

# Costos y aranceles odontológicos

Dr. Nicolás J. Ortiz(\*)

## RESUMEN

El presente Estudio de Costos tiene como finalidad determinar los costos de las prestaciones más frecuentes en odontología, los que sumados a los honorarios, dan como resultado el **Arancel Odontológico**.

Como cualquier actividad productiva, el odontólogo *produce un servicio*. Es imprescindible tener en cuenta el *costo* del mismo para poder proponer un *arancel*.

No fundamentar los aranceles en un profundo estudio de costos en una profesión como la odontología, en donde los costos tienen una alta incidencia, trae un serio perjuicio a todos los sectores involucrados al no poder garantizar una prestación de calidad.

La utilización de una planilla de cálculo, como lo es Excel 97, permite actualizarla y/o personalizarla en forma permanente con suma facilidad.

## PALABRAS CLAVE

Costo indirecto, costo directo, honorario, tiempo de trabajo, arancel.

## SUMMARY

The present costs analysis aims at determining the odontological fee by combining the most frequent odontological costs plus professional fees.

As in any other productive activity, the odontologist provides service. Knowledge of costs-usually high in odontology -is essential to determine fees. Wrong evaluation may do harm to all those involved since a high quality treatment cannot be guaranteed.

A program like Excel 97 can easily be updated and/or personalized.

## KEY WORDS

Indirect cost, direct cost, fee, work hours.

(\*) M.P. 11004, Castelli 1009 - (1980) Brandsen, (02223) 442121 / 443608

## INTRODUCCIÓN

El presente estudio de *Costos y aranceles odontológicos* tiene como finalidad determinar, con la mayor aproximación posible, los costos que tienen las prestaciones más frecuentes de nuestro ejercicio profesional, los que sumados a los honorarios que debe percibir el odontólogo actuante, dan como resultado el *arancel odontológico*.

La odontología siempre fue una profesión costosa, pero es en estos tiempos de crisis en donde se debe hacer más hincapié en contemplar los verdaderos costos en cada prestación, ya que es común en la mayoría de los colegas considerar como costos, sólo los gastos de laboratorio y de los principales materiales utilizados, no teniendo en cuenta cómo influyen en gran medida los costos de amortización de la inversión realizada y los gastos mensuales permanentes que se deben afrontar durante todo el ejercicio profesional.<sup>(1)</sup> Esta etapa final de la crisis se ve agravada por la casi desaparición de los pacientes privados y la generalización de diferentes sistemas de cobertura en salud como se ve en la actualidad, existiendo incluso por esta vía una relación desfavorable entre la cantidad de odontólogos y la población atendida.<sup>(2)</sup>

Este arancel es distinto según la categoría en que se encuentra el odontólogo (en definitiva esa categoría debería relacionarse con el nivel de ingresos mensuales que percibe todo profesional, tomando como ejemplo la Categorización reconocida por el Colegio de Odontólogos Distrito I y la categoría del consultorio, siguiendo la clasificación y criterio establecidos por la C.O.R.A., en el Programa Nacional de Garantía de Calidad de Atención Odontológica,<sup>(3)</sup> por considerarlo uno de los estudios más completos que hay sobre este tema, aunque la metodología de trabajo y las conclusiones finales a que arribo difieren en gran medida con ese estudio.

**Costos y aranceles odontológicos** es la continuación ampliada y actualizada de mi primer trabajo titulado "Estudio de Costos Odontológicos"<sup>(4)</sup> publicado en 1995 en la revista del Colegio de Odontólogos Distrito I en el año 1995, a partir del cual, con la colaboración de varios consejeros del Consejo Directivo del Colegio de Odontólogos Distrito I, con quienes integré una sub-comisión, se estableció el Arancel Ético Mínimo<sup>(5)</sup> aplicado para el Distrito I.

Para determinar aranceles hay que calcular:



Los costos prefiero clasificarlos en **directos** o **indirectos** y no en **fijos** y **variables** como se denominan en otros estudios de costos, pues aun los costos fijos son variables a través del tiempo.

"Ya en la década de 1940, José Méndez Ribas había propuesto un cálculo de honorarios basado en los gastos fijos y variables del consultorio, la amortización de las instalaciones y del instrumental, y las ganancias reales del odontólogo". (6)

Los **costos indirectos (A)** son los que más inciden en el costo de cada prestación, como se verá más adelante, y se dividen en:

- A 1: Equipamiento e instrumental que amortiza a 10 años.
- A 2: Equipamiento e instrumental que amortiza a 5 años.
- A 3: Insumos (o gastos) mensuales corrientes.

Algunos insumos considerados indirectos, como por ejemplo la electricidad, se transforman en directos si calculamos el consumo del equipo para una prestación determinada, pero por razones prácticas se lo calcula globalmente dentro de los costos indirectos. Lo mismo sucede con el impuesto a las ganancias, que depende de lo percibido por cada prestación, pero se realiza un cálculo estimativo ya que la incidencia de este impuesto varía en relación a la ganancia anual del odontólogo.

La suma de A 1, A 2 y A 3 nos permite obtener el valor del costo indirecto mensual, horario y minuto, pudiendo calcular así cómo influyen en nuestra práctica.

Los **costos directos (B)** determinan el valor de cada fracción de materiales, medicamentos y otros elementos de consumo y gastos de laboratorio que tiene cada prestación. Promediando precios por envases o unidades, obtenidos de diferentes marcas y comercios dentales, se puede obtener el valor de la

(continúa pág. 26)

(continuación de pág. 23)

fracción utilizada en cada práctica, siempre considerando un nivel de excelencia en cada prestación y con el máximo de materiales necesarios para realizarlas.

Los **honorarios (C)** los consideré para este estudio según el nivel de ingresos pretendidos, relacionándolos con las 4 categorías profesionales establecidas en los trabajos consensuados, realizados entre entidades odontológicas representativas de la ciudad de La Plata, de los cuales surgió la **CATEGORIZACION PROFESIONAL**, en la que la categoría A es la más baja y la categoría D la más alta.

Como dice el doctor Samuel Leyt,<sup>(7)</sup> "el honorario es un tema difícil de tratar, es el que provoca mayor escozor en la relación con el paciente; el dinero aparece con su antigua carga de culpabilidad". Por ello se impone cada vez más fundamentar la estructura arancelaria con estudios de costos serios que establezcan una **relación lógica** entre las diferentes prácticas odontológicas.

La suma de **A, B y C** nos da como resultado el valor horario o minuto total del ejercicio profesional, valor que multiplicado por el **tiempo** que demanda cada práctica (tiempo total desde que ingresa hasta que egresa el paciente del consultorio) permite obtener el **ARANCEL ODONTOLÓGICO**.

$$\text{COSTO (indirecto + directo) + HONORARIO} \\ \times \text{TIEMPO EMPLEADO} = \text{ARANCEL}$$

No se contempla en este Estudio de Costos la pérdida del poder adquisitivo en épocas inflacionarias por el lapso que va desde el momento de realizada una práctica hasta el momento de cobrar la misma, sea por el uso de una cuenta corriente de un paciente privado o por tratarse de un paciente mutualizado.

Un costo muy importante a tener en cuenta, aunque no lo agrego en este estudio, es el de la incobrabilidad, tanto de los pacientes privados como de las obras sociales (léase atrasos, devoluciones, errores del sistema).

El costo total también es influido por la modalidad de la cobranza, ya que si se ofrece un servicio con tarjetas de crédito, por ejemplo, hay que contemplar su costo adicional (7% en promedio).

La principal ventaja de este estudio de costos es que las combinaciones de las hojas de Excel 97 nos permiten obtener un cálculo automático y actualizado permanentemente de los aranceles, cambiando sólo los valores relativos mes a mes, como asimismo permite personalizarlo, modificando las horas semanales trabajadas, o cualquier otro dato parcial de cada página.

El asesoramiento contable estuvo a cargo del

Contador Público Nacional ADOLFO R. WALLASCH.

## MATERIALES Y MÉTODOS

Para el presente trabajo de investigación utilicé la planilla de cálculo EXCEL 97 que permite combinar y relacionar las diferentes hojas entre sí, pudiendo de esta manera personalizar y actualizar automáticamente los costos y aranceles odontológicos.

Los valores del equipamiento, instrumental, materiales dentales y demás insumos fueron obtenidos promediando precios de diferentes marcas en distintas casas dentales e institucionales de Capital Federal y La Plata.

Los tiempos considerados para cada práctica son los totales, desde que el paciente ingresa hasta que egresa del consultorio, NO el tiempo puro de la prestación.

Los valores de alquiler del consultorio, movilidad y sueldos del personal son sólo estimados, debido a su gran variedad, contemplando los valores del Distrito I.

En cuanto al cálculo de honorarios, se debería determinar en cada prestación el grado de complejidad o dificultad, como también el grado de responsabilidad que el profesional asume en cada caso, para establecer un índice que diferencie el honorario de acuerdo a estas variables. En este estudio intenté simplificar este punto, y sólo consideré en prótesis y cirugía (excepto exodoncia simple) un valor doble de arancel con respecto a las demás prácticas. Asimismo sugiero un arancel superior para atender pacientes discapacitados.

Por último los materiales detallados en la hoja de COSTOS DIRECTOS (B), son los necesarios para realizar prestaciones de excelencia.

En base a la combinación de las 4 categorías profesionales y de los 3 tipos de consultorios considerados obtuve 10 categorías de aranceles, a saber:

CATEGORIA <b>A 1</b>	CATEGORIA <b>B 3</b>
CATEGORIA <b>A 2</b>	CATEGORIA <b>C 2</b>
CATEGORIA <b>A 3</b>	CATEGORIA <b>C 3</b>
CATEGORIA <b>B 1</b>	CATEGORIA <b>D 2</b>
CATEGORIA <b>B 2</b>	CATEGORIA <b>D 3</b>

No incluí las categorías C 1 y D 1, por entender que no es compatible un consultorio con condiciones mínimas como es el 1, con profesionales altamente calificados como son los del grupo C y D.

En cuanto a las prestaciones estudiadas, son las más frecuentes, pudiendo utilizarse el mismo criterio para las que se decidan agregar, lo cual enriquecería este estudio.

## RESULTADOS (RESUMEN DE ARANCELES)

Por la extensión del estudio se publica solamente el resumen de aranceles. El estudio completo

se encuentra a disposición en la Biblioteca de la SOLP y a su requerimiento se puede obtener copia del mismo.

### RESUMEN DE ARANCELES

Cod.	Descripción	A.1	A.2	A.3	B.1	B.2	B.3	C.2	C.3	D.2	D.3
01.01	Primera consulta	10.64	12.95	16.27	13.04	15.34	18.67	18.36	21.69	23.78	27.10
01.04	Consulta Urgencia	13.09	15.40	18.72	15.49	17.79	21.12	20.81	24.14	26.23	29.55
01.05	Consulta Ulterior	5.50	6.65	8.31	6.70	7.85	9.51	9.36	11.02	12.07	13.73
02.01	Amalgama simple	19.88	23.33	28.32	23.47	26.93	31.92	31.46	36.45	39.58	44.57
02.02	Amalgama compuesta	29.06	34.24	41.72	34.45	39.63	47.12	46.43	53.91	58.62	66.10
02.03	Amalgama compleja	38.42	45.32	55.30	45.61	52.52	62.49	61.58	71.55	77.82	87.80
02.04	Amalgama con ref. metal	47.41	55.47	67.11	55.80	63.86	75.49	74.43	86.07	93.39	105.02
02.09	Reconstrucción ángulo	53.33	61.97	74.44	62.32	70.96	83.43	82.29	94.75	102.60	115.06
02.15	Rest. Estética simple	25.32	29.92	36.57	30.11	34.71	41.36	40.76	47.41	51.59	58.24
02.16	Rest. Estética compuesta	33.97	39.73	48.04	39.96	45.72	54.03	53.27	61.58	66.81	75.12
02.17	Rest. Estética compleja	45.14	52.04	62.02	52.33	59.23	69.21	68.30	78.27	84.54	94.52
03.01	Endodoncia 1 conducto	41.08	47.99	57.96	48.27	55.18	65.15	64.24	74.21	80.49	90.46
03.02	Endodoncia 2 conductos	50.70	58.76	70.40	59.09	67.15	78.79	77.72	89.36	96.68	108.31
03.03	Endodoncia 3 conductos	64.98	75.34	90.30	75.77	86.13	101.09	99.72	114.68	124.09	139.05
03.04	Endodoncia 4 conductos	73.56	85.08	101.70	85.55	97.06	113.68	112.16	128.79	139.24	155.87
03.05	Endodoncia parcial	23.38	27.99	34.64	28.18	32.78	39.43	38.82	45.47	49.66	56.30
03.06	Desobturación p/retrat.	38.49	43.67	51.15	43.88	49.06	56.54	55.86	63.34	68.04	75.52
05.01	Tortec. cepill. mecánico	17.01	20.46	25.45	20.60	24.06	29.04	28.59	33.57	36.71	41.70
05.02	Topicación de fluor	12.64	14.94	18.27	15.04	17.34	20.67	20.36	23.69	25.78	29.10
05.03	Inactivac. caries activa	16.92	20.37	25.36	20.51	23.97	28.95	28.50	33.49	36.62	41.61
05.04	Enseñanza higiene	15.74	19.20	24.18	19.34	22.79	27.78	27.32	32.31	34.45	40.43
05.05	Selladores puntos y fisuras	6.16	7.31	8.97	7.36	8.51	10.17	10.02	11.68	12.73	14.39
05.06	Inactivación caries incip.	8.69	10.42	12.91	10.49	12.22	14.71	14.48	16.97	18.54	21.04
07.01	Motivación	16.12	19.57	24.56	19.71	23.17	28.15	27.70	32.68	35.82	40.81
07.03	Coronas/Bandas forjadas	41.21	46.40	53.88	46.61	51.79	59.27	58.59	66.07	70.77	78.25
07.04	Manten. espacio simple	45.57	50.76	58.24	50.97	56.15	63.63	62.95	70.43	75.13	82.61
07.05	Manten. espacio complejo	58.29	65.20	75.17	65.48	72.39	82.37	81.45	91.43	97.70	107.67
07.06	Reducción luxación	41.90	48.81	58.78	49.09	56.00	65.97	65.06	75.04	81.31	91.28
08.01	Historia clínica period.	10.81	13.11	16.44	13.21	15.51	18.83	18.53	21.85	23.95	27.27
08.02	Tratamiento gingivitis	22.37	26.97	33.62	27.16	31.77	38.42	37.81	44.46	48.64	55.29
08.03	Raspaje y alis o cur. x sect.	35.32	42.23	52.20	42.51	49.42	59.39	58.48	68.46	74.73	84.70
08.04	Cirugía periodon. x sect.	68.17	81.99	101.94	82.55	96.37	116.32	114.50	134.44	146.99	166.94
08.05	Desgaste selectivo x ses.	36.00	42.91	52.88	43.19	50.10	60.07	59.16	69.13	75.41	85.38
09.01.01	Rx simple	3.68	4.37	5.37	4.40	5.09	6.09	6.00	7.00	7.62	8.62
09.01.04	Rx seriada (4 a 7 placas)	23.09	27.70	34.35	27.89	32.49	39.14	38.53	45.18	49.37	56.01
09.01.05	Rx seriada (10 a 14 placas)	35.62	42.53	52.50	42.81	49.72	59.69	58.78	68.75	75.03	85.00
09.01.06	Rx oclusal	7.40	8.55	10.21	8.60	9.75	11.41	11.26	12.92	13.97	15.63
10.01	Extracción simple	16.95	20.41	25.39	20.55	24.00	28.99	28.53	33.52	36.66	41.64

**RESUMEN DE ARANCELES**

Cod.	Descripción	A.1	A.2	A.3	B.1	B.2	B.3	C.2	C.3	D.2	D.3
10.02	Plástica de comunicac.	39.72	44.90	52.38	50.51	55.69	63.17	69.28	76.76	93.65	101.13
10.03	Biopsia por punción o asp	34.97	38.42	43.41	42.16	45.61	50.60	54.68	59.66	70.92	75.91
10.04	Extracción quirúrgica	47.45	53.20	61.51	59.43	65.19	73.50	80.29	88.60	107.37	115.68
10.05	Reimpl. dentario inmed.	83.34	93.70	108.66	104.91	115.27	130.23	142.46	157.42	191.20	206.16
10.06	Drenaje abscc. vía bucal	17.80	20.10	23.42	22.59	24.89	28.22	30.93	34.26	41.76	45.09
10.07	Biopsia por escisión	26.52	29.97	34.96	33.71	37.16	42.15	46.22	51.21	62.47	67.46
10.08	Alargamiento quirúrgico	21.24	23.54	26.86	26.03	28.33	31.66	34.38	37.70	45.21	48.53
10.09a	Extracción ret. mucosa	52.18	59.09	69.07	66.56	73.47	83.45	91.60	101.57	124.09	134.07
10.09b	Extracción ret. mucosa ósea	81.16	91.52	106.48	102.73	113.09	128.05	140.28	155.24	189.02	203.98
10.10	Germectomía	68.04	76.67	89.14	86.01	94.65	107.12	117.31	129.77	157.92	170.39
10.11	liberación dientes ret.	42.85	48.03	55.51	53.64	58.82	66.30	72.41	79.89	96.78	104.26
10.12	Apicectomía	55.15	62.06	72.04	69.54	76.44	86.42	94.57	104.54	127.06	137.04
04.01.01	Incrustación simp./comp.	116.00	124.63	137.10	133.97	142.61	155.08	165.27	177.73	205.88	218.35
04.01.02	Incrustación compleja	135.47	145.84	160.80	157.05	167.41	182.37	194.60	209.56	243.34	258.30
04.01.03	Corona forjada	91.93	100.56	113.03	109.90	118.54	131.01	141.19	153.66	181.81	194.28
04.01.04	Corona colada	127.76	138.12	153.08	149.33	159.69	174.65	186.88	201.84	235.62	250.58
04.01.05	Corona veneer	176.66	190.48	210.42	205.42	219.24	239.19	255.49	275.44	320.48	340.42
04.01.07	Corona colada rev. acril.	174.66	188.48	208.42	203.42	217.24	237.19	253.49	273.44	318.48	338.42
04.01.08	Perno colado simple	92.09	99.00	108.98	106.48	113.38	123.36	131.51	141.48	164.00	173.98
04.01.09	Perno colado secc. o pas.	131.50	140.13	152.60	149.47	158.11	170.58	180.77	193.23	221.38	233.85
04.01.10	Tramo colado	73.71	77.16	82.15	80.90	84.36	89.34	93.42	98.40	109.66	114.65
04.01.11	Corona composite	123.26	133.62	148.59	144.83	155.20	170.16	182.38	197.34	231.12	246.09
04.01.12	Corona provisoria	39.14	42.02	46.18	45.14	48.01	52.17	55.57	59.72	69.11	73.26
04.01.13	Corona Porcelana/metal	262.99	283.72	313.64	306.13	326.86	356.78	381.24	411.16	478.72	508.64
04.01.15	Extracción corona	27.44	30.89	35.88	34.63	38.08	43.07	47.15	52.13	63.39	68.38
04.01.16	Extracción perno	40.35	45.53	53.01	51.14	56.32	63.80	69.91	77.39	94.28	101.76
04.02.01	PPR acrílico - 5 dientes	165.22	179.04	198.99	193.98	207.80	227.75	244.05	264.00	309.04	328.99
04.02.02	PPR acrílico - + 5 dientes	245.68	266.40	296.33	288.82	309.55	339.47	363.92	393.84	461.40	491.33
04.02.14	Prótesis completa	298.82	326.45	366.35	356.34	383.98	423.87	456.48	496.37	586.45	626.35
04.02.21	PPR CR-CO - 5 dientes	256.00	271.55	293.99	288.36	303.90	326.35	344.69	367.13	417.80	440.24
04.02.22	PPR CR-CO + 5 dientes	368.54	396.17	436.07	426.06	453.70	493.59	526.20	566.09	656.17	696.07
04.03.01	Compostura simple	32.96	35.26	38.59	37.75	40.06	43.38	46.10	49.42	56.93	60.25
04.03.02	Compostura comp. o ref.	38.48	40.79	44.11	43.28	45.58	48.90	51.62	54.95	62.45	65.78
04.03.03	Agregado de retenedor	32.96	35.26	38.59	37.75	40.06	43.38	46.10	49.42	56.93	60.25
04.03.04	Agregado de diente	34.96	37.26	40.59	39.75	42.06	45.38	48.10	51.42	58.93	62.25
04.03.05	Agregado diente subsig.	14.32	15.47	17.14	16.72	17.87	19.53	20.89	22.55	26.31	27.97
04.03.07	Soldadura CR-CO	49.44	52.90	57.88	56.63	60.09	65.07	69.15	74.14	85.40	90.38
04.03.08	Soldadura subsiguiente	26.32	27.47	29.14	28.72	29.87	31.53	32.89	34.55	38.31	39.97
04.03.10	Rebasado PC autocurado	38.99	44.17	51.65	49.77	54.95	62.43	68.55	76.03	92.92	100.40
04.03.11	Rebasado PC termocurado	76.66	81.85	89.33	87.45	92.63	100.11	106.23	113.71	130.60	138.08

## DISCUSIÓN

Analizando cuidadosamente el resumen de aranceles se debe llegar a las siguientes conclusiones:

1. El costo total de los materiales descartables no llega a \$ 1, por lo que no puede ser tomado como variable de ajuste sobre quien los debe proveer.
2. Del costo total de una prestación (sin considerar honorarios), el COSTO DIRECTO es responsable de sólo el 26%. El 74% restante corresponde a COSTOS INDIRECTOS (61% para insumos mensuales y el 13% amortizaciones).
3. Teniendo en cuenta el punto anterior, se impone cada vez más la asociación entre 2 ó más profesionales, para compartir los gastos centrales y disminuir al máximo el tiempo ocioso de un consultorio.
4. En odontología general, del total del arancel, en promedio, el 44% corresponde a costos (indirectos +directos) y el 56% son honorarios. En prótesis, la relación es del 46 y 54% respectivamente.
5. En cuanto al costo de amortización (A1 y A2), nos lleva a evaluar con sentido realista la inversión a realizar, de acuerdo al ámbito en que se va a desempeñar.
6. Ya que el insumo más caro de todos es el tiempo, es imprescindible para bajar costos lograr un sistema de trabajo eficiente, con la colaboración de personal auxiliar debidamente entrenado, y una distribución de los ambientes de trabajo que agilice el movimiento de ingreso y egreso de los pacientes, contemplando fundamentalmente que las tareas administrativas se realicen fuera del ámbito donde el profesional atiende al paciente. También es muy útil disponer de una unidad dental auxiliar en ambiente separado para disponer de un consultorio permanentemente preparado con todas las normas de bioseguridad aplicadas, listo para su uso; así, simultáneamente a que concluimos el tratamiento con un paciente, la asistente dental puede estar preparando al paciente siguiente en la otra unidad, ahorrando de esta forma entre 5 y 10 minutos por paciente, que es el tiempo que lleva desinfectar y acondicionar la unidad y el ambiente

circundante, tirar el material descartable y dejarlo preparado para el paciente siguiente. Como se verá en la hoja de cálculo de este trabajo, 10 minutos de tiempo ocioso (al no poder continuar atendiendo hasta que se acondiciona el consultorio), tiene un costo, por ejemplo para la categoría C2, de \$ 8,89 entre costos indirectos (que igual existen aunque no estemos atendiendo) y honorarios perdidos (\$3,01 de costos indirectos y \$ 5,88 de honorarios).

El objetivo de este estudio de costos y aranceles es el de contribuir a fundamentar la lucha que las entidades que nos representan entablan desde hace tiempo con las obras sociales, en procura de aranceles que permitan garantizar la calidad en la atención y que por esta vía, por fin, se llegue a jerarquizar la profesión. Como otros autores han mencionado, a través de un estudio de costos fundamentado se puede demostrar que puede ser una vía de solución para el viejo problema de Aranceles odontológicos la Categorización y Acreditación profesional.<sup>(8)</sup>

## BIBLIOGRAFÍA

1. Dr. Roisinbilt S. R. Análisis de Costos de prestaciones odontológicas y el Nomenclador Nacional. Revista de la A.O.A., volumen 72, número 6, pág. 173.
2. Dr. Ferreri H. B. ¿Cuánto cuesta la Odontología? Revista El Cooperador Dental, número 264, pág. 4.
3. Programa Nacional de Garantía de Calidad de la Atención Odontológica de la C.O.R.A.
4. Dr. Ortiz N. J. Estudio de Costos Odontológicos - Revista del Colegio de Odontólogos Distrito I - 1995.
5. Arancel Ético mínimo del Colegio de Odontólogos de la Provincia de Buenos Aires, Distrito I.
6. Dr. Ferreri H. B et al. La retribución del Trabajo Odontológico, Revista El Cooperador Dental, número 268, pág. 7.
7. Dr. Leyt S. Psicología del Honorario, Revista de la A.O.A., volumen 79 número 3, pag. 178.
8. Dr. Motta S. C. La estructura de costos y nuestras incoherencias. Revista Odontología Bonaerense, número 44, pag. 17/93 - Nota Editorial.