

Editorial

En cuestión de honorarios; ¿Realmente valemos lo que pedimos?

¹Miguel Ángel Alcaraz-Aguilar. ¹Anestesiólogo paliativista. Lic. En Derecho. Tecomán, Colima. México.
mianalag@gmail.com

La remuneración del trabajo tiene varias denominaciones:

- a. Salario, para referirse a lo percibido en forma periódica por el trabajador en relación de dependencia con un empleador (voz que hace referencia a que en la antigüedad se retribuía el trabajo con sal)
- b. Sueldo, por lo general entendido como remuneración mensual (2).
- c. Jornal, para la retribución diaria o por jornada (3).

Curiosamente, existen algunas profesiones en las que por un determinado trabajo se pacta un cierto pago en forma libre, se utiliza la palabra “*honorario*”. Sin duda alguna, la remisión al honor, es inmediata. Si bien para algunos, esto hace referencia a que así se entendía la retribución en la corte de honor de los reyes, es difícil dejar de pensar en que al pagar un honorario estamos haciéndolo por el honor que el profesional en cuestión nos ha hecho al brindarnos sus servicios (4).

Por contrapartida, hay situaciones en donde quien trabaja se siente honrado por desempeñar la función y por ello no requiere retribución pecuniaria y lo hace *ad honorem* (*por el honor*).

Sea una u otra la situación, es indudable que el honor y el trabajo profesional están lingüísticamente relacionados y por ello vinculados profundamente.

A los médicos anesthesiólogos nos cuesta hablar de dinero y abordar el tema de nuestros honorarios

Pese a que el enfermo idealiza al médico, hemos sido los propios anesthesiólogos quienes instalamos la idea de que la nuestra es una misión complementaria al acto del cirujano que al medirse en términos de dinero. No lleva más allá de una tercera parte de la labor del cirujano.

Esta actitud ingenua lleva irremisiblemente a la frustración, la desazón y el encono. El anesthesiólogo se siente desvalorizado y reacciona inconscientemente contra su paciente. El envenenamiento de la relación entre ambos, (fácil es advertirlo), resulta inevitable. Cuando el paciente no tiene injerencia en los honorarios

El 30% no corresponde a la responsabilidad legal que el anesthesiólogo debe afrontar todos los días y es así que el 30% no tiene otro remedio que desvanecerse (5).

Es posible desandar este camino y colocar el trabajo del anesthesiólogo en el lugar que le corresponde, es decir en el de una prestación profesional de especialidad? Sin duda lo es, pero no resulta tarea sencilla. Es necesario desmontar un paradigma (“el servicio del anesthesiólogo solo corresponde al 30 % del procedimiento”) y formular otro mucho más realista (“la anestesiología es una especialidad que requiere la misma



preparación académica del cirujano y responde no sólo al 30 % sino al 100% de las implicaciones legales en su actuar”). Decía *Albert Einstein* que más fácil resulta desmontar un átomo que desarmar un paradigma (6).

Comencemos por hablar claro con las compañías antes de que actúen nuestros resentimientos. El paciente al fin y al cabo, no es culpable de nuestros errores ni de nuestras presunciones y vanidades de benefactores de la humanidad.

Nadie trabaja a título gratuito. Ni siquiera los que lo hacen *ad honorem*; ellos renuncian a la paga en dinero, pero reciben y esperan formación profesional, crecimiento intelectual o gratificación personal. Cosa diferente es regalar nuestra labor voluntariamente, a quien nos une el afecto. Esto no es otra cosa que un acto de amor y los actos de amor (dicen algunos) son gratuitos.

Aboquémonos a pensar y a hablar de la retribución de nuestro trabajo. Sin reservas y con sinceridad. Decía *Sigmund Freud* que en la psicología del hombre de nuestros días existen dos grandes tabúes, el sexo y el honorario. En cuanto al primero – sostenía – hemos avanzado bastante; en lo que se refiere al segundo, nos falta un largo camino por recorrer (7).

Y es que la recuperación de honorarios por parte de los anesthesiólogos que prestamos nuestros servicios para empresas de seguros cada se convierte en una afrenta para nuestra dignidad y honor, por los montos asignados unilateralmente por parte de las empresas, aunado a la mayor cantidad de exigencias por parte de las mismas a nuestro actuar,

1.- Análisis de nuestro actuar como anesthesiólogos

El procedimiento anestésico representa un riesgo que el anesthesiólogo asume al 100 por ciento durante y después del acto anestésico mismo y depende de las condiciones del paciente, el tipo de procedimiento y el tiempo

que requiere el mismo, en función de esta premisa el anesthesiólogo está en posibilidades de solicitar honorarios de acuerdo a estos factores, e incluso modificar el monto de los mismos si las condiciones se modificaron durante el transcurso del acto quirúrgico ya sea por causas imputables al procedimiento o al paciente,

2.- Manejo de la información

Las compañías de seguros tienen un coordinador, que valida las variables de cada procedimiento y asigna honorarios según los porcentajes fijados en forma unilateral, por las mismas empresas de acuerdo a sus intereses y sin tomar en cuenta la complejidad de los procedimientos y la capacidad académica del anesthesiólogo, no tenemos voz ni voto en la negociación de nuestros honorarios; sin embargo los Anesthesiólogos debemos luchar para acceder a los derechos de cualquier otro trabajador” (8).

3.- El ingreso

El boleto de entrada a las compañías de seguros es la solicitud que te entregan para llenar y que va en función de las políticas de cada compañía, así que si no completas el perfil adiós.

Un punto vital para ser aceptado es que el solicitante anesthesiólogo tenga los suficientes documentos para cubrir los requisitos solicitados por la compañía

“Es imposible lograr los objetivos planteados si cada uno de nosotros va a tomar una dirección distinta, si vamos a pelear por los honorarios médicos es difícil hacerlo solo, tenemos que hacerlo unidos y despojándonos de todo tipo de cuestiones personales.

Esto se da porque los Anesthesiólogos no generamos un ámbito de fuerza unida para pelear por nuestros honorarios, que es lo único que tenemos, nuestro trabajo de todos los días, por eso creo que cuando la Federación por medio de sus Colegios

afiliados convoca, tenemos que estar todos los Anestesiólogos presentes.

En los últimos años, la Federación Mexicana de Colegios de Anestesiología (FMCA), viene trabajando en materia de honorarios, "**perdimos proceso legal en contra de la Federación**", por un planteamiento llevado más por el corazón que por argumentos legalmente validos que en su momento parecía ser la solución al respecto (9).

Nos falta mucho debemos trabajar el punto en forma conjunta con las *Facultades de Derecho* de las *Universidades los Colegios de Médicos* y la FMCA, buscando una solución apegada a derecho y constitucionalmente valida que nos permita enfrentar a las compañías de seguros desde una trinchera firme, y con posibilidades de éxito.

No podemos continuar con una estrategia llevada en forma visceral o con el corazón, ésta deberá ser razonada y con el apoyo académico de quienes estudian el derecho no de quienes mercadean con él.

Antes de pararnos frente a las compañías de seguros y pedir nuevos tabuladores de honorarios hay que elaborar un plan estratégico para no entregarnos a sus manos y recibir un "*no*" rotundo

Como primera tarea antes de lograr nuestro cometido, será analizar nuestro trabajo. Cómo ha evolucionado, si se han ampliado nuestras responsabilidades, y si nuestra tarea ha provocado mejoras en la seguridad y en cualquier ámbito del procedimiento quirúrgico en general.

Recordemos que, en teoría, nuestros honorarios deben ir de la mano de nuestras responsabilidades, y por supuesto, de la eficacia a la hora del trabajo, por lo que si estos puntos han mejorado, también es justo que se actualice el monto de nuestros honorarios.

Otro punto importante será checar cuánto están ganado los otros médicos que se desempeñan en el acto quirúrgico no para ponerlos como comparativo sino para elaborar nuestra propuesta. Elaboremos un plan por escrito. Enumerando todas nuestras actividades, y contribuciones al acto quirúrgico resaltando la importancia de nuestra labor. Esto nos ayudara a aclarar las ideas, exponerlas con orden y no olvidar ningún punto importante (10).

En general es más conveniente negociar cara a cara en una conversación normal entre profesionales. Para negociar el aumento de honorarios deberemos aclarar desde el principio la razón por la cual pretendemos entrevistarnos. Debemos analizar bien a quién debemos dirigirnos para pedir el aumento, ya que deberá ser la persona encargada de tomar esa decisión.

Es importante llevar a cabo el proceso de presentar toda la documentación necesaria para fortalecer los argumentos, así como un plan o proyecto de honorarios sensato y por escrito, que refuerce nuestra postura y además transmita una imagen de seriedad.

Si rechazan nuestra petición, sería bueno que tengamos listo un plan alternativo. Antes de volvernos con las manos vacías esto puede dejarnos medianamente satisfechos.

Debemos tomar en cuenta los siguientes factores al solicitar un incremento de honorarios

- 1.- Amenazar con y jugar con contraofertas no es una medida efectiva.
- 2.-Mostrarnos enfadados por estar descontentos solo hará que nos hundamos, y no logremos nuestro objetivo, el que se enoja pierde.



3.- No hay nada más desagrade que comparar honorarios con el resto del equipo quirúrgico, por lo mismo recomiendo evitar argumentos de este tipo, centrar nuestro argumento en nuestras actividades, desempeño y preparación académica.

Referencias

1. <https://es.wikipedia.org/wiki/Salario>.
2. Entrada de sueldo en el DRAE.
3. www.economiafinanzas.com
4. <https://definicion.de/honorarios>.
5. www.anestesia.com.mx/preg4.html.
6. <https://silocambiotodocambia.blogspot.com/2011/02/el-cambio-de-paradigma.html>.
7. www.intramed.net/71727.
8. Ley Federal del trabajo. México. Artículo 2°.
9. www.jornada.unam.mx › Inicio › Sociedad y Justicia
10. Norma Oficial Mexicana NOM-006-SSA3-2011, para la práctica de la anestesiología. Anestesia en México 2013;25:51-61.