



- Cirujano Dentista
- Egresado de la Facultad de Odontología de la Universidad San Martín de Porres.
- Presidente fundador del Centro de Estudios Odontológicos.
- Director Administrativo del Colegio Odontológico Regional de Lima 2006 – 2008.
- Miembro Asociado de la Academia de Estomatología del Perú.
- Director General del Centro Odontológico Estética Oral Eirl

El costo hora en consultorio odontológico

Ante la presencia de tantos elementos económicos que nos abruman en el consultorio tenemos que conocer cuales son las herramientas que nos permitan capitalizar nuestros ingresos y entre esos términos o conocimientos necesarios está el Costo Hora.

El término de Costo Hora o Costo Hora Operativo (3) asume que es aquel egreso que se consume sin ningún tipo de esfuerzo o acción de parte del profesional o lo que es lo mismo son los gastos de cada hora en el consultorio sin generar ningún ingreso. Es también llamado el costo de producción del consultorio. Es lo que consume el consultorio en una hora sin producción.

Matemáticamente lo definimos como:

GASTO FIJO MENSUAL dividido entre las **HORAS DISPONIBLES DE ATENCIÓN (II)**.

Cuando se trata de ver un costo de producción de un vendedor generalmente ellos solo asumen el valor de compra del producto a vender. Es decir, compran a \$ 10.00 (costo de producción) y venden a \$. 20.00.

En una fábrica de polos el costo de producción es mas complicado porque tiene que ver con las hora hombre de generan la producción de una cantidad de polos, el costo de la materia prima, el costo de los utensilios para elaborar la prenda y hasta la energía que se emplea en determinado lugar de la fábrica.

Son costos muy complicados y largamente elaborados (5). En nuestro caso no es tanto así. Es cierto que debemos de tener las consideraciones necesarias porque lo que "vendemos" nosotros son servicios profesionales. También es necesario que tengamos en cuenta que todos estos análisis lo haremos una sola vez

en nuestra vida del consultorio y a partir de allí los cambios que se produzcan en el tiempo solo se hará de manera individual y no nos dificulta el tiempo para ello. Analizaremos paso a paso los términos y características.

I.- GASTO FIJO MENSUAL

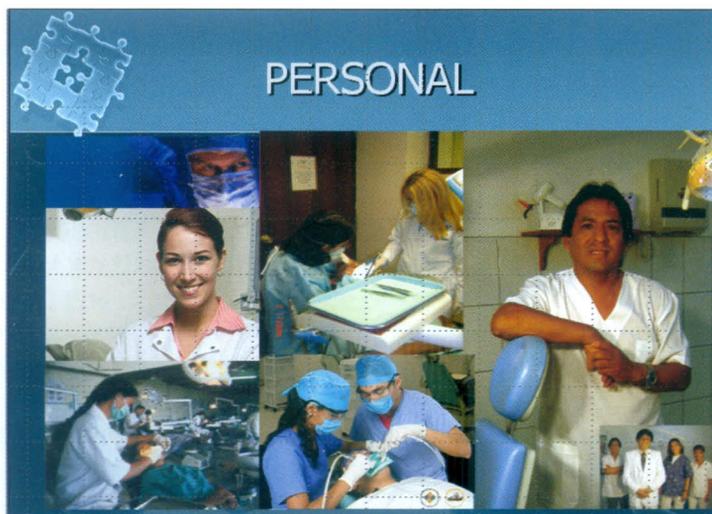
Se trata de ver cuales son los gastos fijos del consultorio, aquellos que no cambian mes a mes y que, generalmente, son permanentes. También son gastos que podrían ser considerados gastos variables o semivARIABLES pero esos son términos mas precisos que no son necesarios detallarlos ni ponerles el concepto individual. Es como otro modo de describirlos. Lo que si es necesario considerar es que no todos son gastos iguales, no todos deben ser considerados "gastos" como si fuera uno solo porque por cada distribución o por cada rubro se detalla la importancia y las repercusiones que tienen en la economía del consultorio y del profesional. Es así que se pueden establecer factores o indicadores de cómo evoluciona nuestra economía en los diferentes rubros de todos estos gastos. Anunciaremos al detalle cada uno de estos gastos por rubros:

- 1.- Personal
- 2.- Servicios
- 3.- Reservas
- 4.- Cuotas

PERSONAL	RESERVAS
SERVICIOS	CUOTAS

I.1.- Gasto de Personal

El personal de nuestro consultorio



Es el gasto de todo aquel personal que esté a nuestro cargo. Se tiene que considerar no solo el pago mensual, sino, también el pago de sus vacaciones, de su Compensación por Tiempo de Servicios (CTS), de sus pagos por seguros médicos (Essalud o EPS) y todo aquello que se considere como carga laboral en cualquier empresa (2). Generalmente se hace una multiplicación de su sueldo x 16 (16 pagos al año) y ese monto se divide entre 12, ese es el monto que se debe considerar como gasto mensual.

En este rubro también se considera el pago al operador principal. Este pago es porque necesitamos tener un ingreso fijo como operador aunque seamos dueños del consultorio, se estima este pago según la evolución del consultorio, no hay monto mínimo ni monto máximo. Todo depende de cómo evolucione el consultorio económicamente y el pago debe tener las

mismas cargas laborales que un trabajador regular. Esto es para asegurarnos a nosotros mismos una jubilación normal como cualquier profesional que esté trabajando para terceros. Solo que nosotros somos nuestro propio jefe.

El odontólogo es un profesional independiente y empresario que da trabajo a terceros y tiene su empresa que es el consultorio dental, alrededor del 90% lo tiene en América Latina (1). Pero debemos ser cautos en este monto porque no es posible que sea variable según la evolución del consultorio, debe de mantenerse estable en el tiempo y todo aquel déficit que suceda lo debe cubrir el monto de reserva que tenemos como inversionista y propietarios del consultorio. Este tema se tratará aparte.

Los gastos más comunes de este rubro son:

- a) Operador principal (nosotros mismos)
- b) Operador complementario (cuando contratamos los servicios de otro colega)
- c) Asistentes dentales
- d) Higienistas dentales
- e) Secretarías
- f) Recepcionistas
- g) Técnicos dentales (cuando somos propietarios del laboratorio)
- h) Vigilantes
- i) Contador (cuando nuestro movimiento económico sea importante)
- j) Abogado (cuando estemos manejando muchos contratos con empresas)
- k) Personal de mantenimiento (gasfitero, carpintero, electricista, etc.)
- i) Personal de limpieza, etc.

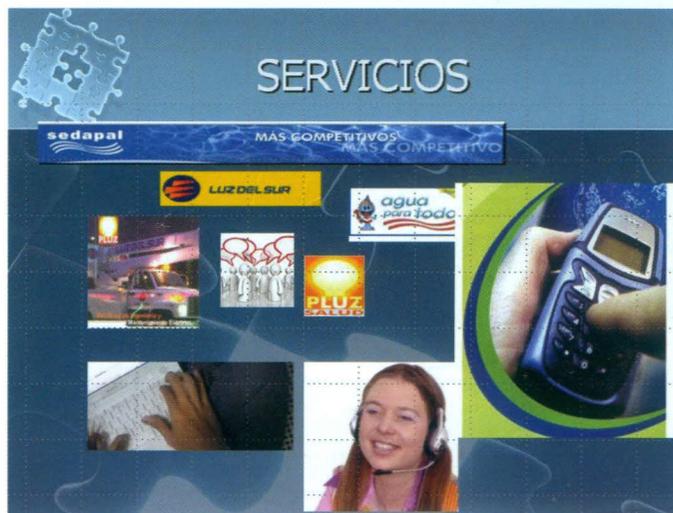


I.2.- Gasto de Servicio

Los servicios principales de nuestro consultorio

Todos los servicios del consultorio tienen un costo mínimo de consumo y se incrementan a medida que se usa o a la medida que se produce en el consultorio. En su uso normal con la producción normal la variación es poca y es por eso que se tiene que establecer un valor promedio de este. Para hacerlo se debe sumar los últimos 6 meses de consumo del consultorio y dividirlo entre 6. Con cada servicio se debe hacer esta operación.

Un valor más exacto es obtenerlo de los últimos 12 meses pues allí estará



representado nuestro meses buenos, nuestros meses malos o regulares de manera completa. Cuando se contratan planes de dúos (promoción de pago menor por dos servicios) o tríos (promoción de pago menor por tres servicios) este servicio se debe considerar la reducción proporcional del servicio normal a la compra por paquetes. Es decir, si tres servicios sin promoción (precio normal) nos cuesta (sumado los tres servicios) \$ 100.00 y un paquete de un trío nos cuesta \$ 80, el descuento a cada servicio debe ser de 20% y considerar así este monto referencial para el costo.

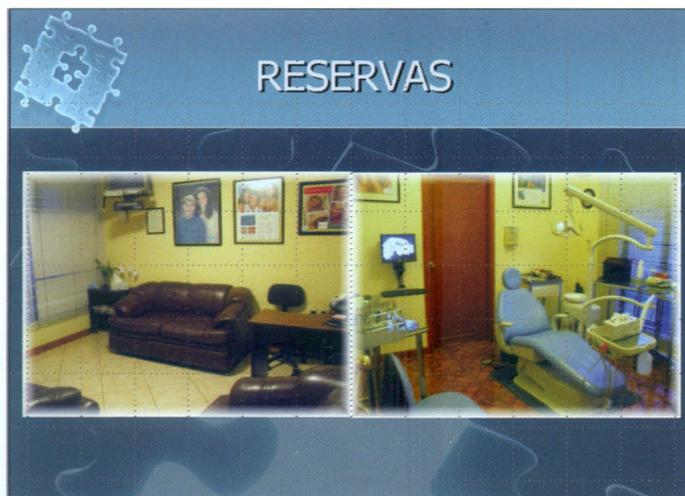
Los servicios que comúnmente se consideran son:

- a) Agua
- b) Luz
- c) Teléfono fijo
- d) Teléfono celular
- e) Cable de TV
- f) Internet
- g) Alarma nocturna
(si se contrata este o algún servicio mensual)



I.3.- Gastos de Reserva

Las reservas del consultorio de todos los bienes muebles



Este es el gasto que comúnmente no lo consideramos pero que es de suma importancia porque nos ayuda a prevenir cualquier gasto grande sin desequilibrarnos económicamente. No es necesario tener grandes reservas. Es en la medida de nuestra economía. Si hay ingresos importantes, entonces habrá grandes reservas, si hay ingresos bajos, habrá reservas bajas. La economía de los países se manejan de manera similar pero en su estructura de la confección de estas reservas es muy compleja.

Este costo lo tenemos que considerar porque nos sirve para compras futuras.

Para nosotros solo nos importan aquellos gastos que tengan que ser repuestos en el futuro, es decir, aquellos que afecten o que tengan relación directa con el tema de la productividad. Lo explicaremos al detalle cada uno de ellos:

a) Alquiler del consultorio:

aunque el consultorio sea nuestro o esté bajo nuestra administración sin tener que pagar por ello, se debe reservar un monto mensual para considerar el alquiler como una tarifa que involucre los pagos de los pacientes. Si no hacemos así nuestro local (el inmueble) se estará depreciando sin guardar las reservas debidas. Si somos dueños del local y está a nuestro nombre esta reserva nos servirá para comprar otro local, pagar los impuestos prediales de la municipalidad (es el pago por ser propietario del local), pagar el crédito hipotecario del mismo local si hemos obtenido un crédito por ello, nos sirve para remodelar o ampliar el mismo local, hacer una construcción de otros pisos, etc. El objetivo es que esta tarifa o este valor debe estar incluido en el precio de cada tratamiento y así poder incluir a todos los componentes que intervienen en la producción. Cuando se compra un artículo electrodoméstico o una zapatilla este rubro de depreciación del inmueble ya está incluido en sus costos de producción. Lo malo es que si no lo incluimos estaremos ofreciendo nuestros servicios sin recuperar lo invertido en este inmueble. Si no estaríamos allí (en el local del consultorio) probablemente nos serviría para alquilarlo y solo allí se vería lo que produce este local. Además, si un consultorio no produce para pagar el alquiler entonces este consultorio está manejándose mal económicamente y tendríamos que analizar cuales son otras posibilidades de producción.

b) Limpieza:

En este rubro se tiene que considerar como gasto del consultorio cada artículo que interviene como gasto de limpieza del consultorio. P. ej. papel higiénico, detergente, limpiavidrios, escoba, guantes de limpieza, etc. Ya sea de consumo (jabón, ambientador, bolsas de basura, etc.) o de uso (trapeador, baldes, limpiador de inodoro, etc.). Se trata de ver cuantas unidades se consumen al año y ese monto multiplicarlo por su precio individual y ese monto dividido entre 12. Ese es el consumo mensual de limpieza como

promedio. Ya en los gastos se considera los gastos reales de cada mes y de cada compra de artículos pero ese gasto real es para saber el balance mensual de ingresos y egreso. No se incluyen equipos.

c) Administración:

cuando se entrega una receta, se escribe una ficha clínica o se imprime un resumen, ese es un gasto de administración. Se incluyen los gastos que generen en la recepción o en la oficina principal del consultorio. P. Ej. Hojas en blanco, hojas membretadas, tarjetas de presentación, etc. No se incluyen equipos ni gastos de publicidad.

d) Depreciación:

Es muy conocido por todos que si compramos un auto a \$ 20,000 al día siguiente estando guardado en la cochera sin uso ya no vale lo mismo, siempre va a valer menos. Al igual que un auto todos los equipos o muebles pierden su valor conforme pasa el tiempo sin importar su uso, pero si además se usa (como todos los equipos y muebles del consultorio) el valor de pérdida del mismo es mayor. Por esa razón es que debemos reservar un monto mensual y porcentual y adecuado a cada uno de estos componentes, un espejo bucal no se deprecia lo mismo que una compresora dental. Este detalle de cómo hacerlo es tema de otro artículo.



I.3.- Gastos de Cuotas

Las cuotas de colegiatura, sociedades, municipalidad, etc.

Es necesario separar o distribuir para no llegar a equivocaciones de concepto, las cuotas de pago del consultorio, en donde se incluyen cuotas con responsabilidad mensual que ayuden al mantenimiento de nuestro consultorio o profesión.

En este rubro están consideradas las cuotas de intereses bancarios que por alguna razón necesitamos invertir en el consultorio. Pero de manera independiente se considera el pago solo de los intereses:



Para esto, en cada crédito bancario y en cada cuota de esta está detallado cuanto es el pago del capital y cuanto es el pago de los intereses de manera independiente.

Entre otros pagos están los siguientes:

a) Cuota pago al COP

Aunque se pague anual o semestral, se considera como mensual, solo el monto como costo.

b) Cuota congresos:

Una cuota de reserva mensual después de hacer un análisis del año anterior cuanto se gastó en este rubro todo el año y dividido entre 12.

c) Cuota de sociedades:

Si pertenecemos a una sociedad, debemos incluirlo. El pago si es anual también es considerado como mensual (dividido entre 12).

d) Cuota Municipalidad:

Solo el impuesto de arbitrios, que lo paga quien usa el local. Y nosotros siempre vamos a ser inquilinos del local, como se detalla en el rubro de reservas.

e) Publicidad:

Este es el costo en donde se tiene que hacer también una proyección del año

anterior. Cuanto gastamos en publicidad el año anterior y ese monto dividido entre 12. Las grandes empresas ya tienen un presupuesto para este gasto y los productos que compramos vienen con esa recarga, aunque mínima porque es distribuida entre todos los productos. Lo que es seguro es que no debemos de dejar de Gastar en este rubro porque es lo que nos mantiene presente en la sociedad (4).

f) Cuota mantenimiento de cuenta corriente:

Pago a los bancos si este es el modo de cobrar. Basta que cobremos con tarjeta de crédito para ingresar este rubro porque el pago es por medio de los bancos.

g) Cuota administración POS:

Lo que nos cobran mensual por cobrar con tarjeta de crédito. Se use o no, este pago se realiza.

h) Gastos financieros:

Los créditos bancarios. Solo los intereses. El capital es el producto que tenemos y ya

está teniendo su reserva de depreciación paralela.

i) Grados académicos:

Especialidad, doctorados, maestrías. si tenemos estos estudios podemos agregar

un ingreso por este rubro si es que lo deseamos. Sería lo más justo porque esta preparación exige con lógica un desembolso económico mayor y a veces importante.

II.- HORAS DISPONIBLES DE ATENCIÓN

Este valor lo obtenemos según nuestro horario disponible de manera semanal y multiplicado por 4.2 ó 4.3 para obtener el monto de horas disponibles de atención a los pacientes durante todo el mes. Podremos atender cada día en horarios diferentes y luego se suman las horas de cada día de la semana y lo multiplicamos por el factor de 4.2 y 4.3 y así se obtiene el monto final de las horas disponibles mensuales. Si se tiene dos o más unidades dentales se debe considerar cada sillón dental como un valor individual es decir si el horario es el mismo el valor total es el doble (para dos sillones). Si el horario es diferente, se realiza el procedimiento individual y se suman los valores finales por cada unidad dental.

Entonces, si ya conocemos cuales son los gastos fijos (personal, reservas, cuotas y servicios) y las horas disponibles de atención entonces se establece esta fórmula:

$$\text{COSTO HORA} = \frac{\text{GASTOS FIJOS}}{\text{HORAS DISPONIBLES DE ATENCIÓN}}$$

Como se ve, aún no se incluyen los gastos de materiales, los gastos del técnico dental, los gastos de impuestos, etc. Todos estos gastos se analizarán cuando se tome el tema de Honorarios Profesionales.

REFERENCIA BIBLIOGRÁFICA

- 1.- Otero, Jaime; "Administración en Odontología", Lima, 1990.
- 2.- Goffee, R. & col. ; "Harvard Business Review"; Barcelona, 1998.
- 3.- Otero, Jaime I., Otero, Jaime M.; "Ge-

rencia en Odontología 1", Lima, 2001.

4.- Otero, Jaime I. , Otero, Jaime M.; "Gerencia en Odontología 2", Lima, 2002.

5.- Horngren, Charles & col.; Contabilidad de Costos; México, 2007.

Dr. Eduardo Julián Sánchez Toro

Dirección de correspondencia: edusanto@ceo.com.pe

Si piensas investigar
en Odontología
comúnicate con nosotros...

MOD
meeting odontológico

marketing@mod.pe