

**“DETERMINACIÓN DE LOS FACTORES ESCENCIALES A TOMAR EN CUENTA
EN LA FIJACIÓN DE UN PRECIO DE VENTA PARA UN TRATAMIENTO
DENTAL Y GRADO DE CONOCIMIENTO DEL ODONTÓLOGO
GENERAL DE LA CIUDAD CAPITAL ACERCA DEL TEMA”**

Tesis Presentada por:

ULISES ROMEO ALVARADO LOPEZ

**Ante el tribunal de la Facultad de Odontología de la
Universidad de San Carlos de Guatemala, que practicó el
Examen General Público, previo a optar al título de**

CIRUJANO DENTISTA

Guatemala, noviembre de 2003

PROPIEDAD DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
Biblioteca Central

DL
09
T(1748)

JUNTA DIRECTIVA DE LA FACULTAD DE ODONTOLOGÍA

Decano: Dr. Carlos Alvarado Cerezo

Vocal Primero : Dr. Manuel Miranda Ramírez

Vocal Segundo: Dr. Alenjandro Ruiz Ordóñez

Vocal Tercero: Dr. César Mendizábal Girón

Vocal Cuarto: Br. Ricardo Hernández Girón

Vocal Quinto: Br. Roberto Wehncke Azurdia

Secretario: Dr. Otto Raúl Torres Bolaños

TRIBUNAL QUE PRACTICO EL EXAMEN GENERAL PUBLICO

Decano: Dr. Carlos Alvarado Cerezo

Vocal Primero: Dr. Alejandro Ruiz Ordóñez

Vocal Segundo: Dr. Estuardo Vaides Guzmán

Vocal Tercero: Dr. Luis Felipe Paz García

Secretario: Dr. Otto Raúl Torres Bolaños

ACTO QUE DEDICO

A DIOS Por iluminarme y llenar de Bendiciones mi camino
 permitiendome alcanzar uno de mis sueños.

A MIS PADRES Roberto Romeo Alvarado.
 Linda López Córdova.
 Gracias por el ejemplo, dedicación, amor y apoyo que me
 han brindado durante toda mi vida.

A MI ESPOSA Karla Yecenia Portillo de Alvarado
 Gracias por su hombro de apoyo en mis tristezas y
 Alegrias, triunfos y derrotas.

A MI HIJA Karla Stephany Alvarado,
 por llenar mi vida de felicidad

A MIS HERMANAS
 Linda Josselyn.
 Paola del Rosario
 Flor Mery Alice
 Por toda una vida de amor y momentos inolvidables,
 Gracias

A MIS SUEGROS
 Santos Portillo Fólgar
 Irma Portillo de Portillo
 Gracias por su apoyo incondicional

A MIS ABUELOS
 Soledad Solís de Manrique
 Rosa Córdova
 Vicente López Toledo (Q.E.P.D.)
 Ezequiel Alvarado (Q.E.P.D.)

A MIS CUÑADOS
 Gerber, Elder, Rony, Lorena y Amparo
 Gracias por el cariño que me han demostrado.

A MIS CONCUÑOS

Jogly Ruano y Elder Varela,
Gracias por el cariño que me han demostrado.

A MIS TIOS

A todos y en especial a Anita Graciela por ayudarme
desde niño a alcanzar una de mis metas

A MIS AMIGOS

Julio, Víctor, Roberto, Luis Fernando, José,
Dany, Ruth, Ingrid y todos aquellos con los cuales he
compartido momentos de mi vida, gracias por lo que
pasamos juntos durante una de las mejores épocas de
mi vida.

A USTED

Gracias, por honrarme con su presencia.

TESIS QUE DEDICO

- A: Dios y a la Virgen por bendecir mi vida**
- A: Guatemala mi patria**
- A: Universidad San Carlos de Guatemala por ser mi casa de estudios**
- A: La Facultad de Odontología**
- A: Mis catedráticos**
- A: Mi asesor , Dr. Estuardo Vaides Guzmán**
- A: Mi familia en general por haber hecho posible mi formación humana, Profesional y espiritual.**

HONORABLE TRIBUNAL EXAMINADOR

Tengo el honor de someter a vuestra consideración, mi trabajo de tesis titulado: **“DETERMINACIÓN DE LOS FACTORES ESENCIALES A TOMAR EN CUENTA EN LA FIJACIÓN DE UN PRECIO DE VENTA PARA UN TRATAMIENTO DENTAL Y GRADO DE CONOCIMIENTO ACERCA DEL TEMA DEL ODONTÓLOGO GENERAL DE LA CIUDAD CAPITAL.”**, conforme los Estatutos de la Facultad de Odontología de la Universidad de San Carlos de Guatemala, previo a optar al título de:

CIRUJANO DENTISTA

Quiero agradecer en especial a: Dr. Estuardo Vaides Guzmán, por su valiosa asesoría en la realización de este trabajo de tesis, y al Dr. Estuardo Montoya por sus consejos y ayuda en mi trabajo de tesis. Y a vosotros distinguidos miembros del HONORABLE TRIBUNAL EXAMINADOR, aceptad mi mas alta muestra de consideración y respeto.

INDICE

	PAGINA
SUMARIO	1
INTRODUCCIÓN	4
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	5
JUSTIFICACIÓN	6
REVISIÓN DE LITERATURA	7
OBJETIVO GENERAL	29
OBJETIVO ESPECIFICO	29
HIPÓTESIS	30
VARIABLE DEPENDIENTE	30
METODOLOGÍA	31
GLOSARIO	32
RESULTADOS	34
CONCLUSIONES	38
RECOMENDACIONES	39
ANEXO	40
BIBLIOGRAFÍA	45

SUMARIO

El propósito de esta investigación fue determinar tanto los factores esenciales a tomar en cuenta para establecer un precio de venta de un tratamiento dental así como también determinar el grado de conocimiento administrativo del Odontólogo general acerca del tema.

Los factores esenciales que el Odontólogo debe tomar en cuenta son los siguientes:

- Costo del local.
- Pago mensual de servicios.
- Mantenimiento y reparación del local.
- Materiales de servicios.
- Gastos y papelería de escritorio.
- Gastos de mantenimiento de equipo.
- Depreciación del equipo, instrumental y mobiliario.
- Salario del personal.
- Prestaciones laborales del personal.

· Aguinaldo

- Bono 14
- Vacaciones anuales
- Pre y Post Natal
- Fondo de indemnización del trabajador.
- Fondo de indemnización del odontólogo.
- Cargas sociales.
 - IGSS (Cuota laboral y cuota patronal)
 - IRTRA
 - INTECAP
- Impuestos y contribuciones.
 - IVA
 - IRS
 - IEMA
- Colegiación: Profesional y Timbre Odontológico.
- Seguro contra robo e incendio.
- Gastos de material odontológico y laboratorio.

Para establecer el grado de conocimiento administrativo del Odontólogo General, se elaboró un cuestionario de conocimientos acerca del tema y se le solicitó a 298 Odontólogos que contestaran el mismo, no importando sexo, edad, lugar de trabajo, ni especialidad a la que se dedicaban.

De los 298 Odontólogos a quienes se les pidió que contestaran el cuestionario; 265 quedaron en el rango de conocimiento bajo, que corresponde a un 89%; 33 Odontólogos quedaron en el rango de conocimiento regular, que corresponde a un 11%. Ningún Odontólogo quedó en el rango de conocimiento alto.

Por lo que se recomienda dar a conocer este trabajo de investigación; el cual servirá de guía para que el Odontólogo tome en cuenta los factores esenciales para establecer un precio de venta de un tratamiento dental.

INTRODUCCION

La formación interdisciplinaria del Cirujano Dentista egresado de la Facultad de Odontología de la Universidad de San Carlos de Guatemala ha tenido un enfoque de las diferentes disciplinas que conforman el campo odontológico, apartándose de la administración del consultorio, lo que conlleva muchas veces a una deficiencia en el manejo administrativo de una clínica dental.

Esta complejidad no permite que el odontólogo pueda calcular con suma certeza los ingresos y egresos que genera su propio consultorio dental, y debido a esto no sabe fijar realmente el precio de venta de sus servicios en cada uno de los tratamientos que ofrece al público, o bien le da un precio de venta sustentando en bases inexistentes, que no soportan un análisis certero y detallado, dándole a conocer cifras erróneas o ficticias de la ganancia real de un tratamiento dental, corriendo el riesgo algunas veces de poder llegar a la frustración o más aun al fracaso (pérdida económica) por no haber tomado en consideración algunos factores esenciales que a lo largo de este tema se tomarán en cuenta para fijar un precio de venta de un tratamiento dental.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Los conocimientos en materia administrativa relacionados a la estimación de los componentes del costo en la prestación de un servicio dental, representa un conocimiento que no se ha considerado como área relevante en el proceso de formación académica del Cirujano Dentista egresado de la Universidad de San Carlos de Guatemala, esta debilidad se traduce en estimaciones y cálculos inexactos en los precios de los servicios que prestan los profesionales en los consultorios dentales. Este estudio pretende establecer los factores determinantes a tomar en cuenta para definir la estructura del costo, esto contribuye a tener certeza en el uso y costo de los insumos utilizados directa e indirectamente en un tratamiento dental, y así, de esta manera poder definir el precio real de un servicio. Esta debilidad se ve traducida en la existencia de una brecha o variable de los precios de los servicios, los cuales se manifiestan en el mercado de conformidad con la ubicación geográfica y por la calidad de los insumos utilizados, en ambos casos se presentan los factores esenciales para contribuir como una guía para la determinación del precio de venta de los servicios prestados por los consultorios dentales.

JUSTIFICACION

En el campo de desarrollo de las actividades del Cirujano Dentista, no se cuenta con estudios que llenen la falta de información en materia administrativa de los consultorios dentales, que se torna con mayor importancia por la falta de una guía de carácter administrativo para los odontólogos en general, especialmente en lo referente a la estructura de costos en la prestación de servicios dentales, lo que causa variables de trascendencia en los precios de los servicios prestados en los consultorios dentales.

REVISION DE LITERATURA

El odontólogo debe considerar su consultorio como una empresa, con la cual puede obtener ganancias o pérdidas, y verse a si mismo como un empresario, el cual debe tener nociones básicas de administración para aplicarlas a su propia empresa o consultorio dental.

Con la aplicación del Mercadeo en la Odontología se le hace más factible visualizar el campo administrativo dentro de su consultorio dental.

Los objetivos del Mercadeo son: proporcionar mejor calidad de vida, en lugar de lograr niveles de consumos más altos; planear y desarrollar un servicio mas eficiente y determinar precios relativos a la capacidad de consumo, por la zona de ubicación.(3)

El Mercadeo en odontología tiene como propósito:

- 1.- Aumentar el número de pacientes.
- 2.- Aumentar el porcentaje de utilidad.
- 3.- Disminuir el estrés profesional.
- 4.- Aumentar la satisfacción personal.(1)

Se puede definir al Empresario como: el agente que compra medios de producción a cierto precio, para combinarlos en un producto que vendrá a un precio incierto en el momento del compromiso de sus costos.

El empresario realiza sus estimaciones sobre el precio de venta de los productos y en función de dicho precio contrata los factores productivos (asistente, secretaria, etc.), ofreciéndoles una determinada remuneración. Si las previsiones del empresario se cumplen, obtendrá el beneficio previsto, pero si sus cálculos son erróneos habrá de asumir la pérdida derivada de unos ingresos inferiores y unos pagos fijos o adicionales a los factores productivos.

El riesgo del empresario es la posible ganancia o pérdida, lo cual va a depender del acierto de sus estimaciones económicas.(7)

Administrador es el encargado de coordinar mediante técnicas cada vez más perfectas, las acciones de quienes laboran en una organización, ya se trate de una empresa pública, de una institución o de una empresa privada.

Se puede decir que en la sociedad moderna, la administración ha llegado a ser como un elemento complementario indispensable para la mayor parte de las demás profesiones; pues el profesional en general en su oficina, debe realizar mucha organización, por lo que requerirá de algunos conocimientos sobre administración.

El buen administrador necesita y se sirve tanto de las estrategias y políticas, como de las reglas para lograr los objetivos que se propone. Para todo esto

son necesarios ciertos principios que lo ayudarán a lograr la mayor eficacia en el empleo de estos medios administrativos.

La palabra "Estrategia" señala los criterios más generales que orientan la acción mas perseguida. La palabra "Política" en administración se emplea también para designar el criterio orientador de cómo debe lograrse el fin que se persigue. La palabra "Estrategia" implica un criterio de mayor elevación, amplitud y profundidad; en tanto que el término política se emplea para criterios más cercanos a la acción que se va a realizar.

Para lograr los objetivos dentro de las estrategias y políticas fijadas, el administrador necesita realizar como una de sus funciones principales la formulación de planes, para lo cual cuenta con una serie de clasificaciones y técnicas a fin de que dichos planes, sean lo mas realistas y alcanzables.

Para establecer sus planes el administrador necesita usar diversos medios técnicos que le proporcionen de la manera más completa y detallada posible, los datos que se deberá tomar en cuenta en las decisiones sobre los planes que habrán de producir sus resultados en el futuro.

Tras de fijar los planes que va a realizarse y la organización mediante la cual habrán de llevarse a cabo, se entra ya en la parte dinámica de la administración en la que tienen que aplicarse las técnicas para seleccionar los elementos materiales más adecuados; el personal que habrá de

utilizarlos y todas las personas que habrán de llevar a cabo las actividades necesarias para realizar sus fines y objetivos; y así que funcione con plena eficacia.

También como parte de una buena administración dentro de su consultorio el odontólogo deberá de fijarse los fundamentos y los métodos para adiestrar al elemento humano que forma parte de su consultorio, dándoles la habilidad y la destreza necesarias para realizar su trabajo; capacitarlos, proveyéndoles de los conocimientos teóricos indispensables (sobre todo en los altos niveles), y desarrollando o formando adecuados hábitos morales y sociales para poder realizar eficazmente su cometido. Igualmente deberá conocer los elementos y las técnicas de la comunicación mediante la cual sus decisiones van a llegar a todos los niveles.

En la parte dinámica de la administración debe aplicarse las técnicas para seleccionar los elementos materiales mas adecuados, el personal que habrá de utilizarlos y la persona que llevará a cabo cada unidad de la Organización para que la administración sea llevada a cabo con sus fines y objetivos.

El administrador requiere del control por medio de normas y técnicas para vigilar que las cosas que ha decidido se estén llevando a cabo en la forma que planificó.

Las cualidades que debe tener un odontólogo como buen administrador son:

- A) La Prudencia: La cual no debe de entenderse como timidez, sino al contrario como la adaptación de las normas generales a cada caso concreto, aunque éstas exijan decisiones difíciles.
- B) Sentido de Responsabilidad: Debe de poseer responsabilidad para lo que esté desempeñando.
- C) Don de Gente: el administrador debe saber tratar a todos los que están bajo su mando porque van a ser influidos por sus acciones.
- D) Habilidad para Conocer: el administrador mas que con base en la fuerza de la autoridad, tiene que imponerse por su capacidad para persuadir a los demás.

El beneficio es la diferencia entre los ingresos y los costos y si los ingresos superan a los costos se le puede denominar "BENEFICIO PURO". Si la economía asignará globalmente el valor de determinado producto ó tratamiento, el beneficio puro sería nulo para determinado grupo, cuando hubiera competencia perfecta en un sistema estático.

Debido a esto no se puede estandarizar un precio fijo colectivo.

Los objetivos de una empresa ó consultorio dental pueden clasificarse en cuatro grupos:

1. De rentabilidad.
2. De prestigio y poder.
3. De estabilidad.
4. De servicios a la colectividad.

1. Objetivos de Rentabilidad:

Rentabilidad (R), es el máximo tipo de rendimiento ó relación entre beneficio obtenido y capital invertido. Aquí se podría determinar si un consultorio es rentable o no, y en caso de tener dos consultorios, cuál es el más rentable de los dos, y si se toman en cuenta la cantidad de capital invertido, se puede saber cual de los dos da el “rendimiento máximo” (ganancia neta percibida) y el “beneficio máximo” (cantidad total percibida), dependiendo del capital invertido.

Si la cantidad de rendimiento máximo es superior al interés normal del mercado de capitales a largo plazo, el cual se establece en un ocho por ciento anual; indicaría que se está obteniendo una rentabilidad (R) segura y se visualizará con la siguiente formula:

$$\text{Rentabilidad (R)} = \frac{\text{Beneficio Obtenido}}{\text{Capital Invertido}} \times 100$$

Por ejemplo; si se tiene que...

El proyecto "A": requirió una inversión de 1,000 unidades, su beneficio actualizado esperado se cifra en 120 unidades.

El proyecto "B": necesitó una inversión 2,500 unidades, su beneficio esperado de cifra en 250 unidades.

$$RA = \frac{\text{Beneficio Obtenido}}{\text{Capital Invertido}} \times 100 = \frac{120}{1,000} \times 100 = 12\%$$

$$RB = \frac{\text{Beneficio Obtenido}}{\text{Capital Invertido}} \times 100 = \frac{250}{2,500} \times 100 = 10\%$$

Dado que para RA y RB su rentabilidad es aceptada, debido a que son mayores que el ocho por ciento de interés del mercado y si se apoya en el rendimiento máximo se elegiría el proyecto "A" porque con menor capital invertido se obtiene mayor porcentaje de ganancia.

Pero si se apoya en el beneficio máximo, la elección se inclinaría al proyecto B, ya que ante una escasa diferencia menor del porcentaje de rentabilidad, la cifra de beneficio obtenido (RA= 120 y RB= 250) es más del doble; debido a las ventajas de las economías de escala "(A) mayor volumen de inversión; potencialmente se podrán obtener mayores beneficios.

2. Objetivo de Prestigio y Poder:

Su objetivo principal es el de crecimiento; esto se traduce en cambios estructurales e incrementos de tamaño o dimensión que hace, en cierto modo, que sea diferente a su estado anterior.

Crece implica emprender nuevas inversiones o nuevos conocimientos que a su vez se fijan en cuatro objetivos: Economías a Escala, Aumento de Cifras de Venta, Desarrollo tanto Vertical como Horizontal, Absorción y Participación de otros Colegas.

A) Economías a Escala:

A mayor volumen de inversión, potencialmente se podrán obtener mayores beneficios.

B) Aumento de Cifras de Venta:

Obteniendo una mayor cantidad de ventas

C) Desarrollo tanto Vertical como Horizontal:

(Empresas o dentistas), para la constitución de grupos de interacción económica en vertical (idéntica actividad) o de grupos de acción en horizontal (diversas actividades complementarias o no).

Absorción y Participación de Otros Colegas:

Dicho crecimiento será no solamente con el deseo de sobrevivir, sino una vez provocado el crecimiento para mantenerlo deberán tenerse ciertas ventajas competitivas frente a sus rivales actuales y potenciales.

Estas ventajas podrían ser alcanzadas mediante un aumento de su participación en los actuales mercados, una penetración en nuevos mercados con productos nuevos y a través de una adecuada política de innovación tecnológica y de originalidad. Con todo ello su consultorio o Empresa puede alcanzar una imagen de prestigio que le permita detectar una cierta posición de líder que pueda contribuir satisfactoriamente a la consecución de los objetivos marcados.

3. Objetivo de Estabilidad:

Se alcanza al lograr determinada estabilidad socioeconómica y uso apropiado de tecnología.

4. Objetivo de Servicio a la Colectividad:

Dando servicios enfocados a dicha región, comarca o localidad, evitando inversiones de tratamientos avanzados para una población que no ha sido educada para ello.

En todo consultorio odontológico se debe determinar con precisión el

determinado “Costo-Hora”. Este concepto significa la cantidad de dinero que cuesta mantener un consultorio abierto, disponible para atender a algún paciente, sea o no, brindando un servicio.

Para poder determinar el “Costo-Hora” de un consultorio dental se puede utilizar la siguiente fórmula:

$$\text{Costo-Hora} = \frac{\text{Gastos Generales}}{\text{Número de Horas que el consultorio funciona por mes.}}$$

Para poder determinar los gastos generales se tienen que tomar en cuenta una serie de factores los cuales se deben de considerar a la hora de establecer o reestablecer precios de venta en un consultorio dental.

Teniendo presente que los gastos generales son de carácter esencial, para determinar el costo-hora del consultorio, se analizaran en forma individual.

Factores esenciales a tomar en cuenta en los gastos generales:

1. Costo del Local
2. Pago mensual de servicios
3. Mantenimiento y reparación del local
4. Materiales de servicio
5. Gastos de papelería y escritorio

6. Gastos de mantenimiento de equipo
7. Depreciación del equipo, instrumental y mobiliario
8. Salario del personal
9. Prestaciones laborales del personal (aguinaldo, bono 14, vacaciones, Pre y Post Natal)
10. Fondo de indemnización del personal o pasivo laboral
11. Fondo de indemnización del odontólogo
12. Cargas sociales
- 13 Impuestos y contribuciones
- 14 Colegiación profesional / Timbre Odontológico
- 15 Seguro contra robo e incendio
16. Gastos de material odontológico y laboratorio

1. Costo del Local:

Este rubro corresponde a los gastos que el profesional tiene por alquiler del local. Pueden suceder dos alternativas:

- a. Local propio
- b. Local arrendado

Si es propio debe considerar como costo lo que valdría un local en iguales condiciones (ubicación, tamaño, y otros), o el equivalente de los

interés bancarios que le rendiría ese capital si estuviera depositado en un banco.

Si es alquilado entonces en un rubro de local deberá anotar la cantidad del alquiler mensual que paga por él, en determinado tiempo.

2. Pago Mensual de Servicios:

Este rubro corresponde a los servicios de luz, agua, teléfono, cable, extracción de basura, seguridad y guardianía, y extracción de desechos orgánicos e inorgánicos; colocando el monto total de forma individual o colectiva con servicio en el rubro de pago de servicios.

3. Mantenimiento y Reparación del Local:

Se reservará una cantidad para gastos de mantenimiento generales tales como: pintura, reparaciones de agua, electricidad, limpieza profunda, etc..

Se colocará dicha cantidad en el rubro de mantenimiento y reparaciones.

4. Materiales de Servicio:

Aquí se anotará el gasto de los materiales de servicio que son utilizados en el consultorio dental, analizando el costo unitario de cada artículo que se haga uso en un mes, por ejemplo: Cera para pisos, jabones, toallas, papel higiénico, franelas, escobas, detergente, desinfectante de mobiliario e instrumental, agua purificada o desmineralizada, etc.

5. Gastos de Papelería y Escritorio:

Aquí se considera un estimado mensual derivado del gasto de los siguientes rubros:

- Impresión de recetas; papel y sobres membretados.
- Tarjetas de presentación.
- Fichas de trabajo.
- Folletería a entregarse a pacientes, facturas, revistas.

6. Gastos de Mantenimiento de Equipo:

Aquí se anotara un fondo para los gastos de mantenimiento y reposiciones que se deben hacer periódicamente en algunas partes de los equipos, como por ejemplo la bombilla de la lámpara de la unidad y la lámpara de fotocurado, limpieza y mantenimiento de la unidad, compresor, esterilizador, etc..

7. Depreciación del Equipo Instrumental y Mobiliario:

La depreciación consiste en determinar o calcular el denominado valor de uso, o sea el importe correspondiente al gasto sufrido por estos elementos en su utilización, colocando en este rubro los gastos referidos a la depreciación del equipo; mobiliario e instrumental propios del consultorio dental por ejemplo: computadora, fax, escritorio, sillón dental, rayos X, etc.

Esta cifra puede ser de bastante controversia debido a que hay diferencias de calidades de equipo, por ello diferente grado de depreciación.

Se calcula entonces el número de años de utilidad o duración antes que se tenga que comprar uno nuevo, pues este equipo se encontrará ya inutilizado por el uso para ese entonces. Un equipo tiene una vida útil de 5 años debiendo ser reemplazado finalizando dicho período.(7)

Para obtener el dato de la depreciación el equipo por hora, se hará lo siguiente:

Ejemplificación:

$$\text{Depreciación anual (DA)} = \frac{\text{Valor Total}}{5 \text{ años}}$$

$$\text{Depreciación mensual (DM)} = \frac{DA}{12 \text{ meses}}$$

$$\text{Depreciación por hora (DH)} = \frac{DM}{\text{Horas trabajadas por mes}}$$

Otra forma de realizarlo es: teniendo el valor total se obtiene el veinte por ciento y ese dato corresponde a la depreciación anual del primer año de uso, al siguiente año se obtiene el veinte por ciento al valor que va quedando y así se obtiene el valor de depreciación anual durante los siguientes años.

$$\text{Depreciación anual (DA1)} = \text{Valor total} * 20\%$$

8. Salario del Personal:

En este rubro se incluirá el pago mensual que le damos a cada uno de los empleados.

9. Prestaciones laborales del Personal

Corresponde a las prestaciones adicionales que se les dará a las personas que laboran en la clínica detel o empresa, las cuales corresponden a: aguinaldo, bono 14, vacaciones anuales, prenatal y postnatal.

Aguinaldo:

Corresponde a un salario por año laborado, en caso de no completar el año será proporcional al tiempo trabajado. Decreto ley 3-89 Código de Trabajo (*).

Esta prestación deberá pagarse en la primera semana de diciembre.(2)

* formula = $\frac{\text{Número de días trabajados} \times \text{suelto}}{365 \text{ días del año}}$ ó $\frac{\text{sumar todos los sueldos}}{12 \text{ meses}}$

Bono 14:

Es una remuneración anual adicional al sueldo del empleado, será equivalente al cien por ciento (100%) del salario o sueldo ordinario devengado por el trabajador en un mes, si la duración de la relación laboral fuere menos de un año, la prestación será proporcional al tiempo laborado.

Esta bonificación deberá pagarse durante la primera quincena del mes de julio de cada año. Si la relación laboral terminara por cualquier causa, el patrono deberá pagar al trabajador la parte proporcional correspondiente al tiempo corrido. (2)

Para sacar el dato proporcional del bono 14 se utiliza la siguiente fórmula:

$$\frac{\text{Número de días trabajados} \times \text{suelto}}{365 \text{ días del año}} \quad \text{ó} \quad \frac{\text{sumamos todos los sueldos}}{12 \text{ meses}}$$

Vacaciones Anuales:

Todo trabajador sin excepción, tiene derecho a un período de vacaciones remuneradas después de cada año de trabajo continuo al servicio de un mismo patrono, cuya duración mínima es de 17 días corridos, (15 días hábiles + 2 séptimos). Decreto 64-92, Artículo 6, Constitución Sección Octava, Literal I.

Para que el trabajador tenga derecho a sus vacaciones, aunque el contrato no le exija trabajar todas las horas de la jornada ordinaria, ni todos los días de la semana, deberá tener un mínimo de 150 días trabajados. En el año se computarán como trabajados los días en que el trabajador no preste servicios por gozar de licencia retribuida; por enfermedad común o por accidente de trabajo.(2)

Para calcular el salario que el trabajador debe de recibir con motivo de sus vacaciones, debe de tomarse el promedio de las remuneraciones ordinarias y extraordinarias devengadas por el durante el último año, o con la siguiente fórmula:

$$\text{Vacaciones} = \frac{\text{Sueldo}}{30} \times 17 \text{ días}$$

Prenatal y Post-natal:

La madre trabajadora gozará de un descanso retribuido con el cien por ciento (100%), de su salario durante los treinta (30) días, que preceden al parto y los cincuenta y cuatro (54) días siguientes, los días que no pueda disfrutar antes del parto, se le acumularán para ser disfrutados en la etapa post-parto, de tal manera que la madre trabajadora goce de ochenta y cuatro (84) días efectivos de descanso durante ese período. (2)

10. Fondo de Indemnización del Personal ó Pasivo Laboral:

El fondo de indemnización del personal que corresponde a un sueldo por año al retirarse, se considera igualmente como un fondo que se deberá de acumular; por ejemplo: si se tienen tres personas laborando en el consultorio se deben acumular tres mensualidades cada año.

En todo contrato por tiempo indeterminado los dos primeros meses se reportan de prueba, salvo que por mutua conveniencia las partes pacten un

período menor. Durante el período de prueba cualquiera de las partes puede ponerle término al contrato, por su propia voluntad, con justa causa ó sin ella, sin incurrir en responsabilidad alguna. (2)

Si el contrato de trabajo por tiempo indeterminado concluye una vez transcurrido el período de prueba, el patrono deberá de pagar a este una indemnización por tiempo servido equivalente a un mes de salario por cada año de servicios continuos y si los servicios no alcanzan a un año, en forma proporcional al plazo trabajado.

Su importe debe calcularse tomando como base el promedio de los salarios devengados por el trabajador durante los últimos seis meses que tenga de vigencia el contrato ó el tiempo que haya trabajado. (2)

El trabajador que desee dar por concluido su contrato laboral, debe dar aviso previo al patrono en conformidad con las siguiente reglas:

A) Antes de ajustar seis meses de servicios continuos, con una semana de anticipación por lo menos, debiendo realizar la notificación por escrito.

B) Después de seis meses de servicios continuos pero menos de un año, con diez días de anticipación por lo menos, debiendo realizar la notificación por escrito.

C) Después de un año de servicios continuos pero menos de cinco años, con dos semanas de anticipación por lo menos, debiendo realizar la notificación por escrito.

D) Después de cinco años de servicios continuos, con un mes de anticipación por lo menos, debiendo realizar la notificación por escrito. (2)

Para sacar la indemnización se usa la siguiente fórmula:

Menos de una año: $\text{Proporcional} = \frac{(\# \text{ días trabajos} * \text{suelo})}{365 \text{ días}}$

Un año: Un mes de sueldo.

Mas de un año: # años + proporcional.

11. Fondo de Indemnización del Odontólogo:

Corresponde a un sueldo por año para el odontólogo, el cual servirá en el momento que este decida retirarse.

12. Cargas Sociales:

Aquí se incluyen los gastos del seguro social. Cuando la empresa tiene tres ó mas trabajadores, deberá inscribir en el seguro social debiéndole descontar a cada trabajador el 4.83% de su salario mensual.

El patrono debe pagar de cuota patronal del I.G.S.S el 10% y de cuota del IRTRA 1% y de cuota de Intecap 1%.(2)

13. Impuestos y Contribuciones:

Son no deducibles como gastos; son transitorios tales como: I.V.A (12%) y I.S.R. (15%), IEMA (Servicios Netos: 2.5% ó sobre Inventarios ó Activos 3.5%.)

14. Colegio Estomatológico y Timbre Odontológico:

También debe de ser considerada la cuota correspondiente al timbre odontológico (Q100.00)y la cuota de colegiación obligatoria (Q35.00) que estipula el Colegio Estomatológico.

15. Seguros contra Robo e Incendio:

Aquí se anota la cantidad correspondiente a los gastos de seguro contra robo e incendio del equipo dental y mobiliario si lo tuviera.

Si usted tiene asegurado su equipo y posee en su local una alarma de pánico, averigüe en su compañía aseguradora si con esto le baja la prima anual y por cuanto; además si obtiene algún otro beneficio con esto, como por ejemplo aumentar su interés de reembolso total a la hora de un robo parcial ó perdida total del equipo.

16. Gastos de Material Odontológico y Laboratorio:

Aquí se anota el costo de cada uno de los materiales que se utilizarán en determinado tratamiento, tomando en cuenta todo material que sea necesario para atender al paciente. Este es un dato bastante individualizado,

debido a que no todos los odontólogos trabajan con la misma cantidad y calidad de materiales y técnica. Al tener cada uno de estos costos, deberá sumarlos y sacar un costo total por tratamiento.

La suma total de los (quince) rubros anteriormente mencionados (sin tomar en cuenta el número 16), le dará el costo mensual de su consultorio dental y obteniendo ya este dato total, se podrá establecer cuanto nos representa de gasto por hora, tener el consultorio abierto para prestar un servicio dental. Entonces el costo mensual del consultorio se dividirá dentro del total de horas de trabajo programadas durante el mes, dando como resultado total el costo hora que representa tener el consultorio abierto.

Al costo hora se le suma el rubro número 16 que corresponde a los gastos de materiales dentales y de laboratorio. Para fijar los honorarios profesionales que se percibirán (ganancia ó utilidad), se deberá añadir al costo-hora y a los gastos de materiales dentales, un porcentaje de ganancia ó utilidad u honorarios por hora de servicios profesionales.

Los niveles de utilidad o ganancia que se pretendan se deberán estimar de acuerdo a factores entre los que se podrían señalar:

- Experiencia profesional
- Calidad de trabajo ofrecido
- Ubicación del consultorio

- Índice de competitividad y honorarios del mercado profesional
- Estudios realizados sobre la especialidad
- Nivel de gastos promedio en la ciudad en que ejerce
- Posibilidades económicas de la población a ser atendida
- Otros

Para poder determinar las utilidades o los honorarios se deberá calcular el ingreso a percibir por los honorarios profesionales durante el mes, y esto dividirlo entre las horas que se trabaja en el mes, obteniendo de esta manera el ingreso o las utilidades por hora de trabajo realizadas.

Posteriormente se deberá calcular con honestidad y veracidad cuanto tiempo toma realizar todos los servicios profesionales que se presta a los pacientes, considerando que el tiempo empleado en la prestación de un servicio profesional es básico para la determinación de los honorarios profesionales.

Ejemplificado en la fórmula sería así:

Suma total de los 15 rubros= costo total del funcionamiento de la clínica.

Costo total funcionamiento = costo hora de trabajo.
horas trabajadas al mes

(Costo hora de trabajo) +(No. 16) = costo del tratamiento.

(Costo hora de trabajo) +(No. 16) + (costo hora de trabajo que toma hacer un tratamiento) = costo de venta

OBJETIVO GENERAL

Determinar los factores esenciales a tomar en cuenta al realizar un análisis de costos (egresos), en la fijación de un precio de venta para un tratamiento dental y determinar el grado de conocimiento que posee el odontólogo general respecto al tema.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Conocer los factores esenciales a tomar en cuenta al realizar un análisis de costos de un tratamiento dental y establecer parámetros básicos para fijar precios de venta del mismo, mediante consultas bibliográficas.
- Determinar el grado de conocimiento administrativo que posee el odontólogo general sobre el tema.

HIPOTESIS

El Cirujano Dentista en un alto porcentaje no posee los conocimientos necesarios para realizar un análisis de costos y establecer precios de venta para un tratamiento dental.

VARIABLE

El grado de conocimiento acerca del tema por parte del Cirujano Dentista que ejerce en la ciudad capital.

Tomando como parámetros de grado de conocimiento los siguientes rangos:

0-60= conocimiento bajo.

70-80= conocimiento regular.

90-100= conocimiento bueno.

METODOLOGIA

Se realiza un test de conocimiento de diez preguntas de selección múltiple basado en los conceptos administrativos que tiene el odontólogo que ejerce en la ciudad capital, será de aleatoriedad simple, será aplicado a una muestra de 298 Cirujanos Dentistas egresados de la Universidad de San Carlos de Guatemala de una población que ejercen en esta ciudad capital de 1334 odontólogos colegiados independientemente de la edad, sexo, tiempo de servicio y especialidad a que se dediquen, utilizando la formula estadística abajo indicada.

Consecutivamente se analizarán los datos obtenidos y serán tabulados e interpretados por medio de gráficas. Posteriormente se sacarán las conclusiones recomendaciones.

Formula estadística para tamaño de la muestra:

$$N1 = \frac{Z \cdot P \cdot Q}{D} \quad Z=1.96 \quad N1 = \frac{(1.96) \times (50\%) (50\%)}{D}$$

$$\begin{array}{l} D \\ (5\%) \end{array} \quad P = (\text{dor}) 50\%$$

$$Q = (\text{dor}) 50\%$$

$$D = 5\%$$

$$N1 = 384.16$$

$$N = \frac{N1}{1 + \frac{(n1)}{(n)}} \quad \begin{array}{l} N = \text{tamaño de muestra} \\ N1 = 384.16 \\ N = 1.334 (\text{tamaño de la población}) \end{array}$$

$$N = \frac{384.16}{1 + \frac{(384.16)}{(1.334)}} \quad N = 298$$

GLOSARIO

Administrador: es el encargado de coordinar mediante técnicas cada vez mas perfectas, la acción de quienes laboran en una organización cualquiera.

Administración: ciencia que se encarga de la correcta utilización de los recursos humanos, naturales y financieros de la empresa.

Empresa: proyecto planificado y ejecutado con la finalidad de obtener un beneficio económico y un impacto en la sociedad.

Empresario: Aquel que diagnosticando una necesidad social es capaz de organizar, dirigir y controlar una organización.

Mercadeo: Sistema integral de actividades; diseño para planear, fijar precios, promover, distribuir bienes y servicios que satisfagan las necesidades de los clientes actuales y potenciales; desarrollando e implementando estrategias de mercadeo.

Utilidad: provecho, conveniencia, interés, ganancia que se saca de una cosa.

Arancel: Impuesto que un estado o nación carga sobre los productos que entran al país.

Ejecución: coordinación y control de las actividades de personas dentro de una organización, para asegurar que se cumplan las metas.

Estrategias: plan general de acción en virtud del cual una organización trata de cumplir con sus objetivos.

Cliente: persona que utiliza servicios de algún profesional o empresa.

Servicio: Son tareas o actividades instrumentales que se llevan a cabo en favor de un comprador y/o actividad consumatoria que implica la participación del cliente.

PRESENTACIÓN DE RESULTADOS

TABLA # 1
FACTORES A TOMARSE EN CUENTA AL REALIZAR
UN ANÁLISIS DE COSTOS DE UN TRATAMIENTO DENTAL.

FACTOR	VALOR
1.- Costo del local	variable
2.- Pago mensual de servicios	variable
3.- Mantenimiento y reparación del local	variable
4.- Materiales de servicio	variable
5.- Gastos de papelería y escritorio	variable
6.- Gastos de mantenimiento de equipo	variable
7.- Depreciación del equipo, instrumental y mobiliario	20% anual
8.- Salario del personal	
9.- Prestaciones laborales del personal	
9.1.- Aguinaldo	1 salario por año
9.2.- Bono 14	1 salario por año
9.3.- Vacaciones anuales	Sueldo dividido 30 días = X X * 17 días
9.4.- Pre y Postnatal	30 días antes (pagado lo que gana diario) 54 días después (pagado lo que gana diario)
10.- Fondo de indemnización del trabajador	1 salario por año
11.- Fondo de indemnización del Odontólogo	1 salario por año
12.- Cargas sociales	
12.1.- Patrono debe descontar IGSS a cuota laboral	4.83%
12.2.- Patrono debe aportar de cuota patronal	
a) IGSS	10%
b) IRTRA	1% opcional
c) INTECAP	1% opcional
13.- Impuestos y contribuciones	
a) I.V.A	12%
b) I.S.R.	15%
c) I.E.M.A.	Neto: 2.5% ; inventario o Activo: 3.5%
14.- Colegio Estomatológico (Colegiación: Q35.00+Timbre Q100)	Q135.00
15.- Seguro contra robo e incendio	variable
16.- Gastos de material dental y laboratorio	variable

Fuente: Revisión Bibliográfica

TABLA # 2
GRADO DE CONOCIMIENTO ADMINISTRATIVO DEL
ODONTOLOGO GENERAL

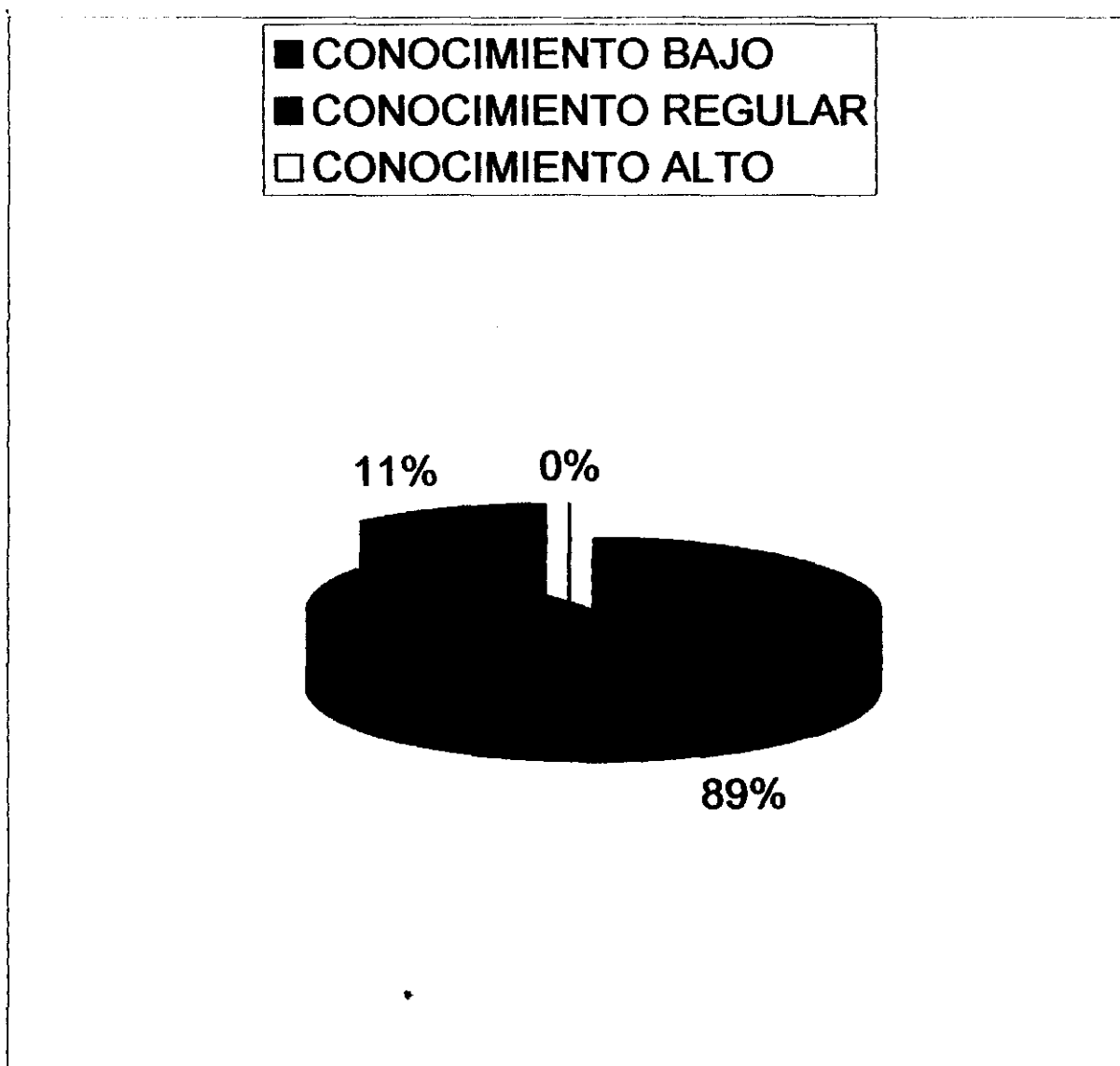
GRADO DE CONOCIMIENTO	NUMERO DE ODONTOLOGOS	PORCENTAJE %
BAJO	265	89
REGULAR	33	11
ALTO	0	0
TOTAL	298	100

Fuente: Test de conocimiento administrativo realizado

en 298 Odontólogos Generales egresados de la Universidad de San Carlos
de Guatemala

Análisis de Resultados: 265 odontólogos quedaron en el rango de conocimiento bajo, que corresponde a un 89% de la población encuestada; 33 odontólogos quedaron en el rango de conocimiento regular, que corresponde a un 11% de la población encuestada. Ningún odontólogo quedó en el rango de conocimiento alto.

GRAFICA # 1
GRADO DE CONOCIMIENTO ADMINISTRATIVO DEL
ODONTOLOGO GENERAL



FUENTE: TABLA # 2

CONCLUSIONES

1. En este estudio se concluye que el 11 % de odontólogos investigados posee un conocimiento administrativo regular y un 89 % posee un conocimiento administrativo bajo para poder realizar un análisis exacto de los costos de los tratamientos dentales que en su consultorio realiza, obstaculizándole a su vez el poder establecer los precios de los mismos.
2. Para poder obtener un análisis detallado de los costos de un tratamiento dental es necesario incluir los dieciséis factores que se tomaron en cuenta al momento de establecer el precio del mismo.

Recomendaciones

- 1.- Que el odontólogo tome en cuenta los factores que se mencionaron anteriormente basándose en un análisis mas detallado de sus costos
- 2.- Que actualice sus precios cada año.
- 3.- Que se de a conocer este estudio tanto a nivel intra como extra universitario.

ANEXO

TEST DE CONOCIMIENTO

1. Indique como establece usted los precios de los tratamientos dentales?

- a) Realizando un análisis detallado de sus costos de operación.
- b) Le pregunta a su colega más cercano.
- c) Le pregunta a varios colegas y realiza un promedio.
- d) No tiene un precio establecido.

2. Realizó usted un estudio socioeconómico del area circundante a su consultorio dental antes de establecer los precios de los tratamientos dentales que usted realiza?

Si _____

No _____

3. Si el local es propio usted incluye en sus gastos de operación el alquiler del mismo?

Si _____

No _____

4. Subraye, a cada cuanto tiempo actualiza usted el precio de sus tratamientos dentales?

1) Cada 6 meses

2) Cada año

3) Cada 2 años

4) Mas de 3 años, especifique _____

5. Que porcentaje de depreciación anual del equipo dental aplica en sus gastos de operación de cualquier Tx. dental que usted realiza?

- 1) 5% 3) 20%
- 2) 10% 4) No aplica ningún porcentaje

6. Después de cuantos años dejaría usted de incluir la depreciación de su equipo dental en los costos de sus tratamientos dentales?

- 1) 5 3) Siempre
- 2) 10 4) Nunca

7. Subraye que factores toma usted en cuenta para establecer los costos de un tratamiento dental?

- 1. Costo del local
- 2. Pago mensual de servicios
- 3. Mantenimiento y reparación de local
- 4. Materiales de servicio
- 5. Gastos de papelería y escritorio
- 6. Gastos de mantenimiento de equipo
- 7. Depreciación del equipo, instrumental y mobiliario
- 8. Salario del personal
- 9. Prestaciones laborales del personal (aguinaldo, bono 14, vacaciones, Pre-Post Natal.

10. Fondo de indemnización del personal o pasivo laboral

11. Fondo de indemnización del odontólogo

12. Cargas sociales

13. Impuestos y contribuciones

14. Timbre/ colegiación

15. Seguro contra robo o incendio

16. Gastos de material odontológico y laboratorio

8. Cuáles son las prestaciones laborales que otorga usted a sus trabajadores cada año?

a) Bono 14

b) Bono 14, Aguinaldo.

c) Bono 14, Aguinaldo, Vacaciones.

d) Ninguna de las anteriores.

9. Cuando en su consultorio dental hay 3 o más trabajadores usted debería inscribirlos en el seguro social, ¿cuál es la cantidad correcta que usted debe de descontarles mensualmente de su salario, correspondiente a la cuota del I.G.S.S.?

1) 4.50

3) 4.30

2) 3.50

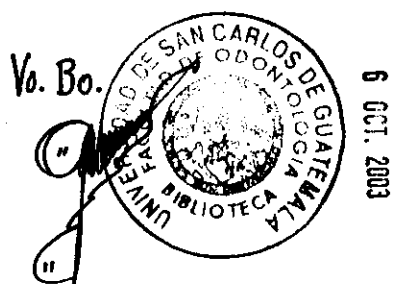
4) 4.83

10. Basado en la pregunta 5. Qué porcentaje debe de dar mensualmente de cuota patronal de IRTRA?

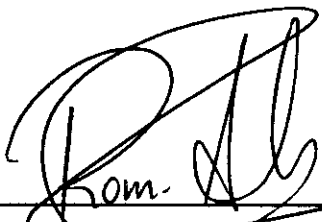
- 1) 5
- 2) 1
- 3) 10
- 4) 4.5

Bibliografía

1. Fisher, Laura.-- Mercadotecnia / Laura Fisher ; trad. por Aura Marina Muñoz. 2a ed.-- México : Interamericana McGraw-Hill, 1993.-- 458p.
2. Guatemala.-- Congreso de la República.-- Código de Trabajo.-- Guatemala : Ediciones Alenro, 1998.-- 193p.
3. Kotler, Philip.-- Fundamentos de mercadotecnia / Philip Kotler ; trad. por Magaly Juárez.-- 3a ed.-- México : Prentice Hall Hispanoamericana, 1991.-- 654p.
4. O'Donnele, Koontz.-- Curso de administración moderna.-- 2a ed.-- México : McGraw-Hill, 1981.-- pp.51-73.
5. Reyes Ponce.-- El Administrador.-- 3a ed.-- México : Alhambra, Mexicana, 1984.-- pp.1-99.
6. Sánchez, Octavio.-- Probabilidad y estadística.-- México : Interamericana McGraw-Hill, 1996.-- 303p.
7. Zea Krings, Ahara.-- Empresa.-- Guatemala : HR/Impresores, 1998.-- 170p.



El contenido de esta tesis es única y exclusivamente responsabilidad del
autor



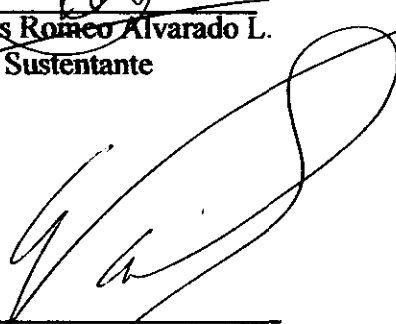
Hom.

ULISES ROMEO ALVARADO L.

INFORME FINAL



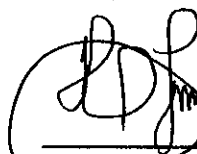
Br. Ulises Romeo Alvarado L.
Sustentante



Dr. Estuardo Vaides Guzmán
Asesor



Dr. Ricardo Leon Castillo
Revisor de Tesis



Dr. Victor Hugo Lima Sagastume
Revisor de Tesis



Imprimase



Dr. Otto Raúl Torres Bolaños
Secretario