

TARIFAS, TABLA DE HONORARIOS MÍNIMOS Y HONORARIOS PROFESIONALES DE MUTUAS DE SALUD.

RATES, MINIMUM FEE CHART AND PROFESSIONAL FEES OF MUTUAL HEALTH ASSURANCES.

Andreu Sauca i Balart
(andreu.sauca@gmail.com)

RESUMEN:

Vamos a tratar estos tres temas que siempre han suscitado interés entre los profesionales de la Logopedia. Me gustaría saber, y creo que sería útil para todos, cómo es lo que se expone en este artículo de opinión en cada uno de vuestros países. El Ágora de Logopedia.mail, con sus foros y espacios, queda a disposición de todos vosotros para este debate (o estos debates) que se abre con este artículo.

ABSTRACT:

We will address these three issues have always generated interest among Speech-Language Pathologists. I wonder, and I think it would be useful to all, how is what is stated in this opinion article in each of your countries. The Logopedia.mail Agora with its forums and spaces, is available to all of you for this debate (or these debates) that opens with this article.

Tarifas de los actos y procesos logopédicos:

Hace tiempo que por parte de alumnos recibo recursivamente la misma pregunta: ¿Cuánto hemos de cobrar por sesión? No es una pregunta que implique una respuesta sencilla, pero sí es una cuestión que necesariamente debe hacerse todo profesional, y no solo al plantearse iniciar su actividad, sino también de forma periódica. Evidentemente hay condicionantes como los de la crisis actual, y también debemos tener en cuenta que no debemos dejarnos llevar por el hecho de que nuestra profesión sea altamente vocacional.

Parece un tema obvio, y quizás muchos de los que leéis esto ya lo tendréis más que por la mano, pero lo cierto es lo sorprendente que es la gran cantidad de colegas que están cobrando precios por debajo de lo que deberían, a veces demasiado.

Al desarrollar nuestra profesión de forma autónoma realizamos una actividad empresarial (por cuenta propia) y, por tanto, hay implícito un objetivo de beneficio económico. Nuestros productos como empresa son nuestros servicios y tras ellos está nuestro tiempo y nuestra responsabilidad. Estos dos aspectos son los puntos que van a definir parte del precio de nuestros servicios. ¿Qué más hay que tener en cuenta? Muy sencillo, los gastos implícitos en el ejercicio de nuestra actividad. Todo se reduce pues a una fórmula sencilla de suma de *gastos dividida por el número de horas a dedicar*. Con esto tendremos un precio/hora, pero no es el definitivo pues de momento solo nos indica cuánto deberíamos cobrar para cubrir gastos, pero con él no ganaríamos nada ni cubriríamos el riesgo de no tener todas las horas ocupadas. ¿Qué falta? Sencillo, debemos añadir un sobreprecio que constituirá el margen de beneficio a fin de mes. Para ello

tendremos que detallar nuestra “cartera de servicios” y asignar ese *plus* a cada uno de nuestros *productos*. Y aquí es donde intervienen los dos factores que hemos dicho antes, la responsabilidad y el tiempo: no puede costar lo mismo una sesión de media hora que una de cuarenta y cinco minutos, tampoco pueden costar lo mismo una sesión de rehabilitación que no implique inversión de tiempo complementario fuera de sesión que una de exploración o evaluación que sí lo implica. Para cada acto deberemos definir el tiempo real (con y sin paciente) que nos implica. Por otra parte, tampoco puede tener el mismo coste una sesión de una hora, por ejemplo, que la confección de un informe que también nos lleve una hora, puesto que al imprimir nuestra firma y sello en un informe adquirimos una responsabilidad legal que no tenemos en la sesión. Con todo esto tendremos el precio real mínimo por servicio. Falta solo el beneficio que deseamos, que vendrá marcado por los costes a cubrir en nuestra vida (comida, colegio de los niños, vivienda, gastos en suministros privados -los de la actividad ya estaban incluidos en el cálculo anterior-, y también un margen que llamaremos “de posicionamiento”).

Hagamos un inciso para hablar de este concepto empresarial, el **posicionamiento**:

Muchos alumnos quieren cobrar poco porque empiezan y no se atreven a cobrar más. Hay dos errores, uno el cobrar menos de lo mínimo; y dos, que eso denota inseguridad, que siempre es captada por los clientes. Estos suelen aprovecharse de ello, regateando el precio a la baja y valorando menos el servicio. Hemos de tener cuidado con ello, **somos profesionales y nos hemos de vender como tales**.

Un mismo producto lo podemos encontrar a diferentes precios en diferentes comercios, algunos nos merecerán más confianza que otros, pero esos también tendrán el precio más alto (del mismo artículo). Igualmente, podemos obtener tal o cual título formándonos en una universidad a un precio determinado y en otra por el séxtuple porque tiene un prestigio mayor y el título estará más valorado.

Siguiendo estos ejemplos, la universidad que cuesta seis veces más, o la gran superficie que vende más caro el mismo artículo, tienen un "posicionamiento" mayor que sus competidores, y no ganan menos que ellos, tienen otro público que pide ese posicionamiento y está dispuesto a pagar esos precios. A la larga, sus beneficios son mayores pues se liberan de los riesgos de moverse en el límite mínimo de ingresos que, de bajar, siempre representa pérdidas.

En determinados casos, según la actividad que desempeñemos, conviene añadir otro factor, que viene definido por el destinatario y la duración del servicio. No es lo mismo que se trate de una familia (*p.e. una rehabilitación*), que de una empresa (*p.e. una formación en voz a empresas de telemárketing*), o un organismo público (*p.e. una asesoría*).

Resumiendo, por el momento:

1. Concretar cuántas horas vamos a trabajar al mes, sumar todos los gastos imputables a nuestra actividad, incluyendo las inversiones en materiales (*más abajo incluimos unos ítems para facilitar este cálculo*), y calcular el **precio mínimo** para cubrir gastos si no hubiera imprevistos.
2. Detallar nuestra **cartera de servicios** (*más abajo se adjunta una de ejemplo*).
3. Para cada servicio, asignar una cantidad de **tiempo** necesario y un peso de **responsabilidad**.

4. Calcular el precio de cada servicio sumando el resultado obtenido en el punto 1 multiplicado por la cantidad necesaria de tiempo calculada en el punto 3 y añadirle, si es el caso, el factor de responsabilidad. Esto nos da el **precio mínimo real**.

5. Añadir a este precio mínimo final de cada servicio, calculado en el punto 4, el sobrepeso de *posicionamiento* (el margen de beneficio deseado) y el de *destinatario*. Ahora tenemos ya el **precio público** de cada servicio.

Cobrar un precio por debajo del mínimo, no solo implica pérdidas para el profesional que incurre en ello sino que también representa una agresión por competencia desleal al resto de colegas de su zona. En el mundo empresarial, por ejemplo, está prohibido expresamente, y penalizado, el vender por debajo del precio de coste. Se trata del mismo caso.

Lamentablemente, la ley actual, al menos en España, prohíbe a los Colegios profesionales el hacer públicos precios mínimos, ni siquiera orientativos. Por eso, todos ellos han retirado de sus webs las tablas de honorarios que tenían publicadas. Sería interesante que todos aquellos que seáis de otros países participaseis en los foros del [Agora](http://Logopedia.mail) de Logopedia.mail y nos explicaseis cómo es en ellos la fijación de precios mínimos y cuáles son estos. No es un tema poco importante, porque cuanto más unificados estemos en estos baremos, más podremos exigir a las mutuas de salud, tema final de este artículo.

Pero nada dice la ley de las revistas del sector. Personalmente he escrito al Departamento de la Competencia correspondiente, a indicación del Colegio de Logopedas de Cataluña, sin que meses después me hayan dado respuesta, así que, por *silencio administrativo* y falta de legislación,

entiendo que tengo las manos libres, legalmente, para sacar a la luz este tema.

Conceptos a valorar en el cálculo del precio mínimo:

Gastos mensuales de la actividad:

- Alquiler del despacho o porcentaje de comisión.
- Transporte (tanto público como privado). En el caso del privado, coche o moto, hay que calcular también el desgaste, las revisiones, el seguro, además de la gasolina. Lo más fácil es calcularlo todo y asignar un coste global por kilómetro recorrido.
- Plan de teléfono móvil (celular)
- Comunicaciones (ADSL, Fibra óptica, plan de datos 3G...)
- Gestoría, contabilidad
- Otros gastos mensuales

Gastos trimestrales de la actividad:

- Impuestos.

Gastos anuales de la actividad:

- Inversión en software

- Inversión en equipamiento (ordenador, impresora, micrófonos, grabadoras de voz, etc.)
- Mobiliario de oficina
- Seguros (de la oficina, de Responsabilidad Civil...)
- Cuotas del Colegio Profesional
- Cuotas a asociaciones científicas y revistas
- Inversión en formación permanente
- Inversión en publicidad
- Material de oficina (fungible)
- Asistencia a Jornadas, Congresos,... (todos los gastos, incluidos los de viajes)
- Otros gastos anuales

Gastos mensuales personales:

- Alquiler o hipoteca de la vivienda
- Gastos diarios
- Cuenta de ahorros (¿cuánto deseamos ahorrar al mes?) y Plan de Pensiones.
- Otros gastos personales mensuales

Gastos anuales personales:

- Seguro médico (incluyendo aquellos de contingencias de accidentes para autónomos)
- Servicios del vehículo.

Propuesta de precios mínimos aconsejados para España:

Se ha partido de la última tabla publicada, hace unos años, por el Colegio de Logopedas de Cataluña, actualizada.

Para la actualización se ha considerado:

- Incremento del IPC (su seguimiento puede hacerse en la web del INE (www.ine.es))
- Incremento de impuestos directos (recordemos que la legislación vigente ha establecido un incremento del IRPF a deducir en las facturas de los profesionales, del 15% al 19%, pero con una cláusula que establece un incremento temporal al 21% desde el 1 de septiembre de 2012 hasta el 31 de diciembre de 2013. El IRPF reducido se eleva del 7% al 9%).
- Incremento de impuestos indirectos (subida del IVA del 1 de septiembre de 2012) soportados y no repercutidos por los logopedas, y que afectan a todos sus gastos, tanto personales como de actividad.
- No se ha considerado, aunque creo firmemente que debería hacerse, la tarifa de otras profesiones afines (fisioterapeutas, psicólogos,

psicopedagogos), algunas sanitarias. Esta es otra vía de debate que podemos iniciar en el [Ágora](#) de Logopedia.mail: ¿debemos cobrar lo mismo por hora y sesión de rehabilitación que un fisioterapeuta, por ejemplo, cuyo precio está entre 40 y 50 euros por sesión semanal? ¿o lo mismo que un psicólogo?

Tabla de precios orientativos de referencia de Logopedia.mail para España para el período 2012-13:

A muchos puede sorprenderles esta tabla, por contener precios por acto, en algún caso, muy superiores a lo que estén facturando. Ruego que antes de criticarla efectúen los cálculos descritos arriba. Se verá entonces que es una tabla realista. Ofrezco el [Ágora](#) para organizar Tablas como esta por cada uno de vuestros países o regiones.

Estos importes suponen, evidentemente, que el profesional cumple con sus obligaciones fiscales y los gastos que ello comporta.

Concepto	Duración	Precio por acto/sesión
Información		Gratuita
Primera visita, entrevista	60'	50,00 €
Consulta aislada	45'	50,00 €
Visitas de valoración (Anamnesis, exploración, diagnóstico). 2 sesiones de 45' más la sesión de devolución diagnóstica (no incluye pruebas complementarias de otros profesionales)	sin informe con informe	120,00 € 190,00 €
Tratamientos individuales		
1 sesión semanal	45'	40,00 €
2 sesiones semanales	45'	35,00 €
más de 2 sesiones semanales	45'	28,00 €
1 sesión de control mensual	45'	45,00 €
1 sesión a domicilio	45'	50,00 €
1 sesión semanal	30'	35,00 €
2 sesiones semanales	30'	30,00 €
más de 2 sesiones semanales	30'	25,00 €
1 sesión de control mensual	30'	40,00 €
1 sesión a domicilio	30'	45,00 €
Tratamientos en pequeños grupos		Precio por persona
1 sesión semanal de grupo de 2 personas	45'	30,00 €
1 sesión semanal de grupo de 2 personas	30'	25,00 €
1 sesión semanal de grupo de 3 personas	45'	25,00 €
1 sesión semanal de grupo de 3 personas	30'	20,00 €
Supervisiones a otros profesionales	60'	60,00 €
Informes		70,00 €
Hora lectiva: Formación		Precio por hora
1 ponente		100,00 €
más de un ponente		140,00 €
Prestación de servicios a organismos		
entre 6 i 18 horas mensuales		50,00 €
entre 19 i 36 horas mensuales		40,00 €
más de 37 horas mensuales		35,00 €
Conferencia		160,00 €

Honorarios profesionales de las mutuas de salud para los logopedas:

Este es otro tema, y permítaseme la licencia de decir que "muy espinoso" o, mejor, "escandaloso".

Las diferencias de honorarios para un mismo acto entre las diferentes mutuas de salud son excesivas y abrumantes. Abajo publico los que me pagan a mí, a través de un Centro Médico en una población próxima a Barcelona y otras de forma directa como integrante del cuadro facultativo. Faltan en la relación algunas mutuas con las que no trabajo y sé, por

comentarios de colegas, que estos precios además pueden ser diferentes de profesional a profesional según pactos con cada mutua.

En la mayoría de casos yo las califico de mera burla a la profesión, y deberíamos hacer un serio replanteamiento de si debemos o no aceptarlas.

Generalmente, trabajaremos para mutuas sin la libertad de aceptarlas o no cuando desempeñemos nuestra actividad en

Centros Médicos. En este caso cabe considerar el problema que se deriva de porcentaje de comisión que suele llevarse el Centro, entre el 40% y el 60% habitualmente. Si de lo que resta deducimos el 21% de IRPF nos queda un importe que muy difícilmente llegará a sufragar los gastos que hemos tenido para acudir al trabajo. Literalmente, no es rentable trabajar para mutuas, salvo escasas excepciones. Mírese si no el precio por sesión que paga, por ejemplo ADESLAS (*La Caixa*), que tanta propaganda de excelencia hace por televisión:

ADESLAS paga 5,74 € por sesión, menos, por ejemplo, el 40% que se queda el centro, nos da una cifra de 3,44 €, de la cual aún tenemos que deducir el 21% del Impuesto de la Renta (IRPF), lo que nos da un beneficio por sesión neto de: 2,72 €. Es obvio que, aunque las mutuas lo pretendan, la sesión no puede ser en modo alguno de 45' y si las hacemos en grupo, estos tienen que ser tan numerosos que convierten en inútiles las sesiones, lo que nos plantea un serio dilema ético para con los pacientes. Si nuestras sesiones para ADESLAS son de 30' y nuestra tarifa para 30' es de 35,00 € (menos 7,35 € del 21% de IRPF = 27,65 € netos), ADESLAS nos está pagando solo 3 minutos de esos 30 dedicados.

Ejemplo de ADESLAS:

$$[(5,74 - 40\%) - 21\%] = 2,72 \text{ € netos por sesión.}$$

$$27,65 \text{ €} / 30' = 0,92 \text{ € netos por minuto.}$$

$$2,72 \text{ €/min} / 0,92 \text{ €/min} = 3 \text{ minutos de los } 30' \text{ o } 45' \text{ dedicados.}$$

Consejo: mientras la situación no cambie, abstenernos de trabajar para

mutuas, y en el caso de estar obligados, imponer nuestras condiciones: tiempo de sesión, grupos si es posible, número de sesiones máximo, a partir de las cuales se sigue atendiendo según la tarifa privada...

Una vez más en este artículo, propongo los foros del [Ágora](#) para poner en común lo que nos pagan las mutuas para poder presionarlas. También para conocer todos qué se hace al respecto en cada país, ya que los hay con mayor o menor tradición de mutuas y ello puede hacer que nos encontremos con muchas sorpresas al respecto. La aportación de todos es importante.

Tabla de Precios por mutua en un Centro Médico de una población limítrofe con Barcelona (2012):

ADESLAS	5,74 €
Agrupación Mutua (AMDIF) Sesión de rehabilitación. Código 56102	21,25 €
1ª visita/Entrevista. Código 56100	29,30 €
Exploración/Diagnóstico. Código 56101	29,30 €
Revisión. Código 56105	29,30 €
A Domicilio. Código 56103	30,05 €
ALIANZA 1ª visita/Entrevista por pacto	27,00 €
ALIANZA Sesión normal	10,00 €
ALIANZA Sesión por pacto	25,00 €
ALLIANZ	12,37 €
ARESA	15,66 €
ASISA	15,00 €
CASER	9,62 €
CIGNA	7,81 €
CISNE	11,45 €
CLINICUM	12,12 €
DKV	7,72 €
FIAC (Med.Gral.)	13,00 €
GENERALI	9,03 €
GROUPAMA	16,00 €
LA ESTRELLA / VITALICIO / AXA	9,03 €
MAPFRE	9,02 €
Mútua General de Catalunya	14,37 €
SANITAS	13,21 €
WINTHERTUR	12,00 €