debería liderar el Ministerio de Educación, y su aplicación sacaría de circulación un número importante de profesionales que dejaron de actualizarse hace muchos años.

CS: ¿Y está de acuerdo?

Yo estaría de acuerdo, pero con procesos lentos, que sea un proceso transicional y casi voluntario. Uno de los problemas centrales para enfrentar el tema de la obsolescencia profesional y darle paso a la recertificación es la falta de créditos. En Europa y Estados Unidos tú vas a un congreso y te dan créditos, que suman para tu proceso riguroso de acreditación; en Colombia, tu apilas diplomas y horas de educación sin un sentido de correspondencia sectorial, y sin que ello te signifique ningún tipo de ventaja frente a otros colegas a quienes el tema no les interesa.



CS: ¿Con lo que me está diciendo ahí exceso o defecto de odontólogos generales?

El odontólogo en este momento trata de concentrarse geográficamente en un solo sitio, la mayoría está ubicado en las capitales, y muchos fijan su atención y consumen su tiempo en uno o dos pacientes diarios, a partir de los cuales empiezan un periplo en busca de diferentes “trabajaderos”, convirtiéndose en odontólogos de lonchera, entonces su prestigio ya no es el mismo de antes, el estatus del odontólogo general es prácticamente inexistente.

CS: ¿Y los contratos de las empresas multinacionales y la informalidad?

Con las compañías multinacionales y clínicas de bajo costo la competencia es muy difícil para el odontólogo general, porque se ha deslaborizado la profesión, y se expiden contratos atípicos de quince y veinte días, con altísima rotación de profesionales, hecho que induce la informalidad e incluso empieza a evidenciarse una leve tendencia a la ilegalidad prestacional, impulsada entre otros aspectos por los altísimos requerimientos de habilitación que comienzan con la infraestructura, cuyo cumplimiento pleno requeriría multimillonarias inversiones que no alcanzan a pagarse con la prestación de los servicios; como prueba de ello bastaría darse una vuelta cerca de una gran cantidad de edificios en Bogotá en Chapinero, abarrotados de consultorios odontológicos, muchos de ellos que ni siquiera están habilitados; no están habilitados porque al decir de esos profesionales “para que habilitar, yo mejor me quedo acá, si llegan a visitarme pues que lo cierren y me voy para otro lado”. Hay que impulsar a los odontólogos generales y especialistas en Colombia con una política de emprendimiento, que personalmente estoy tratando de liderar; considero que si los odontólogos no se convierten en empresarios, y manejan los principales conceptos del costeo de servicios de salud, sus estados financieros y

las inversiones que realizan, la renovación tecnológica y los aspectos fundamentales de la contratación y sus productos, no van a poder salir del estado de postración en donde se encuentran muchos.

CS: ¿Y cómo ve las políticas de Odontología públicas?

Las zonas marginales, barrios, pueblos o ciudades lejanas están muy desprotegidas, en lo mínimo que es la prevención de caries y aplicación de flúor. Mira uno que dificultad tenemos los odontólogos, ahora que las personas pronto tendrán una expectativa de vida tan larga como los noventa o cien años, mientras las políticas públicas y los programas y los recursos están diseñados y costeados para atender personas de máximo sesenta o setenta años.

CS: Denos un ejemplo de cómo están contratando hoy odontólogos

A algunos los contratan en el nivel privado, por un porcentaje del valor del servicio realizado, entonces “si tú me haces una corona te pago el 10%, el 15%”, después de pagar los gastos, pero antes, tenemos que esperar a ver si quedó bien hecho el procedimiento; si no quedó bien realizado, viene un auditor y entonces el odontólogo tiene que repetir el procedimiento asumiendo todos los gastos y costos que ello implica, entonces termina muy enredado el profesional.

CS: ¿Eso es lo privado y en lo público?

En lo público es un salario, pero son salarios muy básicos.

CS: ¿Cuánto se puede ganar un odontólogo general?

Hay contrataciones que inician en \$1.200.000 mensuales.

CS: ¿Un odontólogo con 1.200.000 mensuales, alcanza a obtener el retorno de la inversión que realizó mientras estudiaba en un lapso razonable de tiempo?

No, su educación, no alcanza a recuperar lo que invirtió.

CS: ¿Y que pasa con la Federación Odontológica Colombiana?

En este sector adolecemos mucho de información que agregue valor al talento humano, la Federación Odontológica es un ente muy figurativo, actúa como representante del gremio ante el gobierno, pero hasta el día de hoy ni siquiera tiene información completamente cierta sobre cuántos odontólogos están graduados y prestando servicios, cómo están, donde se encuentran, y como se distribuyen entre los subsectores público y privado.

CS: ¿Qué sabe de la vida empresarial de los odontólogos colombianos?

Hemos indagado en el tema empresarial, en la Cámara de Comercio y la mayoría no están registrados; en cambio aparecen algunas clínicas y uno que otro todo odontólogo, todo por el temor a ser fiscalizados; siendo este otro origen para otro desestimulo; imagínese a un odontólogo quiere emprender, pero no tiene registro de cámara de comercio, no tiene acceso a créditos, porque todo lo que factura lo guarda en su bolsillo, al comprar los materiales pide que “no le cobren el IVA”, súmele a eso que entonces tampoco sabemos si esos materiales fueron importados legalmente (podría ser que no), si tienen su registro de Invima, si están vencidos, etc.

CS: ¿Es muy delicado doctor Ciro lo que está diciendo, qué porcentaje podría estar en esa informalidad, porque obviamente no son todos?

No son todos pero por ejemplo, mercantilmente registrados en cámara de comercio no logramos siquiera un 10% del sector odontológico, no lo logramos, no es obligación tampoco.



CS: ¿Cuántos odontólogos estima que puede haber en Colombia, activos?

Yo creo que puede haber más o menos unos setenta mil odontólogos.

CS: ¿La cobertura de la odontología en el plan de beneficio es apropiada?

La cobertura de una IPS no es apropiada, porque realmente cubre lo mínimo. Solo por poner el ejemplo de la salud mental y su impacto claro y continuado sobre la salud oral (el estrés), que da origen a cefaleas, dolores cervicales, de columna, y la falta de un diente puede llegar a generar toda una incapacidad, pero nada de ello es tenido en cuenta por el momento.

CS: ¿Por qué los odontólogos y sus gremios no han sido capaces de gestionar el ingreso de eso básico al plan?

Los factores son múltiples e incluyen la falta de políticas de integración, de unión del sector odontológico, aquí a los odontólogos nos faltan entes gremiales verdaderamente representativos que se preocupen realmente de la materia prima del talento humano.

El Colegio odontológico y la Federación Odontológica siguen liderados por las mismas personas desde hace mucho tiempo, y cuando no hay unos cambios, cuando no hay Innovación, cuando no hay inclusión de las personas, de los colegas, de los compañeros, entonces es muy difícil transformar, de hecho yo estuve en el plan de presidente de la federación, estuve de presidente de la Sociedad Colombiana de Implantes, miembro también de la Colegiatura y de las tres he tenido que dar un paso al costado, porque no hubo posibilidades de abonar el terreno para el cambio que necesita la odontología y los odontólogos colombianos.

CS: ¿Bueno, entonces es rentable o no montar una IPS odontológica?

Yo pienso que no es rentable,

CS: ¿Ya vimos los problemas, cuáles son las soluciones doctor Ciro?

Bueno las soluciones pasan por el punto de vista del Círculo Empresarial Odontológico – CEO, que vengo proponiendo como alternativa a los tradicionales representantes gremiales; básicamente nosotros lo que queremos es formalizar al odontólogo, hay varias vías, una vía es la gubernamental, a través de Min comercio y Min trabajo, donde ellos tienen la política de darle formación al odontólogo empresarialmente, constituirse como empresa, llevar una contabilidad, llevar un balance de pagos y entrenarlo en las diferentes modalidades de contratación disponibles hoy en el país, la vinculación del personal auxiliar, porque desde ahí ya me estoy volviendo empresario, solamente colocando mi auxiliar y lo de laboratorio. Muchos odontólogos no tienen idea de las reformas tributarias y su impacto en el gremio odontológico, y el Ministerio de Comercio tienen un paquete formativo apropiado; recordemos que uno de los retos y de los temas primordiales es convertir al odontólogo en empresario; que logramos con esto, uno que sea más visible.

También podemos apoyar al sector odontológico en el tema de exportación de servicios, tener más acceso afuente de apoyo gubernamentales como Pro Colombia, para aprovechar esos miles de pacientes que llegan cada año en busca de soluciones para su salud oral porque hay buena odontología, porque le gusta pasear, porque es más económico.

Hay que buscar apalancamiento para los odontólogos y sus empresas, en el tema crediticio, de inversión, de exportación de servicios, de renovación tecnológica, de construcción de centros de alta calidad.

Otra política que podríamos sugerir en torno a la inversión de capital extranjero en el tema odontológico, es brindarle algo de protección al profesional nacional, de tal manera que se promueva que tengamos los odontólogos o las empresas colombianas una participación en estas inversiones extranjeras, así defendemos nuestro producto, defendemos al colombiano, defendemos los laboratoristas, los empresarios.

Finalmente la regularización de las contrataciones de los odontólogos, en muchas clínicas no solamente las extranjeras sino las clínicas privadas en Colombia, se debe lograr un mejor reconocimiento de sus conocimientos, destrezas y habilidades, formalizar la contratación laboral, estabilizar los tiempos mínimos de trabajo, revisar hacia arriba los reconocimientos económicos, actualizar el Plan de Beneficios con componentes indispensables de salud oral que hoy no son incluidos, y armonizar la política de talento humano con planes y programas de educación continuada sectorial y desarrollo empresarial.

¿Para los odontólogos en el país que lean este artículo y se interesen, que seguramente van a hacer miles, dónde lo ubican, dónde lo llaman o a dónde le escriben?

A través del Círculo Empresarial Odontológico tenemos todas las comunicaciones.

www.circuloempresarialodontologico.org

PBX: 2576200 - Celular: 3108787908

CONSULTORSALUD: Gracias Doctor Ciro Garnica por su tiempo, por sus reflexiones, y por el trabajo que impulsa para el bienestar del gremio odontológico colombiano. Le deseamos más éxitos en su ya muy destacada actividad profesional.