

NIVEL DE ACEPTACION DE LOS SISTEMAS DE SALUD PREPAGADA POR PARTE DE LOS ODONTÓLOGOS EN LA CIUDAD DE MEDELLÍN, AÑO 1994*

Martha Cecilia Posada S.
Octavio Antonio Ramírez N.

RESUMEN

El presente estudio sobre los sistemas de salud prepagada en odontología, buscó medir el nivel de aceptación de dichos sistemas por parte de los odontólogos teniendo como parámetros la remuneración económica y los beneficios ofrecidos por las compañías. Al mismo tiempo se estudió el grado de conocimiento y el concepto de utilidad que, acerca del sistema de salud prepagada, tienen los odontólogos no afiliados.

Se seleccionaron tres de las compañías más representativas que prestan los servicios de medicina y odontología prepagada en la ciudad de Medellín. Estas son: Comfama, Susalud y Coomeva.

Los resultados obtenidos mostraron que los servicios prepagados son más atractivos para los odontólogos generales que para los especializados, por las tarifas que éstos ofrecen.

Según la información se concluye que los odontólogos no usan estudios de costos, y es esta una causa que impide a los profesionales establecer con las compañías tarifas que resulten benéficas para ambas partes.

Entre los odontólogos afiliados se observa satisfacción con los servicios de prepago, argumentando que les brindan solidez y volumen de pacientes; además, a los usuarios se les disminuyen los costos.

ABSTRACT

This study, which was carried out about the Prepaid Health Care Systems in Dentistry, sought to measure the level of acceptance of such system by dentists, having the economical remuneration and the benefits offered by the companies as parameters. At the same time, the degree of knowledge and the usefulness concept the non-affiliated dentists have about the prepaid health system were studied.

Three of the most representative companies rendering Medicine and Dentistry services in the city of Medellín were selected. These are: Comfama, Susalud, and Coomeva.

The results obtained showed that the prepaid services are more attractive to general dentists than to specialists due to the fees the latter use to have.

According to the information gathered it is noted that dentists do not make use of cost studies, and it is this fact which prevents the professionals from setting charges which are beneficial both for them and for the companies.

*Investigación para optar al título de Odontólogo, CES, Medellín, 1994

Asesores: Jaime Posada, Odontólogo, Postgrado en Gerencia Hospitalaria, Profesor CES.
Juan Guillermo Arcila, Ingeniero Administrativo, Postgrado en Actuarial.

A satisfaction with the prepaid services is observed among the affiliated population, who argue that they offer the dentists stability and a good volume of patients; costs for the service users decrease.

INTRODUCCION Y REVISION DE LITERATURA

El sistema de prepagos es una organización en la que se presta un servicio médico integral a un grupo de personas afiliadas voluntariamente, mediante el pago de una prima fija mensual o anual preestablecida⁽¹⁾.

Los sistemas de prepago hacen énfasis en un aspecto que no es considerado en los actuales seguros de salud, el servicio de medicina preventiva; ésta es una de las grandes ventajas que tienen con respecto a las otras organizaciones dedicadas al cuidado de la salud⁽²⁾.

El sistema de medicina prepagada tuvo sus comienzos en los Estados Unidos y fue creado en beneficio del personal militar y de la marina; su crecimiento se produjo después de los años 20 del presente siglo⁽³⁾.

La medicina prepagada tiene cuatro componentes básicos: proveedores, afiliados, organización administrativa y contrato o plan financiero⁽⁴⁾.

En Colombia la salud prepagada nació hace más de 40 años con la creación del Seguro Social. En 1974 surgió la primera entidad no estatal de este tipo⁽⁵⁾.

MATERIALES Y METODOS

Se seleccionaron tres compañías que prestan el servicio de odontología y medicina prepagada en la ciudad de Medellín, por considerar que los profesionales adscritos a ellas tienen una mejor visión respecto a dicho servicio. Las compañías seleccionadas fueron las siguientes: Comfama, Susalud y Coomeva.

Del listado suministrado por cada una de las compañías seleccionadas se determinó el número de odontólogos adscritos a ellas (224). Basados en cálculos estimativos de la Sociedad Odontológica Antioqueña se estableció un número aproximado de 3.000 odontólogos dentro del área metropolitana de Medellín.

Basados en los anteriores datos se estableció:
Tamaño de la población (n) = 3000 odontólogos
Valor bajo la curva de distribución normal (Z) = 95% de confianza.
Casos favorables (P) = 10%
Casos no favorables (Q) = 90%
Error = 5%
Fórmula: $n = Z^2 \frac{P \times Q}{E}$

Se trabajó con un nivel de significancia estadística del 95% en el que se espera que un 10% muestre afinidad por los sistemas de salud prepagada y un 5% de error.

Para nuestro estudio, n = 132, de los cuales 109 corresponden a odontólogos no afiliados y 23 adscritos a cualquiera de las compañías seleccionadas. Esta muestra se tomó en forma proporcional al número de odontólogos adscritos y no al sistema de prepago.

Las encuestas fueron tipo entrevista, recolectadas en forma aleatoria.

La recolección de la muestra se centró en áreas donde se concentra la mayor población de odontólogos, afectando con ello la aleatoriedad requerida; pero con esto no se reduce el grado de significancia.

RESULTADOS

Para los odontólogos afiliados al sistema de prepagos se puede destacar lo siguiente:

Del porcentaje de pacientes afiliados a estos servicios el mayor rango corresponde a 10-30%,

con 47.8% (11 odontólogos) seguido por 30-50% con 34.8% (8 odontólogos) y por el 8.7% (2 odontólogos) del 50-70% y por las variables de menos del 10% y 70-100%, ambas con el 4.3% (1 odontólogo).

Las razones que argumentan los profesionales para vincularse se distribuyen así:

Por solidez, 34.8% (8 odontólogos); para aumentar el número de pacientes, 30.4% (7 odontólogos); por moda, 13% (3 odontólogos); por estabilidad económica, 8.7% (2 odontólogos); las variables prestigio, solicitud de la compañía y ventajas administrativas corresponden al 4.3% (1 odontólogo) cada una.

La opinión sobre el beneficio a los usuarios, se distribuye así:

SI, 91.3% (21 odontólogos)
NO, 8.7% (2 odontólogos)

Los profesionales que respondieron SI argumentaron que el sistema disminuye los costos para el paciente, haciendo estos servicios un poco más asequibles.

Los que dijeron NO afirman que no se cubren todos los procedimientos y que la calidad disminuye.

Sobre la opinión de beneficio para los odontólogos el 60.9% (14 odontólogos) respondió afirmativamente y 39.1% (9 odontólogos) negativamente. Las razones que argumentan algunos de los que contestaron afirmativamente son: aumenta el número de pacientes, tienen una entidad que los respalda laboralmente y, además, la constante actualización y capacitación; los que no creen que proporciona beneficios al odontólogo afirman que los precios son muy bajos con respecto a sus tarifas particulares.

Se encontró que un gran porcentaje de la población encuestada (73.9%, 17 odontólogos) no tiene

sistema de costos; y los que sí lo tienen (26.1%, 6 odontólogos) lo basan en estimativos.

Para los odontólogos no afiliados se puede destacar lo siguiente: 89.9% (98 odontólogos) conoce los sistemas de prepago y 10.1% (11 odontólogos) no los conoce.

Con respecto a la variable sobre utilidad de los sistemas de prepago, el 74.3% (81 odontólogos) respondió negativamente y positivamente el 25.7% (28 odontólogos). Argumentan que los precios establecidos por las compañías son demasiado bajos y que el cubrimiento a los usuarios no es completo; además, para trabajar con sistemas prepagados tendrían que hacerlo con materiales de menor calidad para poder tener algún lucro.

Acerca de las razones que tienen para no vincularse, se obtuvieron los siguientes porcentajes: poco cubrimiento en cuanto a procedimientos, 53.2% (58 odontólogos); no ha visto la necesidad, 24.8% (27 odontólogos); costoso para el paciente, 10.1% (11 odontólogos); bajo número de pacientes, 0.99% (1 odontólogo).

Acerca de la variable si los servicios de prepago ofrecen beneficios a los usuarios se obtuvo una respuesta afirmativa del 78% (85 odontólogos) y negativa del 22% (24 odontólogos). La principal razón que argumentan los primeros es que disminuyen los costos al paciente.

El mayor porcentaje acerca de si los servicios de prepago traen beneficios a los odontólogos fue negativo: el 72.5% (79 odontólogos). Consideran que tales servicios ofrecen poco cubrimiento para los procedimientos que ellos normalmente realizan.

DISCUSION

Se observó que un gran porcentaje de los odontólogos afiliados no son especialistas, lo que demuestra que estos sistemas son más atractivos para odontólogos generales que para especialistas,

por las tarifas ofrecidas por las compañías. Se puede demostrar que la satisfacción reflejada en las respuestas de los odontólogos hacia los sistemas no es gratuita, ya que en su opinión éstos les brindan solidez y volumen de pacientes, lo cual puede ratificarse por la opinión de que los sistemas brindan beneficio a los usuarios principalmente en la disminución de costos, haciendo más asequibles los servicios odontológicos.

Para los odontólogos no afiliados, entre las razones para no vincularse, se observó una correlación bastante alta entre el poco cubrimiento de los sistemas de prepago y la opinión de que no son útiles. Esto se correlaciona directamente con el alto porcentaje de odontólogos especialistas entrevistados.

La gran mayoría considera que los sistemas sí traen beneficios a los usuarios, porque les disminuyen los costos, pero opinan que la calidad del servicio prestado disminuye debido a las bajas tarifas ofrecidas por las compañías, obligando al profesional a trabajar con materiales de menor calidad.

CONCLUSIONES

- Los sistemas de prepago son más atractivos para los odontólogos generales que para los que tienen alguna especialidad.
- Una de las principales ventajas que los profesionales adscritos le van al servicio de prepagos es el volumen de pacientes que la compañía les pueda suministrar.
- Según la opinión de los odontólogos afiliados los sistemas de prepago son muy útiles al paciente por la disminución de los costos.
- El gremio odontológico, en general, no tiene estudios de costos que le permita llegar a diálogos con las compañías de salud prepagada, lo que lleva de alguna manera a las bajas tarifas establecida por éstas.
- Entre los odontólogos no afiliados se observa un alto grado de rechazo a los sistemas de prepago, el cual es atribuible al desconocimiento del funcionamiento y ventajas de estos servicios.

BIBLIOGRAFIA

1. The National Center for Health Services Research. The operation and performance of health maintenance organizations. 1980
2. GREENE, J., HMOS Posted large gains in enrollment, but most saw profits decline during. Mod. Healthcare, Hellen, 1987.
3. BURAKOFF, RP. Dentistry and health maintenance organizations. Spec care Dentist. pp. 163-166. 1988.
4. CALDWELL, Jacques. Health Maintenance Organizations. Medical Economics. 1986.
5. CASAS, Mauricio. Introducción a la medicina prepagada. Instituto Nacional de Seguros. Bogotá, Marzo 1992.