



## Booklets

RENIECYT - LATINDEX - Research Gate - DULCINEA - CLASE - Sudoc - HISPANA - SHERPA UNIVERSIA - Google Scholar DOI - REDIB - Mendeley - DIALNET - ROAD - ORCID - VJLEX

### Title: Design of a tool to integrate dental treatment costs. Station dental clinic case

Authors: Ávila-Morales, Fernando Javier Maximiliano, Guillermo-Chuc, Giselle, Quijano-García, Román and Patron-Cortes, Roger Manuel

- ROR Universidad Autónoma de Campeche LJL-2483-2024 0009-0000-3902-1456
- ROR Universidad Autónoma de Campeche AAA:5907-2022 0000-0002-7748-4731
- ROR Universidad Autónoma de Campeche G:6014-2018 0000-0001-7316-1997
- ROR Universidad Autónoma de Campeche LJL-3369-2024 000-0003-4553-9803

Editorial label ECORFAN: 607-8695

BECORFAN Control Number: 2024-01

BECORFAN Classification (2024): 121224-0001

RNA: 03-2010-032610115700-14

Pages: 10

CONAHCYT classification:

Area: Social sciences

Field: Administration and business

Discipline: Administration and management

Subdiscipline: Business administration

#### ECORFAN-México, S.C.

Park Pedregal Business. 3580,  
Anillo Perif., San Jerónimo  
Aculco, Álvaro Obregón,  
01900 Ciudad de México, CDMX,  
Phone: +52 1 55 6159 2296  
Skype: RINOE-México S.C.  
E-mail: [contact@rinoe.org](mailto:contact@rinoe.org)  
Facebook: RINOE-México S. C.  
Twitter: [@Rinoe\\_México](https://twitter.com/Rinoe_México)

[www.rinoe.org](http://www.rinoe.org)

#### Holdings

Mexico	Peru
Bolivia	Taiwan
Cameroon	Western
Spain	Sahara

# Introducción

- La integración de costos como estrategia de precios representa una perspectiva innovadora que incide directamente en la competitividad de las prácticas dentales.
- El estudio propuesto busca también persigue optimizar la rentabilidad de las prácticas dentales. Identificar áreas específicas de costos y evaluar su integración en la estructura de precios abre la posibilidad de maximizar los márgenes de ganancia sin comprometer la calidad de los servicios ofrecidos. Este enfoque se traduce en una gestión financiera sólida y sostenible para los profesionales de la odontología.
- Según Fernández (2018), los especialistas en salud deben convertirse en gerentes para tener éxito. Esto significa cambiar su visión tradicional, que se enfoca en brindar atención médica de alta calidad, a una visión empresarial centrada en vender sus servicios, organizar y coordinar a su personal, y generar ganancias.

# Metodología

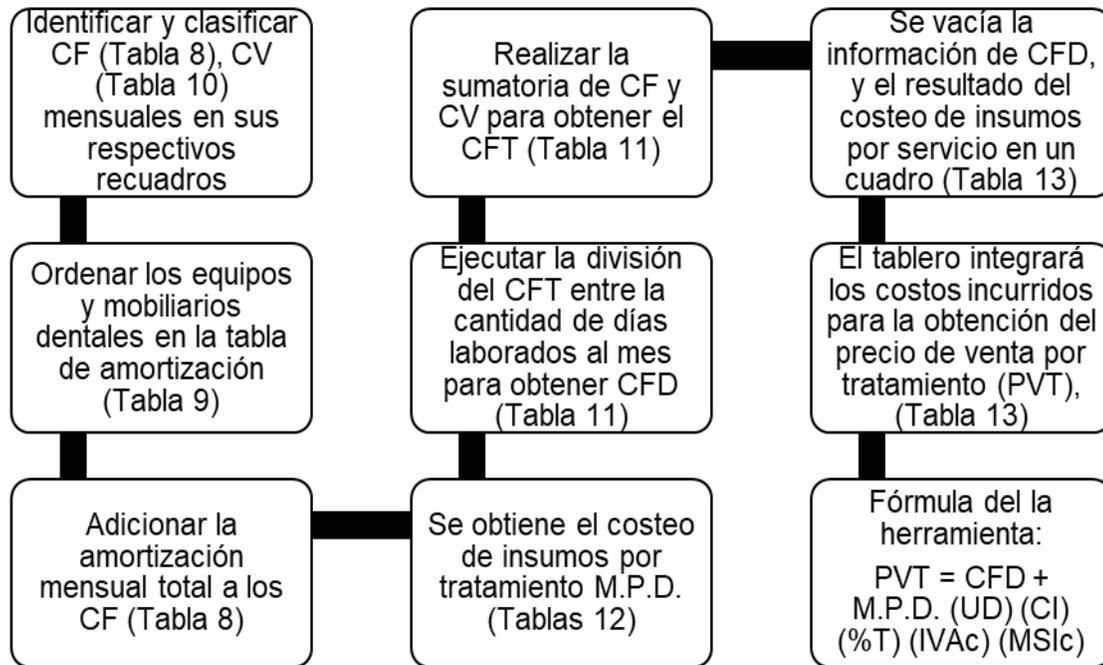
- La estrategia actual de fijación de precios en Dental Station se ve afectada por la falta del estudio de costos y la presión de la competencia que ha llevado a la distorsión de la percepción de los costos reales de los tratamientos dentales.
- Las repercusiones para la empresa incluyen la disminución de la rentabilidad, liquidez, la calidad de los servicios y la creación de un entorno que desincentiva la competencia sana. Tomando en consideración lo expuesto con anterioridad se presentan el siguiente objetivo general: Diseñar la herramienta para la integración de costos como estrategia de precios en tratamientos dentales con el fin de potenciar la competitividad y la rentabilidad.
- En esta investigación se utilizó el método del caso desarrollado para ilustrar situaciones, acciones o decisiones como una historia de eventos que han ocurrido y del que se puede aprender, con el objetivo de proporcionar medios reales que permitan, a través del análisis y la discusión, presentar alternativas de solución que han sido aplicados en situaciones similares y que fueron desarrollados en base a los principales conceptos y teorías asociadas al fenómeno en estudio (Naumes y Naumes, 2006).

# Metodología

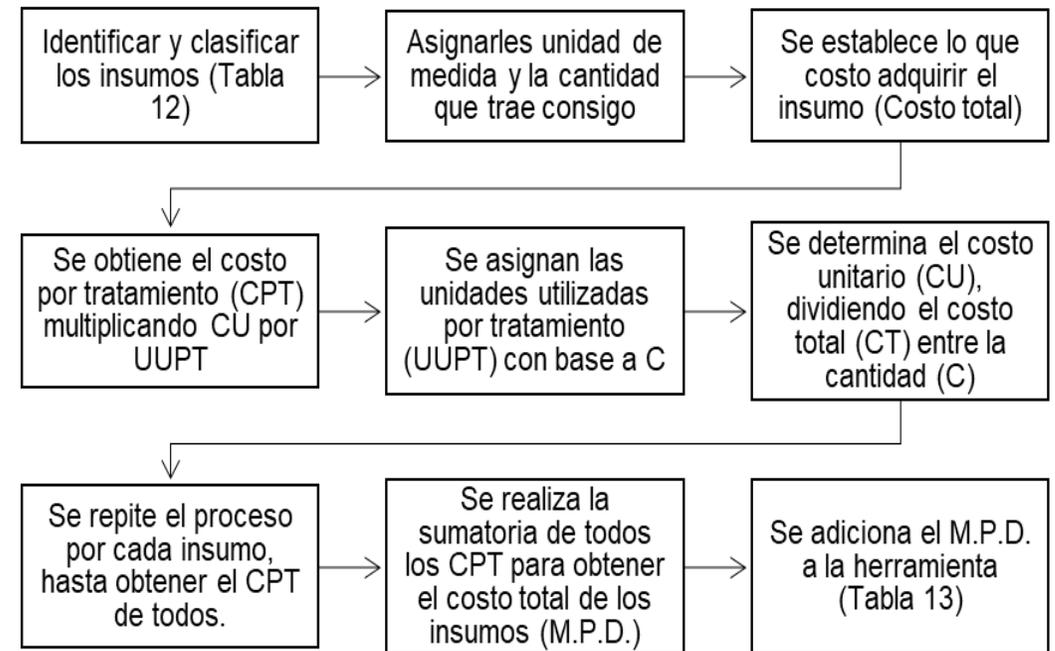
- El diseño metodológico utilizado es anidado de tipo ilustrativo, ya que presenta o ejemplifica el fenómeno que es investigado bajo una teoría específica enfoque consistente en un solo caso con más más de una unidad de análisis: se analizan los diferentes componentes de costos de Dental Station, con el fin de elaborar una herramienta en un programa de hoja de cálculo que pueda integrar todos los desembolsos incurridos para poder asignar precios de venta a los diferentes tratamientos dentales con el fin de incrementar la competitividad y la rentabilidad. (Yin, 2003).
- Los servicios presentados fueron dos de los más representativos, la consulta y la resina, con el fin de ejemplificar la integración de costos. El diseño de la herramienta fue mediante el programa Microsoft Excel con la intención de facilitar, para las empresas de servicios odontológicos su aplicación.

# Metodología

- *Figura 1. Metodología para la integración de costos. Adaptado de: elaboración propia con datos de Avila et al. (2023)*



- *Figura 2. Procedimiento para el costeo de insumos por tratamiento. Adaptado de: elaboración propia con datos de Avila et al. (2023)*



# Resultados

## Diseño de la herramienta

Tabla 1. Costos fijos para la clínica dental.

Costos fijos	Mensual
Renta	CF1
Doctor 1	CF2
Amortizaciones	AM
TOTAL, CF	$CF = CF1 + CF2 + AM$

Nota. La tabla de costos fijos de la clínica agrupa elementos como mano de obra directa e indirecta y costos indirectos de fabricación. Adaptado de: elaboración propia con datos de Avila et al. (2023) y Molina et al. (2019).

Tabla 2. Amortizaciones.

	Amortizaciones de equipo médico e inmobiliario		Porcentaje de depreciación (%PD)		
Producto	Costos (C)	Vida útil (VU) (años)	Valor residual (VR)	Amortización anual (AA)	Mensual (AM)
Unidad Dental	C	VU	$VR = C / \%PD$	$AA1 = (C - VU) / VR$	$AM1 = AA1 / 12$
Pieza de alta y baja	C	VU	$VR = C / \%PD$	$AA2 = (C - VU) / VR$	$AM2 = AA2 / 12$
	C			$AA = AA1 + AA2$	$AM = AM1 + AM2$

Nota. La tabla de amortizaciones desglosa la vida útil y las cantidades anuales y mensuales. Adaptado de: elaboración propia con datos de Avila et al. (2023).

Tabla 3. Costos variables indirectos.

Costos variables indirectos	Mensual
Internet	CV1
Electricidad	CV2
TOTAL CV	$CV = CV1 + CV2$

Nota. La tabla de costos variables de la clínica agrupa elementos como mano de costos indirectos de fabricación. Adaptado de: elaboración propia con datos de Ávila et al. (2023).

# Resultados

## Costo fijo por paciente.

- La suma de los costos fijos y variables nos permite calcular el costo fijo total (CFT). Luego, se determina el número de días laborables al mes, que abarcarán de lunes a sábado, totalizando 24 días. A continuación, dividiremos el CFT entre 24, lo que nos proporcionará el costo fijo diario (CFD). Finalmente, se estima la cantidad de pacientes a atender por día, estableciendo un valor de 12, que servirá como divisor para el CFD, resultando en el costo fijo por paciente (CFP). La fórmula se podría ver de la siguiente manera.

- 1.  $CF + CV = CFT$
- 2.  $CFT / 24 = CFD$
- 3.  $CFD / 12 = CFP$

En la Tabla 4 podremos ver el resultado de dicha fórmula aplicado a una empresa de servicios dentales.

Tabla 4. Obtención del costo fijo por paciente.

Costo por tratamiento mi Dental	por Clínica	Costos fijos	Costos variables indirectos	Costo Fijo Total
TOTAL		CF	CV	CFT
		+	=	
Días hábiles al mes	al	24	De L a S	son 24 días hábiles al mes
Costo diario	fijo	CFD	=	CFT / 24
Pacientes día	por	12		
Costo diario paciente	fijo por	CFP	=	CFD / 12

Nota. Expresión de la fórmula para la obtención del costo fijo por paciente. Adaptado de: elaboración propia con datos de Avila et al. (2023).

# Resultados

## Costeo de la materia prima directa por tratamiento.

Tabla 5. Insumos necesarios para la consulta general.

Consulta general	Nombre del producto	Unidad de medida	Cantidad (C)	Costo Unitario (CU)	Costo Total (CT)	Unidades utilizadas por tratamiento (UUP)	Costo por tratamiento (CPT)
Insu mo 1	Guantes	caja	C	CU = CT / C	CT	UUP	CPT = CU * UUP
Insu mo 2	Cubrebocas	caja	C	CU = CT / C	CT	UUP	CPT = CU * UUP
Total:							+ CP2

Nota. Identificación de los insumos necesarios para el tratamiento denominado Consulta general. Adaptado de: elaboración propia con datos de Avila et al. (2023).

## Determinación del precio de venta con base a la integración de los costos.

Tabla 6. Integración de costos para determinar el precio de venta.

					%	%	%	%	%	
					12 pacientes al día		Propuesta de Meses sin intereses (MSI)			
Ser	M	C	C	Porcentaje de utilidad deseada (UD)	C	C	C	I	C	Pr
vi	P	F	P	s	o	o	o	V	o	ec
ci	D	P	s	t	o	I	t	A	M	io
o			o	(UD)	o	m	o	o	ó	ve
			s		c	pu	T	m	n	nt
			i		o	es	e	i	M	a
			n		n	to	r	s	SI	(P
			u		u	s	m	i	(	V
			t		t	(C	i	ó	M	T)
			i		i	D)	n	n	SI	
			l		l		a	(	c)	
			i		i		l	I		
			d		d		(	V		
			a		a		%	A		
			d		d		T	c		
			(		(		)	)		
			C		C					
			S		C					
			U		U					
			D		)					
			)							
T										
ra										
ta										
m		+						*	*	
ie	M	F	S	=	C		*	V	SI	P
nt	P	P	U	*U	CC	C	*	%	A	c
o	D	=	D	D	U	U	CI	T	c	=
										T

Nota. Tabla con la sumatoria de los costos para obtener el precio de venta final. Adaptado de: elaboración propia con datos de Ávila et al. (2023)

# Conclusiones

- La herramienta descrita permitirá identificar los costos incurridos y asignar precio de venta a los tratamientos dentales. La construcción de esta se fundamentó en el marco teórico con base a los siguientes puntos.
  - a) Fue realizada la descripción de la teoría general de costos y sus componentes como función, asignación y variabilidad.
  - b) Se abordaron los diferentes sistemas de costeo como el de absorción, directo, ABC, procesos y órdenes.
  - c) Fueron presentados los elementos como la segmentación del mercado, la diferenciación y la valoración percibida por el cliente.
  - d) De igual forma fueron explicadas las diferentes estrategias de precios como margen de rentabilidad, precio objetivo, demanda y competencia.
  - e) Los casos de éxito expuestos permitieron conocer la manera en que se aplicaron los sistemas de costos a dos empresas de servicios.

# Conclusiones

- La aplicación de la metodología de costos diseñada previamente influirá en:
  - a) Eficiente control de costos e inventarios.
  - b) Distinción de los desembolsos incurridos
  - c) Asignación de precios con base en la integración de costos realizada y las estrategias de marketing.
  - d) Incremento de rentabilidad como resultado del desglose de costos y la adición del margen de utilidad deseado.
  - e) Satisfacción en los pacientes al conocer que los precios de venta de los servicios incluyen pagos a meses sin intereses.
  - f) Detectar oportunidades de mejora en la planeación financiera.
  - g) El empleo del instrumento en otras clínicas, con el fin de retroalimentar el trabajo realizado y coadyuvar el cumplimiento de sus metas.

# Referencias

- Arias, I. P., Vallejo, M. d., y Ibarra, M. d. (2020). Los costos de producción industrial en el Ecuador. *Espacios*, 41(7), 8-19.
- Avila, F., Paulina, A., y Roman, A. (2023). *Manual Organizacional de la Clínica Dental Station*. Campeche: Dental Station.
- Baena Arroyo, J., García Fernández, J., Bernal García, A., Lara Bocanegra, A., y Gálvez Ruíz, P. (2016). El valor percibido y la satisfacción del cliente en actividades dirigidas virtuales y con técnico en centros de fitness. *Revista de Psicología del Deporte*, 25(2), 219-227.
- Bringas Rábago, N. (2015). La evaluación calidad-precio en la triangulación entre satisfacción, recomendación y lealtad del isitante internacional terrestre a Baja California, México. *Cuadernos de Turismo*(36), 367-387. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.6018/turismo.36.231051>
- Cano Flores, M., Olivera Gómez, D., Balderrabano Briones, J., y Pérez Cervantes, G. (2013). Rentabilidad y competitividad en la PYME. *Ciencia Administrativa*(2), 80-86.
- Cárdenas Arias, B. E., Guamán Ochoa, M. M., Siguenza-Guzman, L., y Segarra, L. (2020). Integración de información de costos para la toma de decisiones en industrias de ensamblaje. *Revista Economía y Política*(31), 1-18. <https://doi.org/https://doi.org/10.25097/>
- Espino Araujo, M. M. (2015). Propuesta de diseño de un sistema de costeo estándar para mejorar la rentabilidad en los polos de algodón peinado 20 al 1 de la empresa kzzu australia. *Universidad Católica Santo Toribio de Mogroviejo*.
- Fernández Hernández, J. A. (2018). *El Consutorio Dental, Tu Empresa*. (1.ª ed.). Ciudad de México, México: UNAM, FES Zaragoza.
- Gómez Rivadeneira, J., Looz Vélez, D., y Pérez Briceño, J. (24 de 08 de 2018). Gestión estratégica de costos vista desde una perspectiva contable. *Polo del Conocimiento*, 3(1), 164-190. <https://doi.org/DOI: 10.23857/pc.v3i1 Mon.706>
- Medina Díaz, A., Hernández Restrepo, F. J., y Rezende, K. M. (2020). Ruta de atención para procedimientos de Odontología Pediátrica durante la etapa de confinamiento o cuarentena de la pandemia COVID-19. *Revista de Odontopediatría Latinoamérica*, 10, 1-13.
- Parra Acosta, J. F., Mondragón Hernández, S. A., y Peña González, Y. C. (2014). Costeo variable vs. costeo por absorción. Retomando una vieja forma de enseñanza. *Revista Activos*(32), 111-136.
- Rincón Soto, C. A., y Sánchez Mayorga, X. C. (2019). Clasificación teórica de los costos. *Revista EAN*(87), 193-206. <https://doi.org/https://doi.org/10.21158/01208160.n87.2019.2448>
- Rodríguez Brindis, M. A. (2015). Política de fijación de precios: una nueva metodología basada en la estructura de costos-competencia de la empresa. *Revista internacional administración y finanzas*, 8(2), 121-129.
- Toro López, F. J. (2016). *Costos abc y presupuestos: Herramientas para la productividad*. ECOE ediciones.
- Vilela Mera, P. D., Govea Robinzón, E. J., y Vilela Govea, G. E. (2019). Importancia de los costos y el control en la gestión de la calidad de bienes y servicios. *Retos de la Ciencia*, 3(6), 104-116.
- Yopan Fajardo, J. L. (Abril-Septiembre de 2020). *Cultura Organizacional: De las teorías comunicativas al enfoque complejo organizacional y las perspectivas antropológicas latinoamericanas*. (A. -A. Sociología, Ed.) *Controversias y Concurrencias Latinoamericanas*, 11(20), 263-281. Retrieved 29 de Diciembre de 2023



**RINOE®**

© RINOE-Mexico

No part of this document covered by the Federal Copyright Law may be reproduced, transmitted or used in any form or medium, whether graphic, electronic or mechanical, including but not limited to the following: Citations in articles and comments Bibliographical, compilation of radio or electronic journalistic data. For the effects of articles 13, 162,163 fraction I, 164 fraction I, 168, 169,209 fraction III and other relative of the Federal Law of Copyright. Violations: Be forced to prosecute under Mexican copyright law. The use of general descriptive names, registered names, trademarks, in this publication do not imply, uniformly in the absence of a specific statement, that such names are exempt from the relevant protector in laws and regulations of Mexico and therefore free for General use of the international scientific community. BECORFAN is part of the media of RINOE-Mexico., E: 94-443.F: 008- ([www.rinoe.org/booklets](http://www.rinoe.org/booklets))