

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
ESCUELA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS



"UTILIZACIÓN DEL COSTEO DIRECTO EN LA TOMA DE DECISIONES DE LA
CLÍNICA DENTAL DE LA FACULTAD DE ODONTOLOGÍA DE LA UNIVERSIDAD
DE EL SALVADOR"

TRABAJO DE INVESTIGACION PRESENTADO POR:

ALEX PORFIRIO VASQUEZ FIGUEROA

EVER HUMBERTO GARCIA CARRILLO

MIGUEL ANTONIO VASQUEZ LOPEZ

PARA OPTAR AL GRADO DE

LICENCIADO EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS

MARZO DE 2014

SAN SALVADOR

EL SALVADOR

CENTRO AMÉRICA

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

Rector: Ingeniero Mario Roberto Nieto Lovo

Secretaria: Doctora Ana Leticia Zavaleta de Amaya

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

Decano: Máster Roger Armando Arias Alvarado

Secretario: Ingeniero José Ciriaco Gutiérrez Contreras

TRIBUNAL EXAMINADOR

Docente Director: Licenciado Ricardo Antonio Rebollo Martínez

Coordinador del Seminario: Licenciado Rafael Arístides Campos

MARZO 2014

SAN SALVADOR

EL SALVADOR

CENTRO AMÉRICA

AGRADECIMIENTOS

A DIOS TODO PODEROSO por haberme permitido terminar mi carrera, por darme fortaleza, salud y sabiduría en todo momento, **A MIS MADRES**, A Francisca López la mujer más importante en mi vida, gracias por toda su ayuda incondicional y por todo el amor a lo largo de mi vida. A María Juana López, por todos los consejos y ayuda a la obtención de este título. **A MI PADRE**, Miguel Vásquez que desde el cielo me ha estado apoyando y sé que estas muy orgulloso de mi, **A MIS MAESTROS/AS**, a todos/as aquellos/as buenos/as maestros/as que he tenido a lo largo de mi formación académica, a aquellos/as que creyeron en mi, a aquellos/as que me exigieron calidad, gracias a ellos/as ahora soy una mejor persona.

Miguel Vásquez

DOY GRACIAS A DIOS TODO PODEROSO por haberme permitido culminar mi carrera, por brindarme la sabiduría para lograr mis metas y por llenar mi vida de dicha y bendiciones, este trabajo de investigación está dedicado a **MIS PADRES**, Porfirio Antonio Vásquez y Julia Esperanza de Vásquez a quienes agradezco de todo corazón por su amor, guía, cariño, consejos, sacrificios y comprensión que han brindado en mi vida a quienes dedico mi triunfo, agradezco **A MIS HERMANOS** Roberto, Rodrigo y Zoila por la compañía y el apoyo que me brindan, sé que cuento con ellos siempre. Y a todas las personas que me apoyaron y estuvieron conmigo mi más sinceros agradecimiento.

Alex Vásquez

Al finalizar un trabajo tan arduo y lleno de dificultades como el desarrollo de un trabajo de investigación, quiero agradecer primeramente a nuestro **DIOS TODO PODEROSO** que me ha permitido llegar a cumplir una de mis metas de mi vida, de igual forma este trabajo está dedicado **A MIS PADRES**, en especial a mi madre que es mi mayor inspiración, a mis hermanos y familia, mis amigos y compañeros que siempre me apoyaron y estuvieron conmigo en el transcurso de mi carrera, gracias por su amor y amistad.

Ever Carrillo

ÍNDICE

RESUMEN.....	i
INTRODUCCIÓN.....	iii
Capítulo I. Generalidades de la Clínica Dental de la Facultad de Odontología de la Universidad de El Salvador y Marco Teórico sobre el Costeo Directo.....	1
A. Generalidades de la Universidad de El Salvador.....	1
1. Antecedentes de la Universidad de El Salvador.....	1
2. Filosofía.....	1
2.1 Misión.....	1
2.2 Visión.....	2
B. Generalidades de la Facultad de Odontología de la Universidad de El Salvador.....	2
1. Antecedentes.....	2
2. Marco Legal.....	4
3. Estructura Organizativa.....	4
3.1 Organigrama de la Facultad de Odontología.....	5
4. Filosofía.....	6
4.1. Misión.....	6
4.2. Visión.....	6
4.3. Objetivos.....	6
5. Carrera que ofrece.....	7
5.1. Doctorado en Cirugía Dental.....	7
c. Generalidades de la Clínica Dental de la Facultad de Odontología.....	7
1. Antecedentes.....	7
2. Marco Legal.....	8
3. Estructura Organizativa.....	8

3.1 Organigrama de la Clínica Dental	10
4. Filosofía	11
4.1. Misión	11
4.2. Visión	11
4.3. Objetivos	11
4.4. Valores	11
5. Servicios que presta	12
D. Generalidades de la Contabilidad costos.....	12
1. Concepto.....	12
2. Definición de Costos y Gasto.....	13
2.1 Definición de costo	13
2.2 Definición de Gasto	14
2.3 Diferencias entre costos y gastos	14
3. Objetivos de la Contabilidad de costos.....	15
4. Importancia de los costos en la toma de decisiones.....	16
4.1 El papel de la contabilidad de costos en la toma de decisiones	16
5. Diferencias entre contabilidad de costos y contabilidad financiera.....	17
6. Clasificación de los costos.....	19
E. Generalidades del Costeo Directo, Variable o Marginal.....	25
1. Conceptos	25
2. Antecedentes del Costeo Directo.....	26
3. Importancia.....	27
4. El propósito del Costeo Variable	27
5. Finalidad de la técnica del Costeo Variable(Directo).....	28
6. Características del Costeo Variable (Directo).....	29
7. Ventajas y desventajas del Costeo Variable (Directo)....	30
7.1 Ventajas.....	30
7.2 Desventajas	32
7. Diferencia entre Costeo Directo y Costeo Absorbente.....	33
9. Separación de costos fijos y costos variables	36
9.1 Costos Fijos o Costos del Periodo.....	36
9.2 Costos Variables.....	38
9.3 Costos Semivariantes o costos mixtos	39

10. Toma de decisiones en el costeo directo	39
10.2 Factores relevantes en la toma de decisiones	41
10.5.3 Papel de los costos en las decisiones de fijación de precios	42
11. Análisis costo-volumen-Utilidad y punto de equilibrio ...	44
11.1 Concepto	44
11.2 Uso y aplicación del análisis de equilibrio	45
11.2 Punto de equilibrio	46
11.3 Cálculos del punto de equilibrio.	47
11.3.1. El método de la ecuación.	47
11.3.2. El método del Margen de Contribución.	48
11.3.3. Método gráfico	49
11.4. Los supuestos del análisis de CVU.	50

Capítulo II Diagnóstico sobre la administración de costos y su utilización en la toma de decisiones de la Clínica Dental..... 51

1. Importancia de la investigación	51
2. Objetivos de la investigación	51
2.1. General	51
2.2. Específicos	52
3. Metodología de la investigación	52
3.1. Métodos de la investigación	52
3.2. Tipos de investigación	53
3.3. Técnicas e instrumentos de investigación	54
3.4 Fuentes de Información	56
3.5. Determinación del universo y la muestra	56
3.6. Procesamiento y análisis de la información	59
4. Tabulación, gráficas y análisis de las preguntas de la encuestas.	60
5. Limitaciones de la investigación	80
6. Alcance de la investigación	81
7. Descripción del Diagnóstico de la Administración de Costos y su contribución en la Toma de Decisiones en la Clínica Dental	82
7.1. Dirección y Recurso Humano de la Clínica Dental	82
7.2 Descripción de los servicios odontológicos que ofrece la Clínica Dental	87
7.3 Descripción de los Procesos en la Prestación de Servicios	88
7.4 Análisis financiero de la clínica dental	89

7.4.1 Contabilidad Gubernamental	89
7.4.2. Clínica dental como unidad productiva	90
7.4.3. Elementos del costo en los tratamientos odontológicos	91
7.4.4. Establecimiento de nuevo precio	97
8. Conclusiones y Recomendaciones	99
8.1 Conclusiones	99
8.2. Recomendaciones	100
Capítulo III. Propuesta de aplicación del método de Costeo Directo como herramienta administrativa para mejorar la toma de decisiones en la Clínica Dental.....	101
1. Filosofía de la Clínica Dental.....	101
1.1 Establecimiento de misión	102
1.2 Establecimiento de visión	102
1.3 valores	102
2. Aplicación de la Metodología del Costeo Directo.....	104
2.1 Criterio utilizados para la separación de Costos.....	105
2.2 Costos variables	107
2.3 Costos fijos	117
3. Propuesta de actualización de paquetes dentales por áreas.	121
3.1 Ortodoncia	122
3.2 Periodoncia	122
3.3 Odontopediatria	122
3.2 Diagnóstico	123
3.3 Endodoncia	124
3.4 Restaurativa	125
3.5 Cirugía	127
3.6 Cuadro resumen de propuestas	131
4. Análisis Costo Volumen Utilidad y Punto de Equilibrio...	134
4.1 Punto de equilibrio	136
4.1.1 Método de la Ecuación.....	137
4.2 Margen de Contribución	138

-

5. Plan de implementación del Modelo de Costeo Directo para la actualización de los paquetes dentales de la Clínica Dental de la Facultad de Odontología de la Universidad de El Salvador..139

1. Introducción 139

2. Objetivos 139

2.1 General 139

2.2 Específicos 139

3. Recursos 140

3.1 Humanos 140

3.2 Técnicos 140

4. Etapas del plan de implementación 140

5. Presupuesto 143

6. Cronograma 144

Bibliografía..... 145

ANEXOS

Anexo 1: Resúmenes de guías de entrevistas

Anexo 2: Planes de compras 2011, 2012 y 2013

Anexo 3: Memoria laboral 2012 (Datos financieros)

Anexo 4: Paquetes Dentales

Anexo 5: Carta y Documentos presentados en Facultad De Odontología

RESUMEN

En una sociedad de alta competitividad y constantes cambios, no basta con ser buenos hay que ser los mejores, y para ser los mejores se necesita tener al mejor personal, los mejores recursos, los mejores métodos y procesos, y sobre todo que estos procesos y procedimientos nos brinden la información necesaria para tomar las decisiones en pro de obtener de la mejor manera las metas y objetivos que nos proponemos.

La clínica dental de la facultad de odontología cuenta con el mejor personal, maquinaria y equipo de última generación, buena infraestructura, pero una de las deficiencias de la clínica dental es que la información relacionada a sus costos en la prestación de los servicios odontológicos se encuentra desactualizada y algunos de sus costos en el momento de su fijación no se tomo en cuenta elementos de la teoría de costos y aspectos que afectan el comportamiento de precios, por lo cual surge la necesidad de que la clínica dental cuenta con información de costos actualizada y que le permita mejorar la toma decisiones .

El presente trabajo de investigación tiene por objeto en primer lugar, dar a conocer las generalidades de la clínica dental de la facultad de odontología de la Universidad de El Salvador y la teoría relacionada con el costeo directo, logrando con ello proporcionar la base teórica que permitió entender la problemática en la administración de costos de los tratamientos odontológicos, en segundo lugar este trabajo de investigación tiene por objeto presentar una propuesta de solución a la problemática que consiste en la aplicación del costeo directo a

los tratamientos odontológicos que ofrece la clínica de odontología.

Para la realización de este trabajo de investigación se utilizaron métodos y técnicas de investigación científica, como lo son las entrevistas a las jefaturas de la clínica dental, observación directa a la metodología utilizada para la asignación de costos y las encuestas realizadas al personal que labora en la clínica, todo esto nos permitió conocer de primera mano la problemática en la administración de costos de la clínica dental.

Luego de realizar la investigación y análisis a los resultados obtenidos, se concluye que la clínica dental no posee una filosofía organizacional definida, es necesario la actualización de los costos de los tratamientos odontológicos, y es de vital importancia que la clínica dental cuente con una herramienta administrativa que le permita conocer el comportamiento real de los costos de los tratamientos dentales, se propone la utilización del costeo directo como herramienta que ayude a mejorar la toma de decisiones de la clínica dental, ya que este método le ayudara a la clínica a tener un mejor control de sus costos, conocer cuáles son los costos que más afectan el precio de los tratamientos dentales y le proporcionara a las jefaturas de la clínica información relevante para tomar decisiones que contribuyan a alcanzar de mejor manera las metas y objetivos deseados.

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación contiene la propuesta para la utilización de costeo directo en la toma de decisiones de la clínica dental de la Facultad de Odontología.

El trabajo de investigación se compone de tres capítulos descritos de la siguiente manera:

Capítulo I: Está integrado por las generalidades de la Universidad de El Salvador, de la Facultad de Odontología Y de su Clínica Dental, seguido de las generalidades del Costeo Directo, finalmente se incorporan conceptos relacionados al Modelo Costo-Volumen-Utilidad como instrumento para la toma de decisiones.

Capítulo II: Está constituido por la metodología empleada para la obtención de información de las unidades de análisis, misma que, fue el insumo para la elaboración del diagnóstico de la situación actual, que permitió identificar los procedimientos empleados por las autoridades de la Clínica Dental para elegir los cursos de acción a seguir. Ante lo cual, se procedió a establecer las conclusiones y recomendaciones respectivas que contribuyen a solucionar la problemática identificada.

Capítulo III: Contiene la propuesta para la aplicación del Costeo Directo en lo referente a la actualización de los paquetes dentales prestados a la población en general y además se realiza la aplicación del modelo Costo-Volumen-Utilidad para el año 2012 para que su procedimiento sirva como instrumento para la toma de decisiones en la Clínica Dental en los siguientes años y por último se diseño un plan de implementación de la Propuesta.

Finalmente se presenta la bibliografía utilizada para la realización de la investigación; así como, los anexos empleados en el proceso de indagación, los cuales se mencionan a continuación:

Anexo 1: Resúmenes de guías de entrevistas

Anexo 2: Planes de compras 2011, 2012 y 2013

Anexo 3: Memoria laboral 2012 (Datos financieros)

Anexo 4: Paquetes Dentales

Anexo 5: Carta y Documentos presentados en Facultad De Odontología

Capítulo I. Generalidades de la Clínica Dental de la Facultad de Odontología de la Universidad de El Salvador y Marco Teórico sobre el Costeo Directo

A. Generalidades de la Universidad de El Salvador

1. Antecedentes de la Universidad de El Salvador

De acuerdo a wikipedia.org (2011), Los antecedentes históricos más relevantes de la Universidad de El Salvador son:

Fue fundada el 16 de Febrero de 1841, por Decreto de la Asamblea Constituyente, a iniciativa del Presidente de la República, Juan Nepomuceno Fernández Lindo y del presbítero Crisanto Salazar, con el objetivo de proporcionar un centro de estudios superiores para la juventud salvadoreña. En sus primeros años tuvo una existencia precaria, por el escaso apoyo gubernamental que recibía.

Hasta 1965 fue el único centro de estudios superiores del país y la que concentraba la mayor parte de la comunidad intelectual de El Salvador.

2. Filosofía

Según el catálogo Académico, pre-grado de la Universidad de El Salvador (2011), la filosofía de la Universidad de El Salvador es la siguiente:

2.1 Misión

Institución en nuestro país eminentemente académica, rectora de la educación superior, formadora de profesionales con valores éticos firmes, garante del desarrollo, el arte, la cultura y el deporte. Crítica de la realidad, con capacidad de proponer

soluciones a los problemas nacionales a través de la investigación filosófica, científica, artística y tecnológica; de carácter universal.

2.2 Visión

Ser una universidad transformadora de la educación superior y desempeñar un papel protagónico relevante, en la transformación de la conciencia crítica y propositiva de la sociedad salvadoreña, con el liderazgo en la innovación educativa y excelencia académica, a través de la integración de las funciones básicas de la universidad: la docencia, la investigación y la proyección social.

B. Generalidades de la Facultad de Odontología de la Universidad de El Salvador

Según el catálogo académico pre-grado de la Universidad de El Salvador (2011), Los antecedentes de la Facultad de Odontología, así como su filosofía organizacional son los siguientes:

1. Antecedentes

Se atribuye el honor de fundación de la Facultad de Odontología de la Universidad de El Salvador, al Dr. Rafael Zaldívar, Médico de profesión, graduado de la Universidad de París y quien dirigió los destinos del país de 1876 a 1884. Algunos historiadores atribuyen al ex-presidente General Don Francisco Menéndez (1885-1890), haber concretizado éste hecho con la emisión del respectivo decreto de fundación. En apego a un juicio histórico, puede decirse que a ambos se les adjudica el mérito. Uno como médico, humanista y amante del progreso y el otro, como un hombre visionario e impulsador de la instrucción pública.

Debido a los acontecimientos políticos, sociales y militares de la época, el mencionado decreto no se materializó, sino hasta la gestión del General Tomás Regalado, quien a instancias del Rector de la Universidad en esa época, el Dr. Ricardo Moreira, quien le dio cumplimiento un 16 de Diciembre de 1899. Por la proximidad de la natividad, se ordenó el inicio de clases hasta el 2 de enero de 1900.

El comienzo de siglo, marca así la apertura de las actividades académicas de ésta.

Para esa época, la profesión era ejercida por odontólogos nacionales graduados en otros países, especialmente en los Estados Unidos y extranjeros que venían por algún motivo a ejercer al país. Fue así como en sus inicios, funcionó como un "Gabinete Dental" adscrito a la Facultad de Medicina, y tuvo como primer Director al Dr. Manuel María Urreta Uribe (1871-1927), odontólogo Colombiano, graduado de la Universidad de Boston, U.S.A., posterior al Dr. Urreta, el cargo fue sucesivamente desempeñado por los Doctores Alejandro Cromeyer, Alfonso Salguero y José Llerena H., siendo éste último nombrado como Decano, cuando el Gabinete Dental se transformó en Facultad como tal.

En un inicio, el plan de Estudios comprendía clases teóricas y prácticas de laboratorio clínico que se impartían durante tres años. El título otorgado era el de Dentista.

El año de 1962, siendo Decano el Dr. Adriano Vilanova Marenco, marcó el inicio de un nuevo plan curricular, el cual incluyó cambios sustanciales en contenido e intensidad de estudio. La mayor parte de las materias básicas eran impartidas en la Facultad de Medicina por profesores de ésta y por odontólogos

nombrados por la Facultad de Odontología. Este plan experimentó con el transcurso de los años, algunas modificaciones, especialmente cuando se crearon las áreas comunes. 1987, fue también escenario de un nuevo cambio curricular, el cual fue modificado varias veces.

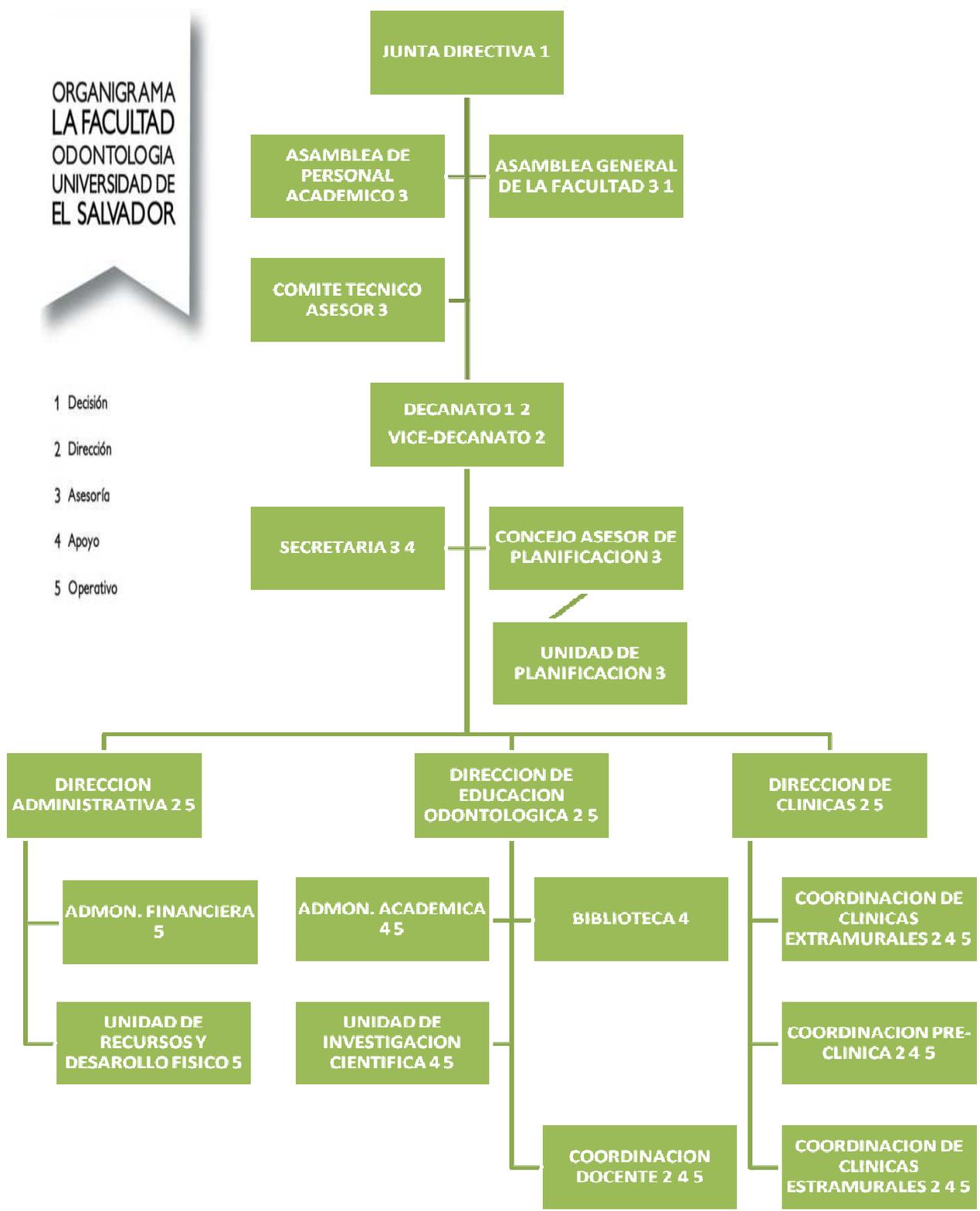
2. Marco Legal

El sitio www.csj.gob.sv detalla que la Facultad de Odontología, así como todo el personal administrativo de la misma, se rige bajo todas las leyes, normas y reglamentos que son referidas por el artículo 12 del Reglamento de Normas Técnicas de Control Interno Especificas de la Universidad de El Salvador o por la abreviatura NTCIE-UES.

3. Estructura Organizativa

La finalidad de una estructura organizativa, es establecer un sistema de funciones y niveles de autoridad de una entidad para trabajar juntos de forma eficiente para alcanzar las metas propuestas.

3.1 Organigrama de la Facultad de Odontología



4. Filosofía

Según el catálogo Académico, pre-grado de la Universidad de El Salvador (2011), la filosofía de la Facultad de Odontología es la siguiente:

4.1. Misión

Institución que forma profesionales de la Odontología con práctica humana y preventiva, enfatizando en la integración de la docencia, la investigación científica y la proyección social como instrumento de transformación en beneficio de la sociedad salvadoreña.

4.2. Visión

Entidad Formadora de profesionales altamente competitivos, con valores humanos. Líder e incidente respecto de las diferentes estructuras sociales que actúan en el ámbito de la salud bucal, generando nuevos conocimientos y propiciando su transformación. Contributiva a los procesos de actualización y educación de los Odontólogos de nuestro país, mediante una política global que incluya la escuela de postgrado

4.3. Objetivos

Formar profesionales, capaces de desarrollarse en el quehacer institucional y privado, dentro del contexto social del país, participando en su permanente transformación e incidiendo en la resolución de la problemática de salud del mismo.

5. Carrera que ofrece

Se destaca que solamente se imparte una carrera, la que se describe en el siguiente apartado.

5.1. Doctorado en Cirugía Dental

El catálogo Académico Pre-grado de la Universidad de El Salvador (2011), Hace referencia al título antes mencionado como el que otorga la Facultad de Odontología al profesional del área de la salud que se ocupa de estudiar, diagnosticar, prevenir y tratar las enfermedades que involucran el sistema estomatognático, entendiéndose a este como al conjunto de órganos y tejidos que permiten comer, hablar, pronunciar, masticar, deglutir, sonreír, respirar, besar y succionar.

c. Generalidades de la Clínica Dental de la Facultad de Odontología

Continuando con el catálogo académico pre-grado de la Universidad de El Salvador (2011), Los antecedentes, así como la filosofía de la Clínica Dental son los siguientes:

1. Antecedentes

Luego que la Facultad de Odontología fuera fundada mediante un decreto ejecutivo el 16 de diciembre de 1899, se crea 10 años después la Clínica Dental correspondiente a esta facultad, la cual se inicia como una unidad al servicio de la comunidad universitaria, así como de otras personas particulares a ésta. Teniendo en sus principios un área muy reducida para brindar sus respectivas asistencias, pero esto no fue un obstáculo para que el estudiante realizara sus prácticas Odontológicas.

Por otro lado, es de vital importancia mencionar que ésta fue la primera Clínica Dental a nivel nacional en brindar este tipo de servicios, debido a que aún no se habían creado otras unidades con las mismas funciones, en pro de la sociedad en el País.

Por último el 25 de Julio de 2003, en el marco de la celebración de la X Asamblea de la Organización de Facultades, Escuelas, Departamentos, e Institutos de Odontología de la Unión de Universidades de América Latina y del Caribe (OFEDO/UDUAL), es remodelada y reinaugurada las instalaciones del edificio No 2 que alberga las instalaciones de la Clínica Dental.

2. Marco Legal

Ésta, al igual que la Facultad de Odontología se rige a través de Leyes Universitarias, normativos reguladores específicos de sus actividades académicas, y su reglamento interno de fecha 17 de julio de 1974, publicado en el Diario Oficial, tomo 244 No. 136 del 23 de julio de 1974.

De acuerdo a lo anterior, estas legislaciones son las que regulan las actividades y procedimientos al interior de la Unidad Odontológica, siendo estas de suma importancia para regir su administración.

3. Estructura Organizativa

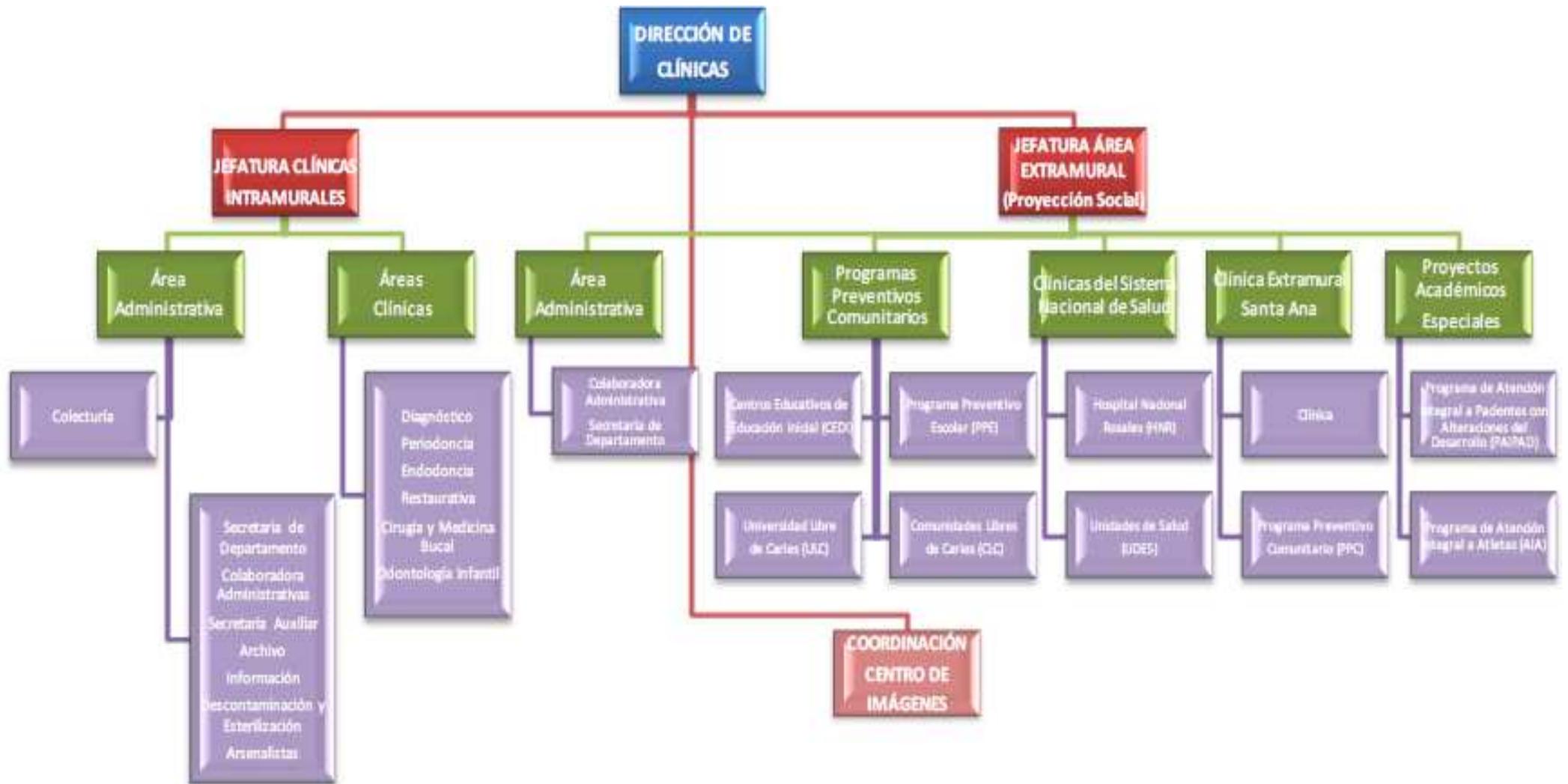
La forma en que las organizaciones presentan su estructura organizativa hace denotar la eficiente o deficiente comunicación que existe dentro en ellas, así como los niveles de mando al interior de tales entidades.

De manera que para conocer la condición en que la Clínica Dental de la Facultad de Odontología está estructurada, se hace necesario mencionar lo siguiente:

En primer lugar ésta entidad es regida en su nivel más alto por Director de Clínica, que es la persona encargada de dirigir las actividades cotidianas, y en segundo lugar y no menos importante se encuentran las Jefaturas Clínicas Intramurales y Jefatura Área Extramurales; por último se encuentra el personal administrativo de dichas Jefaturas, el cual realiza las actividades diarias.

De acuerdo a lo anterior y a la Memoria Laboral del 2012 de la Clínica Dental se presenta el siguiente organigrama para analizar a profundidad la estructura de la Clínica Dental:

3.1 Organigrama de la Clínica Dental



4. Filosofía

A continuación se detallan los elementos más representativos de la filosofía de la Clínica Dental:

4.1. Misión

Cabe mencionar que no está plasmada por escrito, por lo tanto debe ser formulada en relación a la Misión de la Facultad de Odontología.

4.2. Visión

En concordancia con lo antes expresado, la Clínica Dental no posee una visión propia como entidad, por lo que se tiene que proceder a su formulación.

4.3. Objetivos

En cuanto a los objetivos organizacionales, la Clínica no cuenta con los suyos, que determinen el fin de dicha organización. De manera que se vuelve necesario diseñarlos.

4.4. Valores

En relación a los valores, de igual forma no se cuenta con ellos; por lo que es necesario unificarlos con los de la Facultad de Odontología o definir los propios.

5. Servicios que presta

Los servicios que presta la clínica dental de la facultad de Odontología de la Universidad de El Salvador son los siguientes¹:

- Diagnóstico
- Periodoncia
- Prevención
- Endodoncia
- Restaurativa
- Cirugía-Medicina Bucal
- Odontología Infantil.

D. Generalidades de la Contabilidad costos

1. Concepto

"Es un sistema de información empleado para determinar, registrar, acumular , controlar, analizar, direccionar, interpretar e informar todo lo relacionado con los costos de producción, distribución, administración y financiamiento"².

"La contabilidad de costos o gerencial se encarga principalmente de la acumulación y del análisis de la información relevante

¹http://www.odontologia.ues.edu.sv/clinica_odontologica/servicios-pacientes/servicios_para_pacientes

² García Colín, Juan. Contabilidad de Costos, segunda edición, (editorial McGraw Hill 2001), Pág.8

para usos internos de los gerentes en la planeación, el control y la toma de decisiones"³.

Hoy nadie tiene duda del importante papel que juega la contabilidad dentro del contexto informativo empresarial. Concebida como un sistema de información para la gestión, la contabilidad está llamada a ayudar a encontrar la respuesta a un gran número de interrogantes que se le presentan al empresario en su tarea cotidiana de tomar decisiones.

2. Definición de Costos y Gasto

2.1 Definición de costo

García Colín (2001) define costo como:

"Es el valor monetario de los recursos que se entregan o prometen entregar, a cambio de bienes o servicios que se adquieren."

De igual manera Del Rio Gonzales en su libro costo I (2003), explica que costo es:

"Son la suma de esfuerzos y recursos que se han invertido para producir algo."

Por otra parte Ortega Pérez de León en su escrito Contabilidad de costos (2001), expone que costo:

³ Polimeni, Fabozzi Adelberg. Contabilidad de Costos. Tercera Edición. (Editorial McGraw-Hill, 1989). Pág.3

"Es el conjunto de pagos, obligaciones contraídas, consumos, depreciaciones, amortizaciones y aplicaciones atribuibles a un periodo determinado, relacionadas con las funciones de producción, distribución, administración y financiamiento."

2.2 Definición de Gasto

Según James A. Cashin en su libro Contabilidad de Costo (1980), define gasto como:

"Comprende todos los costos expirados que pueden deducirse de los ingresos. En un sentido más limitado, la palabra gasto se refiere a gastos de operación, de ventas o administrativos, a intereses y a impuestos."

2.3 Diferencias entre costos y gastos

Costos

- "Costo del producto o costos inventariables.
- El valor monetario de los recursos inherentes a la función de producción; es decir, materia prima directa, mano de obra directa y los cargos indirectos.
- Estos costos se incorporan a los inventarios de materias primas, producción en proceso y artículos terminados, y se reflejan dentro del Balance General.
- Los costos totales del producto se llevan al Estado de Resultados cuando y a medida que los productos elaborados se venden, afectando el renglón de costo de los artículos vendidos.

Gastos

- Gastos del periodo o gastos no inventariables.
- Son los que se identifican con intervalos de tiempo y no con los productos elaborados.
- Estos costos no se incorporan a los inventarios y se llevan al Estado de Resultados a través del renglón de gastos de ventas, gastos de administración y gastos financieros, en el periodo en el cual se incurren" ⁴.

3. Objetivos de la Contabilidad de costos.

Los objetivos de la contabilidad de costos son:

- "Generar información para ayudar a la dirección en la planeación, evaluación y control de las operaciones de la empresa
- Determinar los costos unitarios para normar políticas de dirección y para efectos de evaluar los inventarios de producción en proceso y de artículos terminados
- Generar informes para determinar las utilidades proporcionando el costo de los artículos vendidos
- Contribuir a la planeación de utilidades y a la elección de alternativas por parte de la dirección, proporcionando anticipadamente los costos de producción, distribución, administración y financiamiento.

⁴ <http://todoingenieriaindustrial.wordpress.com/gestion-de-costos/1-1-conceptos-generales/>

- Contribuir al fortalecimiento de los mecanismos de coordinación y apoyo en todas las áreas, para el logro de los objetivos de la empresa
- Contribuir a mejorar los aspectos operativos y financieros de la empresa, proporcionando los ingresos a procesos de mejora continua
- Como principal objetivo proporcionar suficiente información en forma oportuna a la dirección de la empresa, para una mejor toma de decisiones”⁵.

4. Importancia de los costos en la toma de decisiones

4.1 El papel de la contabilidad de costos en la toma de decisiones

“Dentro del modelo de toma de decisiones la contabilidad de costos, ayuda para que la decisión sea mejor, de acuerdo con la calidad de la información que se posea. En toda organización diariamente se toman decisiones, unas son rutinarias, como contratar un nuevo empleado; otras no la son, como introducir o eliminar una línea de producto, ambas requieren adecuada información.

La calidad de las decisiones de las empresas, pequeñas o grandes, están en función directa del tipo de información disponible; por lo tanto, si se desea que una organización se desarrolle normalmente, debe contarse con un buen sistema de

⁵ García Colín, Juan. Contabilidad de Costos, segunda edición, (editorial McGraw Hill 2001), Pág.9-10

información, a mejor calidad de la información, se asegura una mejor decisión.

La toma de decisión, ya sea a corto o largo plazo, puede definirse en los términos más simples como el proceso de selección entre dos o más alternativas de cursos de acción.

La toma de decisión gerencial es un complejo proceso de solución de problemas que consiste en una serie de etapas sucesivas. Estas etapas se unirán como sea posible si la gerencia espera cualquier grado de éxito que se derive del proceso de toma de decisión”⁶.

5. Diferencias entre contabilidad de costos y contabilidad financiera.

- “Finalidad: El propósito de la contabilidad financiera va dirigido a confeccionar los estados financieros para informar a terceras personas. El principal propósito de la contabilidad de costos es el de servir de ayuda a la dirección en la toma de decisiones internas mediante una adecuada planificación, control de gestión y seguimiento de las operaciones.
- Usuarios: Los usuarios de la información financiera son fundamentalmente externos, se encuentran fuera de la organización. Los usuarios de la información proporcionada por la contabilidad de costes son internos, es decir, se encuentran dentro de la empresa como responsables de la toma de decisiones.

⁶ <http://todoingenieriaindustrial.wordpress.com/gestion-de-costos/1-5-importancia-de-los-costos-en-la-toma-de-decisiones/>

- **Orientación en el tiempo:** La información proveniente de la Contabilidad Financiera está relacionada con el pasado; describe el resultado de ciertas actividades llevadas a cabo históricamente.

La contabilidad de Costes, si bien necesita información sobre los hechos que se van realizando, está relacionada principalmente con el futuro. Trabaja con previsiones relativas a las actividades que se van a realizar y a las magnitudes relacionadas con ellas, como pueden ser la producción que se va a obtener, el importe de los costes y el de los ingresos.

- **Restricciones en la presentación de la información:** La información que proporciona la contabilidad de costes para la toma de decisiones internas no puede ser utilizada para los usuarios externos. Entre otras razones, porque desconocen los criterios seguidos en su elaboración, como consecuencia que aquella no está sometida a las restricciones que significan los principios contables generales ni las normas de elaboración impuestas por la normalización contable para la confección de los estados financieros.

- **Formalismo contable:** En relación con lo anterior, la protección de los intereses de los usuarios que no han participado en la confección de los estados financieros queda en gran medida salvaguardada con la obligatoriedad de aplicar en su elaboración las normas impuestas por los principios contables generalmente aceptados.

Los informes internos, dirigidos a los encargados de tomar decisiones en empresa, solo atenderán en su confección a

las reglas impuestas por ellos, quienes, atendiendo a sus necesidades, tienen poder suficiente para modificarlas.

- **Visión analítica:** La contabilidad financiera proporciona, mediante los estados financieros, una visión condensada de la organización, considerada como un todo. La contabilidad de costes suele proporcionar una visión detallada bajo la perspectiva de los distintos centros, niveles de responsabilidad, productos, etc.

Esto ha determinado incluso que uno de los nombres atribuidos a la Contabilidad de Costes sea el de contabilidad analítica de explotación.

- **Unidad de medida:** La información contenida en los estados financieros suele venir expresada en términos monetarios, principalmente. En contraposición, la Contabilidad de Costes aplica tantas unidades de medida basadas en conceptos cualitativos.
- **Economicidad:** Este criterio es primordial en Contabilidad de Costes, debido a la posibilidad de elección entre modelos alternativos, lo que hace necesario el estudio previo del coste y del beneficio de la información a suministrar, aspecto esté prácticamente ignorado en la Contabilidad general⁷.

6. Clasificación de los costos.

Los costos son fundamentales para el administrador no solo para efectos de evaluar inventarios, sino para los diferentes procesos administrativos de la organización (planeación, toma de

⁷ Sáez Torrecilla, Contabilidad de Coses y Contabilidad de gestión. segunda edición.pag.10-11

decisiones, control). Dependiendo del tipo de proceso administrativo que se trate, y del tipo de toma de decisiones que se quiere realizar, los costos pueden ser clasificados en diferentes formas.

1. "De acuerdo a la función en que se incurren:

- a) **Costos de producción:** son los que se generan en el proceso de transformar la materia prima en productos terminados. Se subdividen en costos de materia prima, de mano de obra e indirectos de fabricación.
- ✓ **Costos de materia prima:** son los que se vuelven parte integral del producto terminado y que puede identificarse de manera física y cómoda en él. Por ejemplo la malta utilizada para producir cerveza, el tabaco para producir cigarro, etc.
 - ✓ **Costos de Mano de Obra:** es el costo que interviene directamente en la transformación del producto. Por ejemplo, el sueldo del mecánico, del soldador etc.
 - ✓ **Costos Indirectos de Fabricación:** son los costos que intervienen en la transformación de los productos, con excepción de la materia prima y la mano de obra directa. Por ejemplo, el sueldo del supervisor, mantenimiento, energéticos, depreciación, etc.
- b) **Costos de distribución o ventas:** son los que se incurren en el área que se encarga de llevar el producto desde la empresa hasta el último consumidor; por ejemplo, publicidad y comisiones, etc.

- c) **Costos de administración:** son los que se originan en el área administrativa (sueldos, teléfono, oficinas generales, etc.) esta clasificación tiene por objeto agrupar los costos por funciones, lo cual facilita realizar cualquier análisis que se pretenda realizar de ellos.
- d) **Costos de financiamiento:** son los que se originan por el uso de recursos ajenos, que permite financiar el crecimiento y desarrollo de las empresas.

2. De acuerdo con su identificación con una actividad, departamento o producto:

- a) **Costos directos:** son los que se identifican plenamente con una actividad, departamento o producto. En este concepto se cuenta el sueldo correspondiente a la secretaria del director de ventas, que es un costo directo para el departamento de ventas; la materia prima es un costo directo para el producto, etc.
- b) **Costos indirectos:** es el que no se puede identificar con una actividad determinada por ejemplo, la depreciación de la maquinaria o el sueldo del director de producción respecto al producto.

Algunos costos son duales; es decir, son directos e indirectos al mismo tiempo. El sueldo del gerente de producción es directo para los costos del área de producción pero indirecto para el producto. Como se puede apreciar, todo depende de la actividad que se esté analizando.

3. De acuerdo con el tiempo en que fueron calculados:

- a) **Costos históricos:** son los que se produjeron en determinado periodo: los costos de productos vendidos o los costos de los que se encuentran en proceso. Estos son de gran ayuda para predecir el comportamiento de los costos predeterminados.
- b) **Costos predeterminados:** son los que se estiman con base estadística y se utilizan para elaborar presupuestos.
 - ✓ **Costos estimados:** Es uno de los sistemas de contabilización de costos más antiguos que se conocen, sus cálculos parten sobre la base del conocimiento y la experiencia que se tiene de la industria, este sistema por lo regular lo aplican en empresas pequeñas y medianas en donde la cantidad de productos que se fabrican es a pequeña escala. Los cálculos para la determinación de los costos se realizan en forma empírica debiendo hacer los ajustes necesarios al compararlos con los costos reales.
 - ✓ **Costos estándar:** Los costos estándar son aquellos que se calculan sobre bases científicas (estudios técnicos, estudios de tiempos y movimientos, de capacidad instalada de la producción, cantidad y calidad de la materia prima) y toman como elemento fundamental la "eficiencia en la producción" todo lo cual requiere un análisis y control presupuestal

sobre el valor y la cantidad de cada uno de los elementos del costo.

4. De acuerdo con el tiempo en que se cargan o se enfrentan a los ingresos:

- a) **Costos del Periodo:** Son los que se identifican con los intervalos de tiempo y no con los productos o servicios; por ejemplo, el alquiler de las oficinas de la compañía, cuyo costo se lleva en el periodo en que se utilizan las oficinas, al margen de cuando se venden los productos.
- b) **Costos del producto:** son los que se llevan contra los ingresos únicamente cuando han contribuido a generarlos en forma directa, son los costos de los productos que se han vendido, sin importar el tipo de venta de tal suerte que los costos que no contribuyeron a generar ingresos en un periodo determinado quedaran inventariados.

5. De acuerdo con el control que se tenga sobre la ocurrencia de un costo:

- a) **Costos controlables:** son aquellos sobre los cuales una persona, de determinado nivel, tiene autoridad para realizarlos o no. Por ejemplo, los sueldos de los directores de ventas en las diferentes zonas son controlables por el director general de ventas; el sueldo de la secretaria por su jefe inmediato.
- b) **Costos no controlables:** en algunas ocasiones no se tiene autoridad sobre los costos en que se incurre;

tal es el caso de la depreciación del equipo para el supervisor ya que dicho gasto fue una decisión tomada por la alta gerencia.

6. De acuerdo a su comportamiento:

- a) **Costos variables:** son los que cambian o fluctúan en relación directa con una actividad o volumen dado. Dicha actividad puede ser referida a producción o ventas: la materia prima cambia de acuerdo con la función de producción y las comisiones de acuerdo con las ventas.
- b) **Costos fijos:** son los que permanecen constantes bajo un rango relevante de tiempo o actividad, sin importar si cambia el volumen, como sería el caso de los sueldos, la depreciación en línea recta y el alquiler de un edificio.
- c) **Costos semi-variables:** también conocidos como semifijos o mixtos, estos costos tienen como característica que están integrados por una parte fija y una variable. El ejemplo típico son los servicios públicos como electricidad y teléfono, que cobran una cuota fija por servicios más un costo variable por el uso de servicios.

7. De acuerdo a su importancia para la toma de decisiones

- a) **costos relevantes:** son aquellos que se modifican o cambian de acuerdo con la opción que se adopte; también se le conoce como costos diferenciales. Por ejemplo, cuando se produce la demanda de un pedido

especial y existe capacidad ociosa; en este caso los únicos costos que cambian, si se acepta el pedido, son los de materia prima, energéticos, fletes, etc. La depreciación del edificio permanece constante por lo que los primeros son relevantes, y el segundo irrelevante para la decisión.

- b) **Costos irrelevantes:** son aquellos que permanecen inmutables sin importar el curso de acción elegido" ⁸.

E. Generalidades del Costeo Directo, Variable o Marginal.

1. Conceptos

Rio Gonzales, Cristóbal en su libro Costos III define el costeo directo como:

"El Costeo Directo, cuyo nombre correcto es Costeo Variable, y también conocido como Marginal o Costeo Diferencial (gramaticalmente, en lugar de la palabra Costeo debería utilizarse costo) es un método de análisis, estudio de los gastos en Fijos y Variables, para aplicar a los costos unitarios solo los gastos variables".

De igual manera García Colín en su libro Contabilidad de Costos define costeo directo como:

"El Costeo Directo es un método de la Contabilidad de Costos que se basa en el análisis del comportamiento de los costos de

⁸Ramírez Padilla, David Noel. Contabilidad Administrativa, Octava Edición, (McGraw-Hill).pág. 37-39

producción y operación, para clasificarlos en costos fijos y costos variables, con el objeto de proporcionar suficiente información relevante a la dirección de la Empresa para su proceso de planeación estratégica"

2. Antecedentes del Costeo Directo.

"El Costeo Directo deriva de las teorías económicas de lo que se conoce como análisis marginal, cuya concepción renuevan la imagen de los costos y constituyen una nueva herramienta para la administración de las empresas y un método adecuado para la toma de decisiones empresariales, ya que facilita el análisis relativo entre los volúmenes de costo, ventas y ganancia.

Es importante señalar en este apartado que los economistas que dieron origen al Costeo Directo fueron Turgot(1768) y Malthus (1814), ya que a través de la "ley de rendimientos decrecientes", dieron el significado de las variaciones de los costos en relación al volumen; sin embargo más tarde, el Doctor Walter Rauntenstrauch (1880-1951) fundador de la cátedra sobre "ingeniería industrial" en la Universidad de Columbia U.S.A. ;desarrollo las gráficas básicas del punto de equilibrio; estas afirmaciones están sustentadas en la revista "Fortune" del mes de febrero de 1949; el New York Times del 3 de octubre de 1948 y el libro "Managing for profit" de Edward Knoeppel -1949. Así mismo para América Latina uno de los países que inicio con la técnica de costeo directo fue México, por el año 1934, cuando los profesores Hermenegildo Díaz y Saltiel Alatraste, el primero haciendo una distinción de costes fijos y variables y el segundo, por medio de su obra "La Técnica de los Costos,

desarrolla desde el punto de vista contable la Ley de Rendimientos Contables"⁹.

3. Importancia.

"El Costeo Directo o Variable es un método de análisis, con repercusión en la valuación de inventarios y en la determinación de los resultados, siendo útil para fines administrativos y planeación de fabricación, en determinados casos. Al respecto se puede decir que el uso del costeo variable es muy importante ya que representa para la dirección o administración, un elemento de juicio valioso en la toma de decisiones para futuras operaciones, ya que suministra información financiera con cifras comparables, que dan lugar a elecciones de alternativas a corto plazo, pero no es útil en épocas de inflación"¹⁰.

4. El propósito del Costeo Variable

"El Costeo Directo tiene dos propósitos principales: planificación y control para la administración y valuación del inventario y determinación del ingreso. Los estados del Costeo Directo proporcionan una metodología para la toma de muchas decisiones de planificación de la administración. Se pueden preparar informes comparativos para mostrar resultados históricos y presupuestos bajo un número de circunstancias diferentes. La administración pueden usar tales análisis para responder a diversas preguntas del tipo de "¿qué pasa si?" sobre

⁹ Ventura Sosa, José Antonio. Costeo Directo Decisiones Empresariales. pág. 37-38

¹⁰ Cassaigne, Eduardo. Costeo Directo en la Toma de Decisiones, Pág. 30-44

cambios en el volumen, cambios en el costo, decisiones de determinación de precios y análisis de mezcla de producto. El estado del costeo directo también puede servir como una herramienta para evaluar departamentos o divisiones corporativas de producción. Como parte del sistema contable por áreas de responsabilidad, sirve como incentivo para la planeación de ingresos y para el control de costos. El uso del costeo directo como una parte integral del sistema contable histórico afecta el ingreso determinado y la valuación del inventario en el balance general. Los estados financieros que se basan en el Costo Directo son consistentes con los informes internos generados para la administración. Sin embargo, pueden necesitar que se les ajuste al costeo absorbente para estar de acuerdo con los principios de contabilidad generalmente aceptados”.

5.Finalidad de la técnica del Costeo Variable(Directo).

- “Alcanzar una planeación adecuada de las operaciones para llegar al objetivo trazado.
- Evaluar los productos individualmente en relación a la contribución de cada uno en cuanto a la utilidad de la empresa.
- Juzgar las diversas alternativas que se le presentan al empresario y así elegir las más productivas.
- Facilitar la administración por excepción.
- Establecer cuál es la combinación óptima de precios y volumen que reporta mayor contribución.
- Establecer la relación entre la utilidades y los principales factores que la efectúan: volumen, precio,

combinación de productos y sobre esta base tomar decisiones con el objetivo de maximizar las utilidades"¹¹.

6. Características del Costeo Variable (Directo).

- "Los costos de la empresa: producción, distribución, administración y financiero, se clasifican en dos grupos principales: fijos y variables. Existiendo costos intermedios o sea los semivARIABLES cuyas fluctuaciones, en relación al volumen, son bruscas y proporcionales a estos, asimilándose a los primeros o los segundos, a través de diversas técnicas.
- Se incorpora al producto, unitariamente considerando, solo los costos variables de producción o sea la materia prima directa, mano de obra directa y cargos directos variables de fabricación por consecuencia quedan fuera del costeo unitario los cargos indirectos fijos de fabricación.
- La valuación de inventarios de la producción en proceso y terminada, así como el costo de lo vendido se hace con base al costo unitario directo de producción.
- En lo que respecta a los costos directos de venta y eventualmente los financieros, no se incorporan al costo unitario para fines de valuación; sin embargo, se consideran en forma específica dentro de la política de planeación de utilidades, de precios de venta y de control, incorporándose en el estado de resultados seguida del costo de producción con fin de determinar la verdadera aportación de los artículos para absorber los costos fijos existentes.

¹¹ Cassaigne, Eduardo. Costeo Directo en la Toma de Decisiones. Pag 42

- Los costos fijos tanto de producción, distribución, administración y financieros se cargan directamente a los resultados del periodo en que se originan.
- Estructurados los costos bajo las normas antes señaladas pueden adoptarse cualquiera de los sistemas de costos conocidos.
- La clasificación de los costos fijos y variables de las distintas funciones, se registran en cuentas y no se encierran en simples datos estadísticos y colaterales.
- En conclusión se puede decir que la técnica de costeo directo consiste en incorporar al costo unitario de su producto únicamente los costos directos en los que se incurrió tanto en la producción como en la venta y/o servicio, y cuya finalidad es la de proporcionar elementos a la dirección de la empresa, para coadyuvar a la planeación de utilidades, orientación de la políticas de precio de venta y el control de las operaciones de la misma"¹².

7. Ventajas y desventajas del Costeo Variable (Directo).

7.1 Ventajas.

- "Permite una mejor planeación de las operaciones futuras para alcanzar determinada meta de utilidad general.
- Admite evaluar mejor los proyectos individuales, desde el punto de vista de la contribución de cada uno de los objetivos de la utilidad general.

¹² Ibíd.pag 41-42

- Establece claramente la relación entre las utilidades y los principales factores que las afectan: volumen, precios, combinación de productos, costos de producción y costos de operación.
- Faculta juzgar mejor cuales de las diversas alternativas que se plantean al empresario le resulta más productiva.
- Permite establecer cuál es la combinación óptima de precios y volumen de operaciones que dejan la mayor retribución sobre la inversión.
- Muestra cual es el límite inferior de un precio de venta para que reditúe utilidades.
- El control de costos por parte de la gerencia se concentra hacia las fuentes que efectivamente los origine.
- Facilita aún más la administración por excepción.
- El costo usado para tomar decisiones y orientar la política de precios es el mismo que el utilizado para valuar los inventarios. Siendo siempre necesario conocerlo, aun con costos absorbentes se elimina la contradicción de costos diferentes para usos internos y externos, al que se llega con el sistema tradicional.
- El estado de resultados elaborado por el método de costeo directo muestra la totalidad de los costos fijos de producción.
- El estado de resultados, elaborado por el método de costeo directo resulta todavía más útil cuando hay varias líneas, zonas, etc.
- El estado de resultados, elaborado por el método de costeo directo, permite a la administración interpretar mejor los hechos que señala la gráfica del punto crítico, por

encontrarse está en plena armonía con la estructuración de las cifras dentro de aquel estado.

- Los efectos de las decisiones a corto plazo de la gerencia

7.2 Desventajas

- La exclusión de los costos fijos de fabricación de los inventarios constituye una seria violación al principio del período contable para determinar la utilidad.
- La exclusión de los costos fijos de fabricación de los inventarios afecta también al Balance General puesto que esto produciría un balance general todavía más conservador y menos realista que el que se prepara por Costeo Absorbente.
- El método aunque es importante en las decisiones para fijar precios a corto plazo, crea una tendencia a dejar de lado la necesidad de recuperar los costos fijos mediante el precio del producto, ya que la continuidad a largo plazo depende de la reposición de los activos.
- El Costeo Directo súper simplifica las dificultades técnicas que se encuentran para establecer la variabilidad de los costos y la confiabilidad de los datos obtenidos, puesto que los costos variables rara vez son completamente variables y los costos fijos rara vez son completamente fijos"¹³.

¹³ Ibíd.pag 42-44

7. Diferencia entre Costeo Directo y Costeo Absorbente

“Las diferencias entre los dos métodos de costeo se centran en el tratamiento contable de los costos fijos de producción. Para determinar el costo de producción, el costeo absorbente considera la materia prima directa, la mano de obra directa y los cargos indirectos, sin importar que dichos elementos tengan características fijas o variables en relación con el volumen de producción.

El costeo directo para determinar el costo de producción, excluye los costos fijos de producción y sólo considera los costos cuya magnitud cambia en razón directa de los aumentos o disminuciones registrados en el volumen de producción, es decir, los costos variables de materia prima, mano de obra y cargos indirectos”¹⁴.

CONCEPTO	COSTEO DIRECTO	COSTEO ABSORBENTE
Costo de producción	Está integrado sólo por Los costos cuya magnitud Cambia en razón directa De los aumentos o disminuciones registrados en el volumen de producción, es decir, los costos variables de materia prima, mano de obra y cargos indirectos.	Está integrado por la materia prima directa, la mano de la mano de obra directa y los cargos indirectos, sin importar que dichos elementos tengan características fijas o variables en relación con el volumen de producción

¹⁴<http://repositorio.maeug.edu.ec/bitstream/123456789/140/1/123505118759765793836080629897377133235.pdf>

<p>Costos unitarios de producción</p>	<p>No son afectados por los diferentes volúmenes de producción. Los costos unitarios permanecen constantes ya que representan realmente las erogaciones necesarias para producir una unidad, independientemente del volumen de producción.</p>	<p>Son afectados por los diferentes volúmenes de producción. Por lo tanto, los costos unitarios resultan inversamente proporcionales a dichos volúmenes.</p>
<p>Costos fijos de Producción</p>	<p>No se capitalizan sino que se consideran costos del periodo; se llevan al estado de resultados inmediata e íntegramente en el periodo en que se incurren.</p>	<p>Se capitalizan ya que forman parte del costo de producción y se llevan al estado de resultados mediata y paulatinamente, es decir, cuando y a medida que los productos elaborados se venden, afectando el reglón costo de ventas.</p>
<p>Inventarios</p>	<p>La valuación de producción en proceso y artículos terminados involucra, dentro de éstos, exclusivamente los costos variables de producción.</p>	<p>La valuación de producción en proceso y artículos terminados involucra, dentro del valor de éstos, los costos fijos y costos variables de producción</p>

Inventarios	Las fluctuaciones registradas en el nivel de inventarios no afectan los resultados de cada periodo, los resultados están condicionados a los volúmenes de las ventas mismas.	Las fluctuaciones registradas en el nivel de inventarios afectan los resultados en cada periodo y reflejan tendencias inversas a los volúmenes de venta.
Utilidad de Operación	<p>Se determina de la siguiente manera:</p> <p>Ventas</p> <ul style="list-style-type: none"> - Costos variables de: - Producción - Venta <p>- Total de costos variables</p> <p>= Contribución marginal</p> <ul style="list-style-type: none"> - Costos fijos de: Producción Administración Venta <p>Total de costos fijos</p> <p>= Utilidad de operación</p>	<p>Se determina de la siguiente manera:</p> <p>Ventas</p> <ul style="list-style-type: none"> - Costo de ventas <p>= Utilidad bruta</p> <ul style="list-style-type: none"> - Gastos de operación Gastos de administración Gastos de venta <p>Total de gastos de operación</p> <p>= Utilidad de operación</p>
Control	El control de costos se facilita.	El control de costos se dificulta.

Planeación Estratégica	Se simplifica	Se hace más compleja.
Toma de decisiones	Se simplifica	Se hace más compleja.

9. Separación de costos fijos y costos variables

Para desarrollar el sistema de Costeo Directo es muy importante conocer el comportamiento de los costos de la empresa por lo que será necesario el estudio, identificación y separación de los costos de producción y de operación en dos grandes grupos: Costos Fijos o Periódicos y Costos Variables.

9.1 Costos Fijos o Costos del Periodo.

García Colín en su libro Contabilidad de Costos define costos fijos como:

"son aquellos costos que permanecen constantes en su magnitud dentro de un periodo determinado, independientemente de los cambios registrados en el volumen de operaciones realizadas"

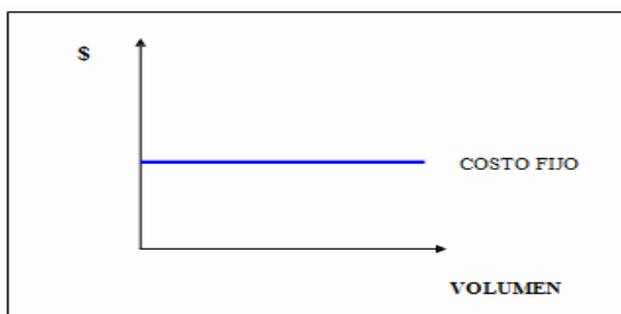
Costos Fijos de Producción: "son aquellos costos que permanecen constantes en su magnitud dentro de un periodo determinado, independientemente de los cambios registrados en el volumen de producción; por ejemplo los sueldos y prestaciones de los directores de la planta fabril"¹⁵

¹⁵ García Colín, Juan. Contabilidad de Costos, segunda edición, (editorial McGraw Hill 2001), Pág.260

Costos Fijos de Operación: "son aquellos costos que permanecen constantes en su magnitud dentro de un periodo determinado, independientemente del volumen de venta logrado, por ejemplo los sueltos y prestaciones de los directores administrativos y de ventas de la empresa"¹⁶.

En los costos fijos es necesario hacer referencia a un periodo específico debido a que todos los costos tienden a ser variables cuando se consideran en el largo plazo. Para efectos de planeación, la administración generalmente asigna una duración de un año a cada periodo y espera que los costos permanezcan constantes durante ese lapso.

Con relación a la unidad los costos fijos de producción y de operación resultan inversamente proporcionales al volumen de unidades producidas o vendidas; es decir, a mayor producción o mayor venta el costo unitario fijo será menor y, a la inversa, a menor producción o a menor venta, el costo unitario fijo será mayor.



¹⁶ Ibíd.

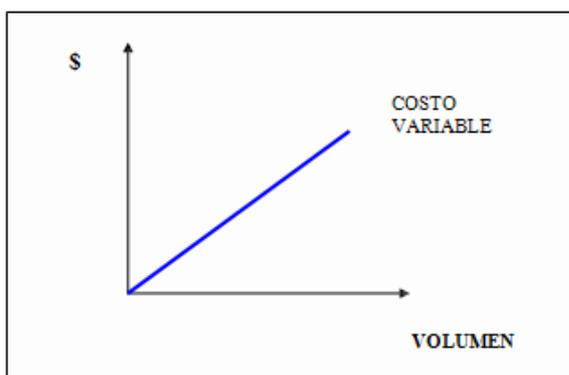
9.2 Costos Variables.

Son aquellos costos cuya magnitud cambian en razón directa del volumen de las operaciones realizadas.

Costos Variables de Producción: "Son aquellos costos cuya magnitud cambia en razón directa de los aumentos o disminuciones registrados en el volumen de producción; por ejemplo, la materia prima directa"¹⁷.

Costos Variables de Operaciones (Gastos de Venta): "son costos cuya magnitud cambian en razón directa de los aumentos o disminuciones registrados en los volúmenes de ventas; por ejemplo, comisiones a vendedores"¹⁸.

Con relación a la unidad, los costos variables de producción y de operación, permanecen constantes.



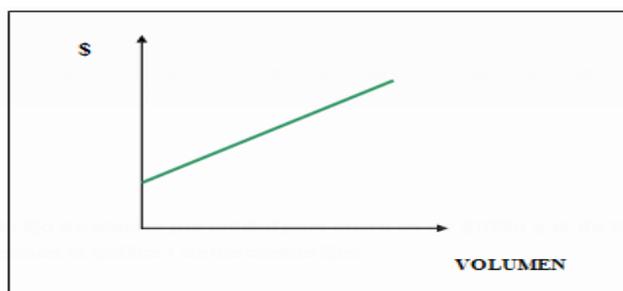
¹⁷ Ibíd.

¹⁸ Ibíd.

9.3 Costos Semivariables o costos mixtos

García Colín en su libro de Contabilidad de Costos define Costos Semivariables o costos mixtos como:

“Son aquellos que tienen elementos tanto fijos como variables. Estos costos se presentan tanto en producción como en operación y se elevan con los aumentos en el nivel de actividad de la empresa, pero no aumentan en forma estrictamente proporcional”



10. Toma de decisiones en el costeo directo

“El sistema de costeo directo proporciona datos valiosos para la toma de decisiones a largo plazo. En este tipo de decisiones, los costos del período no son pertinentes. El costeo directo evita el uso de coeficientes de costos fijos que tienden a crear impresiones de exactitud que generalmente no están garantizadas.

Es particularmente útil en las decisiones de fijar precios a corto plazo. El costeo por absorción da mayor importancia a las utilidades contables a largo plazo que a las utilidades en

efectivo, que tienen mayor aplicación en las decisiones de fijar precios a corto plazo.

Los datos relativos a costos indirectos son útiles para la inversión de capital y para las decisiones con respecto a si es mejor hacer o comprar un producto. Con respecto a las decisiones de inversión de capital, el interés primordial radica en los movimientos de efectivo proyectados y el rendimiento que producirían los fondos requeridos.

En las decisiones para comprar o hacer, se compara el costo marginal de hacer el producto y el costo de comprarlo.

Algunas otras decisiones a corto plazo que dependen de los datos de costo directo son: selección entre usos alternativos de las facilidades para la producción; vender versus procesar los productos elaborados; optimización de la mezcla de producción; determinación de niveles de inventario; venta selectiva; decisiones en cuanto a la ruta de entregas; determinación del tamaño del departamento de ventas, etc.

Costo relevante, condición fundamental que debe poseer cualquier costo incurrido para poder considerarse activo, son los únicos que tienen significación e importancia para decisiones de dirección e inversión; son los costos que pueden evitarse.

Costos irrelevantes, son aquellos que no tienen influencia sobre una decisión, porque permanecen los mismos para toda clase de

alternativa. Los activos sólo deben consistir en costos relevantes, costos que tengan influencia sobre resultados futuros.

El costeo directo está integrado por costos relevantes que son los costos de producción variables y por lo mismo controlables como son la materia prima directa, mano de obra directa y gastos de fabricación variables, que al conjugarse en la unidad producida le dan la categoría de activo y por lo mismo la técnica del costeo directo es válida de acuerdo con los principios de contabilidad.

Los costos de producción fijos, costos no controlables o sea los costos irrelevantes, no deben de formar parte del costo de producción porque no reúnen los requisitos para considerarlos como activo en inventario y su recurrencia opera a través del tiempo, son costos del periodo afectando los resultados del mismo, como depreciaciones, amortizaciones, etc.

10.2 Factores relevantes en la toma de decisiones

Factores cuantitativos: factores que se pueden medir con números. Por ejemplo las utilidades provenientes de un pedido especial a un precio inferior del establecido.

Factores cualitativos: factores que no se pueden medir con números, éstos se deben describir con palabras. Por ejemplo el efecto en el mercado al vender a precios inferiores

Un modelo de decisión es cualquier método utilizado para elegir, que a veces requiere procedimientos cuantitativos elaborados.

Exactitud y relevancia: El grado al cual la información es relevante o precisa depende de que tan cualitativa o cuantitativa sea esta.

La información cualitativa es imprecisa y difícil de valorar

Los aspectos cuantitativos son aquellos que se pueden medir fácilmente y es precisa dicha medición.

10.5.3 Papel de los costos en las decisiones de fijación de precios

El rol preciso de los costos en las decisiones de precios depende de dos factores: condiciones del mercado y del enfoque de la compañía en la fijación de precios.

Dos enfoques de fijación de precios usados por las compañías son:

- Margen de utilidad sobre el costo
- Cálculo de costo presupuestado

Margen de utilidad: Es el resultado de los ingresos por ventas menos los costos variables.

Precio de venta presupuestado

El costo más margen de utilidad es a menudo la base de los precios presupuestados. El tamaño del margen depende del Objetivo (deseado) de utilidad de operación.

Los precios deseados, pueden basarse en una serie de diferentes márgenes, que a su vez se basan en una multitud de diferentes definiciones de costo.

Así, existen muchas maneras de llegar al mismo precio deseado.

Existen 4 formulas populares de márgenes para la fijación de precios:

- Como un % sobre los costos variables de fabricación,
- Como un % sobre el costo variable total,
- Como un % sobre el costo total, y
- Como un % sobre el costo absorbente.

El costo presupuestado es una herramienta de la administración de costos para convertir el costo en el punto clave a lo largo de la vida de un producto.

Se establece un costo deseado u objetivo, antes de empezar la producción o incluso el Diseño" ¹⁹.

11. Análisis costo-volumen-Utilidad y punto de equilibrio

"El análisis costo volumen utilidad(C V U) es una de las herramienta más poderosas que los administradores tienen a su servicio. Les ayuda a entender las relaciones entre costos volúmenes y utilidades en una organización, y se enfoca en las interacciones entre los siguientes cinco elementos:

1. Precio de los productos
2. Volumen o nivel de actividad
3. Costos variables por unidad
4. Costos fijos totales
5. Mezcla de productos vendidos"²⁰

11.1 Concepto

"Es el examen sistemático de las relaciones entre los volúmenes y precios de venta, Producción, costos, gastos y utilidades"²¹.

"Presenta la interrelación de los cambios en costos, volumen y utilidades, constituyendo una herramienta útil para la planeación, el control y la toma de decisiones, debido a que proporciona información para evaluar en forma apropiada los

¹⁹<http://repositorio.maeug.edu.ec/bitstream/123456789/140/1/123505118759765793836080629897377133235.pdf>

²⁰ Garrison Ray H. "Contabilidad administrativa" Pag. 236

²¹ Warren Carl, Contabilidad Administrativa, International Tomson Editores S.A. de C.V. Sexta Edición, México 1999, Pág. 720.

probables efectos de las futuras oportunidades de obtener utilidades"²².

Algunas veces se utiliza el análisis del modelo CVU para simplificar el análisis del punto de equilibrio. Esto no es conveniente, porque el análisis del punto de equilibrio es solo un elemento del análisis CVU, si bien importante.

11.2 Uso y aplicación del análisis de equilibrio

El análisis de equilibrio permite profundizar en el examen adicional de las características económicas de una compañía. Puede usarse para evaluar el efecto aproximado de distintas alternativas. El análisis de equilibrio se basa normalmente en los datos planificados y puede calificarse apropiadamente como un método de "regla de cálculo" que puede emplearse para desarrollar y probar, con mínimo esfuerzo, el efecto aproximado que las diversas clases de la administración producen sobre los costos y las utilidades.

El análisis de equilibrio puede indicar las siguientes características económicas de una compañía:

1. Los gastos fijos, los gastos variables y los gastos totales, a diferentes volúmenes.
2. El potencial de utilidades y pérdidas antes y después de impuestos, a diferentes volúmenes.

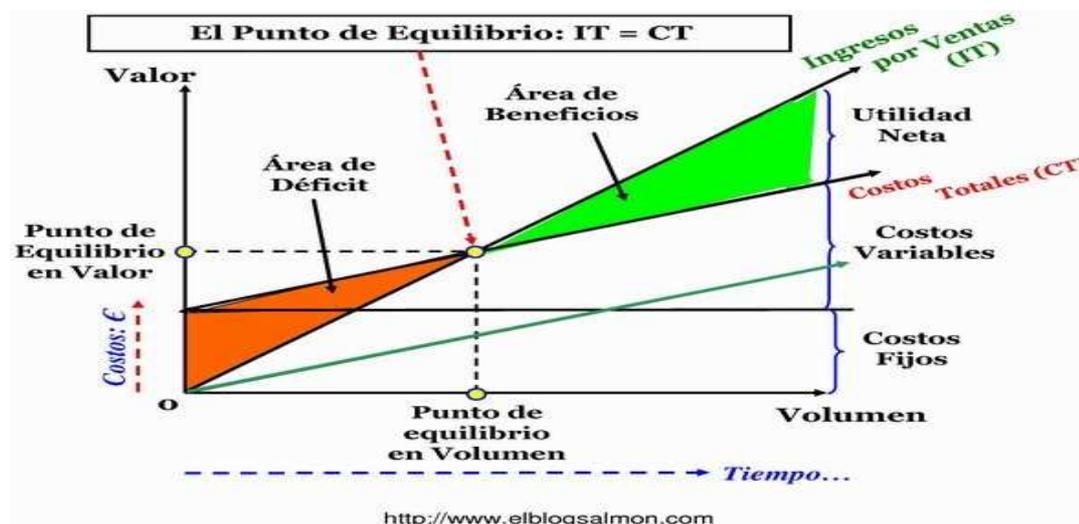
²² García Colín Juan, Contabilidad de Costos, Editorial McGraw-Hill Interamericana S.A. de C.V. Tercera Edición, México 2088, Pág. 270.

3. El margen de seguridad; es decir, la relación de las ventas presupuestadas a las ventas de equilibrio.
4. El monto de las ventas de equilibrio (a menudo llamadas el punto de equilibrio).
5. El punto de los dividendos preferentes o punto de equilibrio; es decir, aquel punto debajo del cual no se ganan los dividendos preferentes.
6. El punto muerto; es decir, el monto de las ventas al cual la compañía gana únicamente la tasa corriente.
7. El punto de los dividendos comunes o punto no saludable; esto es, el monto de las ventas por debajo del cual las ganancias son insuficientes para pagar los dividendos preferentes y el dividendo esperado sobre las acciones comunes

11.2 Punto de equilibrio

García Colín en su libro Contabilidad de Costos define punto de equilibrio como:

"Es aquel donde los ingresos totales son iguales a los costos totales; es decir, el volumen de ventas con cuyos ingresos se igualan los costos totales y la empresa no reportan utilidad pero tampoco pérdida"



11.3 Cálculos del punto de equilibrio.

El punto de equilibrio se calcula mediante:

- El método de ecuación
- El método del margen de contribución,
- Método Grafico

11.3.1. El método de la ecuación.

“El modelo de la ecuación centra su interés en el enfoque de contribución del estado de resultados que ya ilustramos en el capítulo. El formato de este estado de resultados se expresa en la forma de ecuación, como sigue:

$$\text{Utilidades} = (\text{Ventas} - \text{Gastos variables}) - \text{Gastos fijos}$$

Si ordenamos un poco la ecuación obtendremos la siguiente, muy usada en el análisis CVU:

Ventas = Gastos variables + Gastos fijos

En el punto de equilibrio las utilidades son cero. Por lo tanto, el punto de equilibrio se calcula hallando el punto en que las ventas igualan el total de gastos variables más los gastos fijos" ²³.

$$\text{Ingreso total} = \text{Costo Total (Costo Fijo + Costo Variable)}$$

11.3.2. El método del Margen de Contribución.

"El método del margen de contribución es en realidad una versión resumida del método de la ecuación ya descrito. El enfoque se centra en la idea que ya expusimos, de que cada unidad vendida provee un cierto importe del margen de contribución que sirve para cubrir los costos fijos. Para saber cuántas unidades deben venderse para alcanzar el punto de equilibrio, divida el total de los costos fijos entre el margen de contribución por unidad:

Punto de equilibrio en unidades vendidas.

Formula :

$$Pe = \frac{\text{Costo fijo}}{Pvu - Cvu}$$

Donde :

Pvu = Precio de venta unitario

Cvu = Costo variable unitario

²³ Garrison, Ray; Noreen, Erick; Brewer, Peter. Contabilidad Administrativa. Undécima Edición. (McGraw-Hill). Pág. 245

11.3.3. Método gráfico

Describe de manera esquemática la relación del costo-volumen y las utilidades y muestra las utilidades o pérdidas que se producirán en cualquier volumen de ventas dentro de un rango relevante.

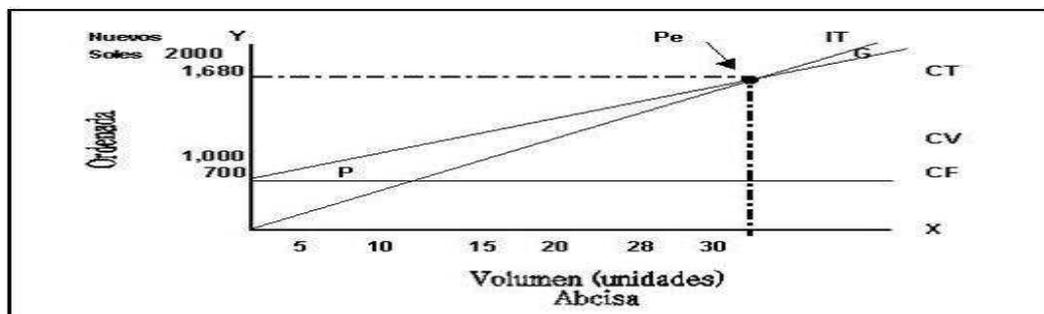
Una gráfica de punto de equilibrio puede indicar mejor la relación COSTO-VOLUMEN-UTILIDAD a los administradores, ya que ilustrar el efecto del volumen sobre los costos y sobre las utilidades.

Una gráfica del punto de equilibrio expresa los ingresos, los costos y los desembolsos en el eje vertical.

En el eje horizontal indica el volumen, el cual puede estar representado por unidades de venta, las horas máquina, de mano de obra directa, el porcentaje de capacidad u otros indicadores útiles para expresar el volumen.

En el método gráfico se trazan las líneas de costos totales e ingresos totales para obtener su punto de intersección, que es el punto de equilibrio. Es el punto en donde los costos totales igualan a los ingresos totales" ²⁴.

²⁴ Ibíd. Pág. 246-247



11.4. Los supuestos del análisis de CVU.

“El análisis de CVU subyacen algunas suposiciones:

1. El precio de venta es constante. El precio de un producto o servicio no cambia de acuerdo con el cambio de volumen.
2. Los costos son lineales y se dividen con exactitud en elementos variables y elementos fijos. El elemento variable es constante por unidad y el elemento fijo es constante en total para todo el rango de relevancia.
3. En las compañías con muchos productos, la mezcla de ventas es constante.
4. En las compañías de manufactura, los inventarios no cambian. La cantidad de unidades producidas es igual a la cantidad de unidades vendidas”²⁵.

²⁵ Ibíd. Pág. 258

Capítulo II Diagnóstico sobre la administración de costos y su utilización en la toma decisiones de la Clínica Dental

1. Importancia de la investigación

La investigación de campo fue de vital importancia ya que permitió conocer de primera mano la situación actual de la administración de costos de la Clínica Dental de la Facultad de Odontología de la Universidad de El Salvador, en esta etapa de investigación se utilizaron los métodos, técnicas e instrumentos para recolectar la información necesaria que permitiera conocer cada uno de los elementos del costo como lo son la materia prima(MP), la mano de obra directa (MOD), los costos indirectos en la prestación de servicio y además saber cuáles de estos van inmerso al momento de costear los tratamientos dentales; también la investigación contribuyo a determinar la situación financiera de la Clínica Dental en lo referente a sus ingresos, egresos y además conocer el proceso de toma de decisiones para establecer un nuevo arancel.

2. Objetivos de la investigación

2.1. General

- Recabar información para conocer y diagnosticar la situación actual de la administración de costos y su utilización en la toma decisiones en la Clínica Dental de la Facultad de Odontología de la Universidad de El Salvador.

2.2. Específicos

- Conocer el sistema contable que utiliza la Clínica Dental para registrar sus costos y presentar informes financieros.
- Saber los elementos que intervienen al momento de determinar los costos de los tratamientos odontológicos que presta la Clínica Dental
- Determinar cómo se establece el costo unitario de los servicios odontológicos de la Clínica Dental
- Saber si la Clínica Dental cuenta con herramientas administrativas que contribuyan a mejorar la toma de decisiones

3. Metodología de la investigación

3.1. Métodos de la investigación

Para la recopilación de la información que se utilizó en la elaboración del diagnóstico sobre la administración de costos y su utilización en la toma de decisiones de la Clínica Dental de la Facultad de Odontología de la Universidad de El Salvador se utilizó el método descriptivo, ya que permitió identificar elementos de la organización así como también analizar componentes relacionados a la investigación.

Los métodos auxiliares que se utilizaron para la investigación fueron:

➤ **Método analítico**

Se utilizó este método para la investigación, pues se analizó cada variable y componente del problema por separado y se estudió la relación entre cada uno de ellos.

➤ **Método deductivo**

Se consideró este método porque permitió progresar en la investigación de tal manera; ya que se encontró la explicación al problema partiendo de las cuestiones generales que ya se conocen.

➤ **Método sintético**

Este método permitió unir los resultados obtenidos en la investigación en términos breves y precisos para dar ideas claras acerca de la administración de costos que se realiza en la Clínica Dental de la Facultad de Odontología de la Universidad de El Salvador.

3.2. Tipos de investigación

Para la realización del trabajo de investigación fue necesario adoptar un procedimiento sistemático que permitiera recolectar y analizar la información respectiva de forma adecuada; dentro de este marco es importante definir los tipos de investigación que se llevaron a cabo, en tal sentido para el desarrollo de este proyecto se establecieron los siguientes tipos de investigación:

➤ **Investigación descriptiva**

La investigación es descriptiva debido a que se planteó las actividades, procesos y las personas relacionadas al sistema de costos de la Clínica Dental de la Facultad de Odontología de la Universidad de El Salvador; permitió además no sólo recolectar la información necesaria sino identificar la relación que existe entre dos variables.

➤ **Investigación documental**

Este tipo de investigación permitió obtener información de documentos tales como: libros, memorias laborales de la Clínica Dental de la Facultad de Odontología de la Universidad de El Salvador, listado de tratamientos, listado de compras, leyes y reglamentos que rigen a la Universidad de El Salvador, documentos digitales en la Internet y cualquier tipo de documento que permitió sustentar la investigación.

➤ **Investigación de campo**

En esta etapa se recolecto información primaria respecto a cómo llevan a cabo la determinación del costo unitario y fijación del precio (arancel) para cada tratamiento dental por parte de las autoridades de la Clínica Dental y como es el sistema de pagos de los tratamientos odontológicos.

3.3. Técnicas e instrumentos de investigación

Las técnicas e instrumentos que se utilizaron en la investigación fueron los siguientes:

3.3.1. Encuesta

Esta técnica consiste en una investigación realizada a una muestra de sujetos representativos de un universo. En este caso fue dirigida a empleados de la Facultad de odontología que labora en el área de la Clínica Dental, tanto para aquellos que realizan los tratamientos dentales y como también para los empleados que se encargan de la parte administrativa de dicha organización; a quienes se les proporciono un cuestionario previamente elaborado que abordo la temática en cuestión.

3.3.2. Entrevista

La entrevista es la comunicación interpersonal que se realizó entre el investigador o entrevistador y la persona que brindo la información de forma oral sobre el problema de investigación, en donde el entrevistador registro las respuestas de forma escrita a través del uso de una guía estructurada de preguntas dirigidas a fin de obtener la opinión de las Jefaturas de la Facultad de odontología acerca de la administración de costos de la Clínica Dental.

3.3.3. Observación directa

Esta técnica se utilizó en la Clínica Dental para obtener información acerca de cómo llevan a cabo el Costeo de los servicios odontológicos prestados a sus pacientes.

3.4 Fuentes de Información

3.4.1 Primaria

Las fuentes primarias para el desarrollo de la investigación, fueron de dos tipos; las de tipo cualitativas, dentro de la cual se utilizó la observación directa de las actividades que se llevan a cabo en la Clínica Dental, así como las entrevistas en las cual se utilizaron unas guías de preguntas que sirvieron de base para llevar a cabo la entrevistas al Director de la Clínica y demás jefaturas de la Facultad de Odontología.

En cuanto a las de tipo cuantitativo, se usaron como fuente de información la encuesta, en la cual se diseñó un cuestionario que sirvió para realizar la encuesta al personal administrativo y a los doctores encargado de realizar cada tratamiento odontológico que presta la Clínica Dental.

3.4.2. Secundaria

En la investigación que se realizó las fuentes secundarias estuvieron conformadas por la información que se obtuvo de: Libros, revistas, leyes, reglamentos, publicaciones, memorias laborales y toda la documentación que el Jefe de la Clínica Dental facilito para el desarrollo de la investigación.

3.5. Determinación del universo y la muestra

Para el desarrollo de esta investigación, se tomó como universo de estudio a la Facultad de Odontología de la Universidad de El salvador; la cual se dividió en dos unidades de estudio o

investigación, las cuales fueron; por un lado el de las jefaturas a las cuales se les entrevisto y por otro al personal administrativo y operativo de la clínica Dental que fueron encuestado.

3.5.1 Jefaturas de la Clínica Dental

La primera unidad de estudio fue integrada por las jefaturas de la Facultad de Odontología y de la Clínica Dental que tiene que ver estrictamente con la parte financiera y toma de decisión, entre las cuales tenemos: al jefe de Clínica Dental, la encargada de planificación, jefa de finanzas, encargado de contabilidad, encargada de compras y suministros; la suma total asciende a 5 personas.

Para la investigación se tomó el 100% de la primera unidad de análisis como muestra es decir las 5 jefaturas de la Facultad de Odontología debido a que todos ellos se encontraron relacionados con la administración de costos de la Clínica Dental.²⁶

3.5.2. Empleados de la Clínica Dental

La segunda unidad de estudio la integro en su totalidad el personal que labora para la Dirección de la Clínica Dental; como los son:

- 48 Docentes
- 2 Secretarias de Departamento

²⁶ Anexo 1

- 2 Colaboradoras Administrativas
- 1 Secretaria Auxiliar
- 3 Archivo
- 1 Colecturía
- 1 Información
- 4 Descontaminación y Esterilización
- 5 Arsenalistas
- 13 Asesores Académicos
- 1 Estudiante en Servicio Social

Considerando que la suma de todos elementos de la segunda unidad de análisis ascendió a 81 individuos, se aplicó la fórmula siguiente:

$$n = \frac{(Z)^2 * P * Q * N}{(e)^2 * (N - 1) + (Z)^2 * P * Q}$$

Donde:

N= Universo

n= Tamaño

P= probabilidad de éxito

Q= Probabilidad de fracaso

e= Error máximo permisible

Z= Nivel de confianza

$$n = \frac{(1.64)^2 * 0.5 * 0.5 * 81}{(0.05)^2 * (81 - 1) + (1.64)^2 * 0.5 * 0.5} = 62$$

Para la investigación se tomó a 62 personas, como una muestra representativa a dicha unidad de análisis.

3.6. Procesamiento y análisis de la información

A continuación se detallan la manera en que se realizó la tabulación de la información, que se recolectó por medio de la técnica de encuesta, dirigida a personal administrativo y operativo de la Clínica Dental que se vinculan a la administración de costos y su utilización en la toma de decisiones.

Una vez recolectados los datos necesarios para la elaboración del presente estudio, se utilizaron las herramientas de Excel, para su respectivo análisis y tabulación.

4. Tabulación, gráficas y análisis de las preguntas de la encuestas.

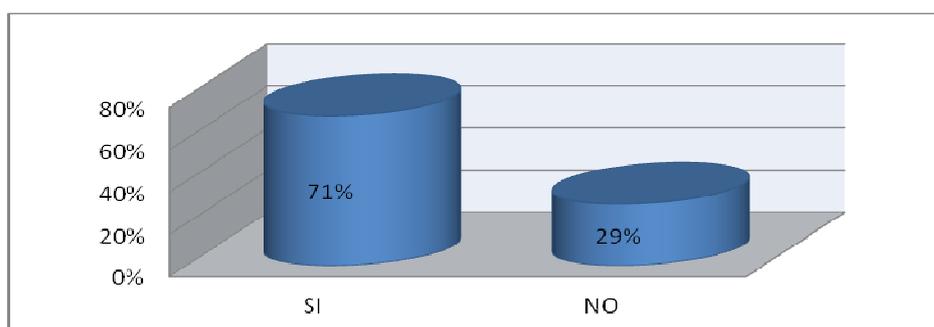
1. ¿La Clínica Dental cuenta con una misión definida?

Objetivo: Establecer si la Clínica Dental ha definido la misión organizacional

Tabla N°1

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
SI	44	71%
NO	18	29%
TOTAL	62	100%

Gráfico N°1



Análisis: Conforme a los resultados obtenidos a través de la encuesta se determinó que el 71% de los encuestados dice que la Clínica Dental cuenta con una filosofía de trabajo definida; cabe mencionar que cuando se entrevistó al jefe de clínica el menciona que la Clínica Dental no cuenta con una misión definida es por esto que la afirmación que hace la mayoría de los encuestados está equivocada; debido a que la Clínica Dental como tal no tiene una misión establecida y los encuestados piensan que se rige por misma misión que como facultad de Odontología se posee ahí la confusión.

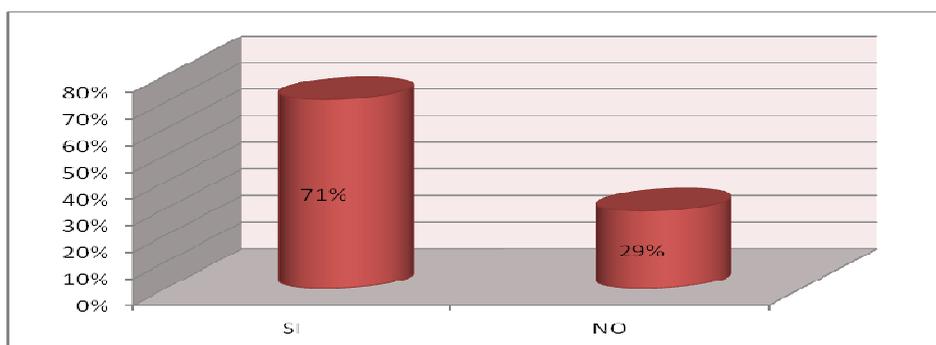
2. ¿la Clínica dental cuenta con una Visión definida?

Objetivo: Determinar si la Clínica Dental ha definido hacia dónde quiere llegar en el largo plazo

Tabla N°2

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
SI	44	71%
NO	18	29%
TOTAL	62	100%

Grafico N°2



Análisis: Según la información recabada se estableció que el 71% de los encuestados reconoce hacia dónde quiere llegar en el largo plazo la Clínica Dental; pero cabe mencionar que cuando se entrevistó al encargado de la Clínica Dental él dijo que no se contaba con una visión establecida para determinar hacia dónde quiere llegar en futuro la Clínica; aquí también sucede la misma confusión debido a que el personal piensa que la visión de la Facultad de Odontología es la misma que pretende obtener en un futuro la Clínica Dental.

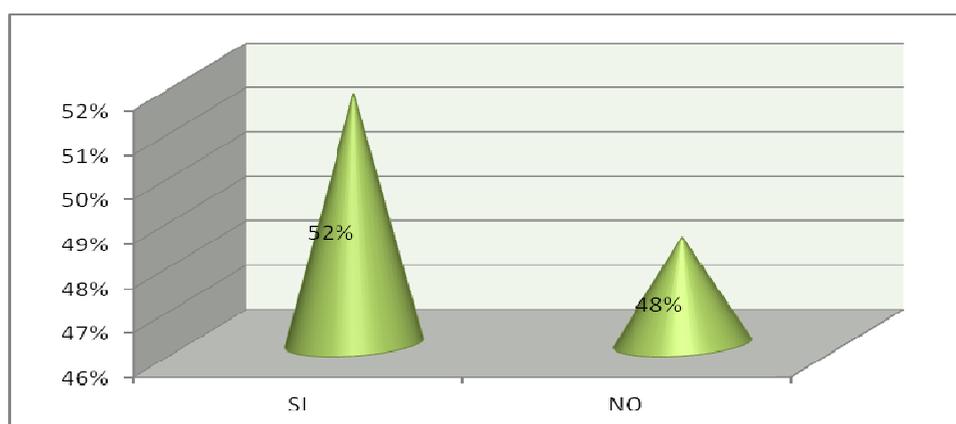
3. ¿Cuenta la Clínica Dental con valores organizacionales?

Objetivo: Determinar si la Clínica Dental posee valores organizacionales definidos que guían y ordenan las relaciones entre el recurso humano.

Tabla N°3

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
SI	32	52%
NO	30	48%
TOTAL	62	100%

Grafico N°3



Análisis: Según la información recabada, el 52% de las personas encuestadas reconocen que la Clínica Dental cuentan con principios que favorecen el desempeño del personal disponible, pero el 48% dice que la Clínica Dental carecen de ellos, motivo por el cual se vuelve trascendental la fijación y divulgación de estos valores a nivel organizacional, debido a que permiten mejorar el clima organizacional y la convivencia humana provocando una motivación hacia el logro de los objetivo.

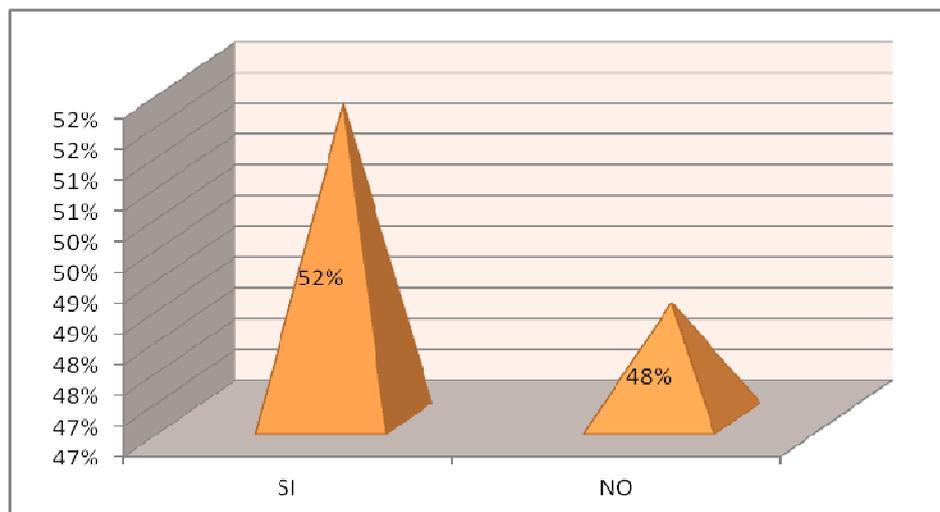
4. ¿Cuenta la Clínica Dental con Objetivos Organizacionales?

Objetivo: Determinar si la Clínica Dental posee propósitos establecidos que guíen las actividades laborales

Tabla N°4

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
SI	32	52%
NO	30	48%
TOTAL	62	100%

Grafico N°4



Análisis: El 52% de los encuestados dicen que la Clínica Dental define los resultados que pretenden alcanzar en un periodo determinado, mientras que un 48% menciona que no se establece previamente lo que se quiere alcanzar; esto afecta al momento de evaluar el desempeño porque no se van a poder tener parámetros o criterios que deben de utilizarse como base de evaluación para el personal.

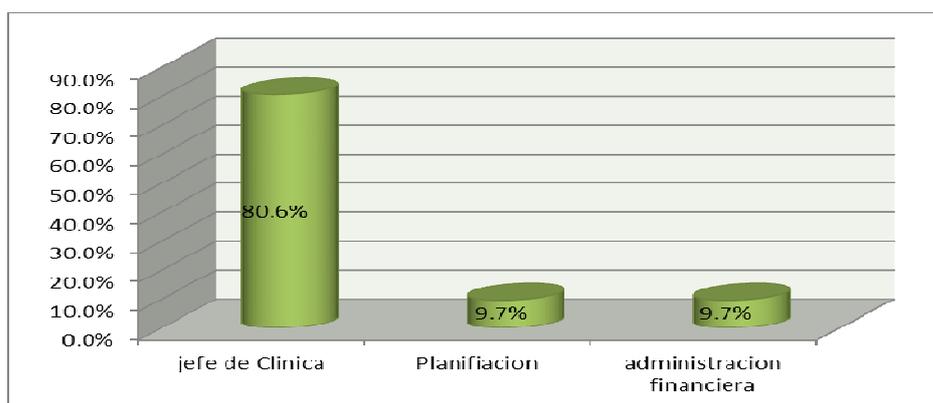
5. ¿Quién es la persona encargada de seleccionar los cursos de acción que conlleven al logro de los objetivos y metas de la Clínica Dental?

Objetivo: Identificar al encargado de la administración de la Clínica Dental

Tabla N°5

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
jefe de Clínica	50	80.6%
Planificación	6	9.7%
administración financiera	6	9.7%
TOTAL	62	100%

Grafico N°5



Análisis: Los resultados obtenidos permiten visualizar que según el 80.6% de los encuestados opinan que la persona encargada de seleccionar los cursos de acción es el jefe de Clínica; persona encargada de elaborar y aplicar planes para que todos y cada uno de los esfuerzos del personal tanto administrativo y operativo contribuya a alcanzar las metas y objetivos organizacionales.

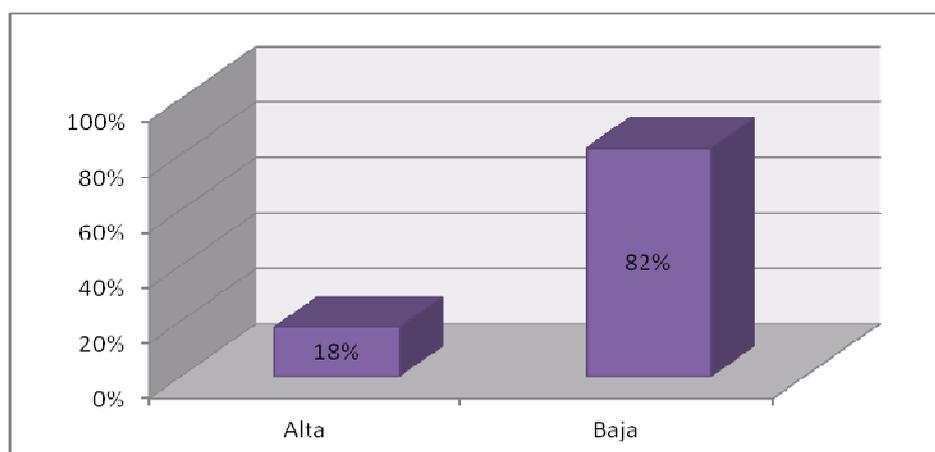
6. ¿Cómo considera que son los costos de los tratamientos odontológicos de la Clínica Dental?

Objetivo: Determinar cómo es el arancel de los tratamientos odontológicos

Tabla N°6

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
Alta	11	18%
Baja	51	82%
TOTAL	62	100%

Grafico N°6



Análisis: Según la información recabada el 82% de los encuetados opinan que los costos de los tratamientos odontológicos que ofrece la Clínica Dental a la población son bajos y por ende que cumple con la labor social al dar un servicio de calidad a bajo precio de mercado, en cambio un 18% piensan que el costo de los tratamiento dentales son altos y esto provoca que no sean accesibles para los demandantes del servicio odontológico.

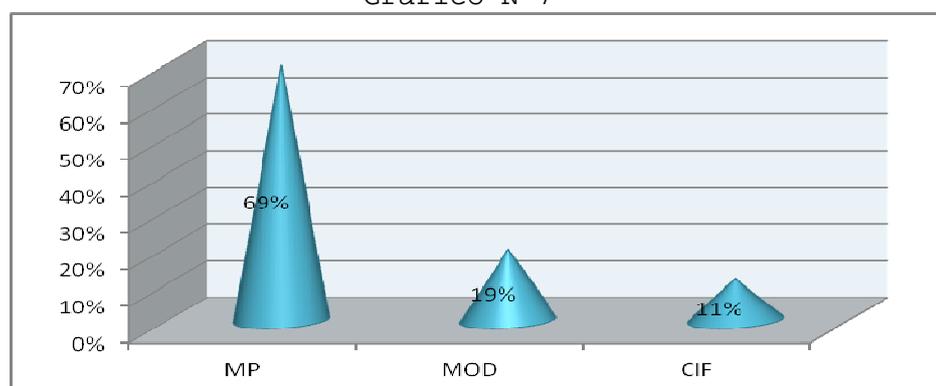
7. ¿Cuál es el costo más representativo en la prestación de los servicios Odontológicos de la Clínica Dental?

Objetivo: Conocer cuál es el costo más representativo en los servicios Odontológicos que presta la Clínica Dental.

Tabla N°7

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
MP	43	69%
MOD	12	19%
CIF	7	11%
TOTAL	62	100%

Grafico N°7



Análisis: Se determinó que el 69% de los encuestados opinan que el costo más representativo en la prestación del servicio odontológico en la Clínica Dental es la materia prima; cabe señalar que actualmente los materiales Odontológicos que ocupa la clínica Dental es el único elemento que representa el costo de los tratamientos que se ofrecen a la población.

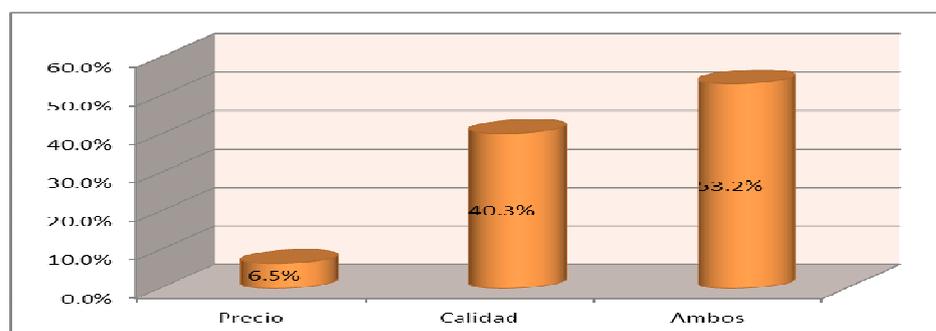
8. ¿Cuál de estos elementos cree usted que es más importante a la hora de comprar insumos odontológicos?

Objetivo: Determinar que elemento al momento de comprar insumos odontológicos es más importante

Tabla N°8

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
Precio	4	6.5%
Calidad	25	40.3%
Ambos	33	53.2%
TOTAL	62	100%

Grafico N°8



Análisis: De acuerdo a la investigación realizada, los datos muestran que un 53.2% de los encuestados opinan que al momento de darse la comprar de insumos dentales lo primordial es siempre el precio y la calidad de los materiales y no uno de ellos por encima del otro; esto se debe a que se forman un grupo de personas encargadas específicamente a verificar que los materiales dentales que se compren sean de calidad y a un precio razonable para contribuir con ello a que el servicio que se presta a la comunidad sea de buena calidad y tenga un precio accesible.

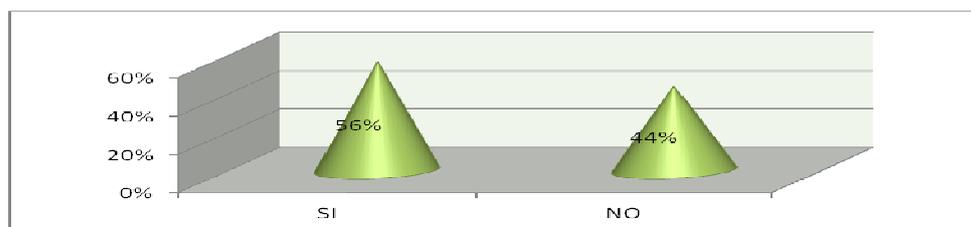
9. ¿Además de costo en los tratamientos odontológicos la Clínica Dental identifica claramente sus gastos?

Objetivo: Conocer si la Clínica Dental tiene bien claro la diferencia entre costos y gastos

Tabla N°9

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
SI	35	56%
NO	27	44%
TOTAL	62	100%

Grafico N°9



Análisis: El 56% de la unidad de análisis opinan que la Clínica Dental identifica claramente los gastos administrativos que genera y a la vez diferencia estos de sus costos; esta opinión es válida debido a que dentro del costo de los tratamientos odontológicos solo está el costo de materiales dental inmerso y no el de algún gasto administrativo porque dicho gasto no se paga con dinero que entra por pago de tratamiento dentales si no que hay otra fuente encargada de liquidar ese saldo que hubiere; mientras que el 44% menciona que la Clínica no tiene claro la diferencia entre un costo y un gasto lo que provoca que al costo del servicio se le esté sumando un gasto administrativo y por ende el servicio que se presta sea alto y no accesible a la población.

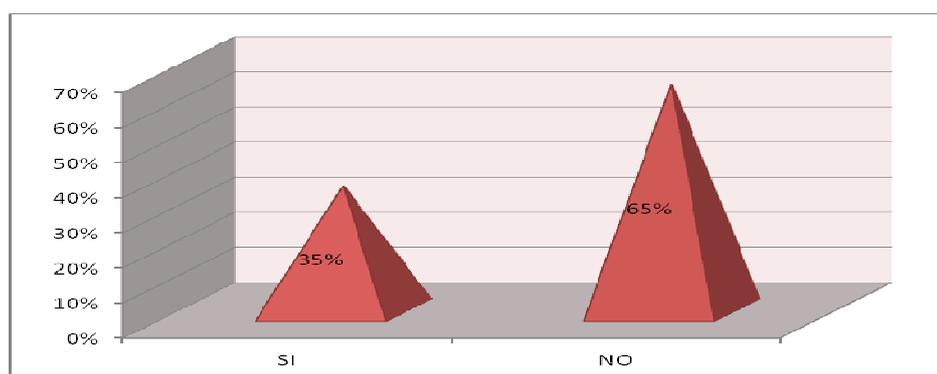
10. ¿Considera que la Clínica Dental valora y registra adecuadamente sus costos?

Objetivo: Conocer si se lleva una buena administración de costos dentro de la Clínica Dental

Tabla N°10

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
SI	22	35%
NO	40	65%
TOTAL	62	100%

Grafico N°10



Análisis: El 65% de los encuestados opinan que la Clínica Dental no realiza una administración adecuada de los costos de sus tratamientos odontológicos; lo que con lleva a tomar decisiones erróneas porque no se cuenta con herramientas administrativas que proporcionen información relevante de costos, mientras que un 35% piensa que la forma en que se está llevando la administración de costos es la adecuada.

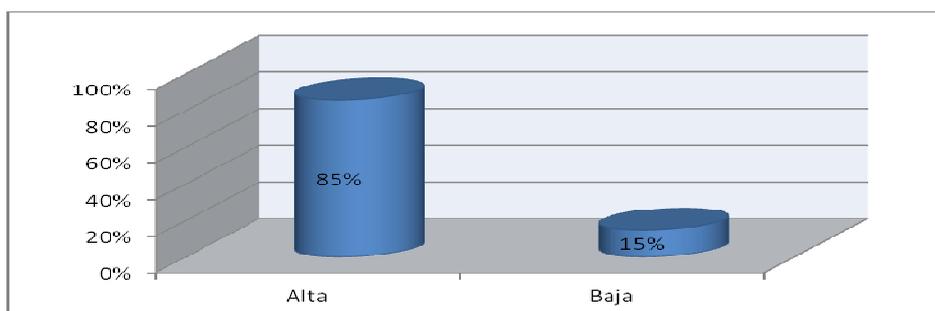
11. ¿Cómo considera que es la demanda del servicio odontológico que presta la Clínica Dental?

Objetivo: Conocer el volumen de personas que están dispuesta a satisfacer sus necesidades odontológicas en la Clínica Dental.

Tabla N°11

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
Alta	53	85%
Baja	9	15%
TOTAL	62	100%

Grafico N°11



Análisis: según la información recabada se determinó que el 85% del personal operativo-administrativo de la Clínica Dental opina que la demanda por los servicios odontológicos es alta; debido esto a los bajos precios, calidad y a los distintos programas de proyección social como programa preventivo escolar, programa preventivo comunitario, programas de atención de atletas de alto rendimiento entre otros que lo que hacen es acerca el servicio a la comunidad. Mientras que un 15% opina que esta demanda es baja y no cumple con las proyecciones previstas por la alta dirección de Clínica.

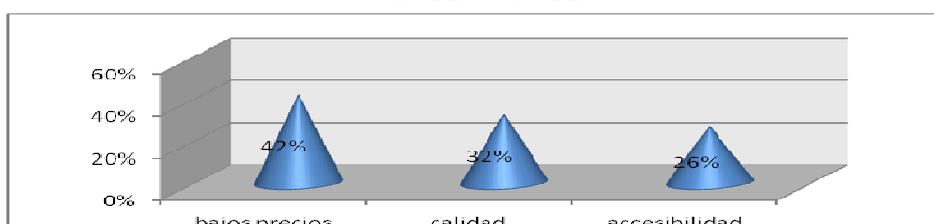
12. ¿Por qué considera que la demanda de los servicios odontológicos es alta?

Objetivo: Identificar el elemento que permite que la demanda de los servicios odontológicos que presta la Clínica Dental sea alta.

Tabla N°12

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
bajos precios	22	42%
Calidad	17	32%
Accesibilidad	14	26%
TOTAL	53	100%

Grafico N°12



Análisis: Según el 85% que opinaron que la demanda de los servicios odontológicos es alta mencionan un 42% de ellos que se debe esto gracias a sus bajos precios en los tratamientos que ofrecen; precios que al compararlos con cualquier centro clínico privado es muy bajo por lo cual las personas se inclinan por satisfacer su necesidad en la Clínica Dental de la Facultad de Odontología de la universidad de El Salvador; mientras que un 32% de estos opinan que se debe a la calidad del servicio prestado; calidad que se debe tanto a los materiales dentales que se ocupan en los tratamientos como a la buena práctica dental que ofrece los alumnos que llevan sus estudios al campo de practica como lo es la Clínica Dental.

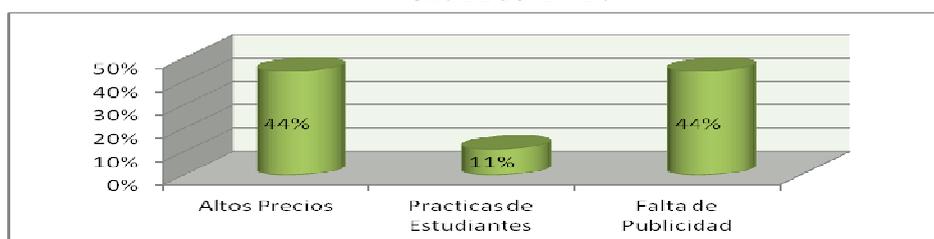
13. ¿Por qué considera que la demanda de los servicios odontológicos es baja?

Objetivo: Identificar el elemento que permite que la demanda de los servicios odontológicos que presta la Clínica Dental sea baja.

Tabla N°13

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
Altos Precios	4	44%
Prácticas de Estudiantes	1	11%
Falta de Publicidad	4	44%
TOTAL	9	100%

Grafico N°13



Análisis: Según el 15% que opinaron que la demanda de los servicios odontológicos es baja mencionan un 44% que se debe a altos precios de sus tratamientos, mientras que un 44% de esas mismas personas que opinaron que la demanda es baja piensa que se debe a la falta de publicidad que no ha generado la Clínica como una buena estrategia de marketing que se debería de estar aplicando para hacer que las personas en general cumplan sus necesidades de salud bucal en la Clínica Dental de la Facultad de Odontología y no en otra Clínica; un 11% de estos opinaron que se debe a que son prácticas de estudiantes el motivo por el cual las personas no sienten esa confianza como para ir a tratar sus problemas dentales.

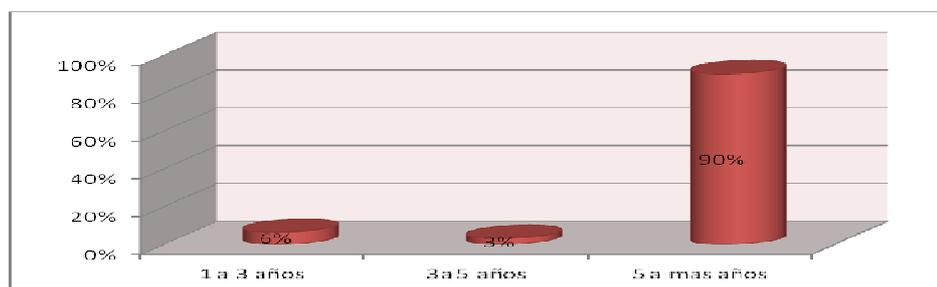
14. ¿Cada cuánto se establece un nuevo precio a los tratamientos odontológicos?

Objetivo: Identificar desde cuando la Clínica Dental no cuenta con una actualización de sus costos en los tratamientos odontológicos.

Tabla N°14

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
1 a 3 años	4	6%
3a 5 años	2	3%
5 a más años	56	90%
TOTAL	62	100%

Grafico N°14



Análisis: El 90% del personal encuestado afirman que los costos de los tratamientos odontológicos están desactualizados desde hace más de 5 años; esto es un problema muy grave debido a que la desactualización de sus costos perjudica a la sostenibilidad financiera futura de la Clínica Dental porque al ser los materiales el único elemento integrador del costo de los tratamientos no se ha tomado en cuenta nunca los cambios en sus precios que se dan gracias a la inflación de mercado.

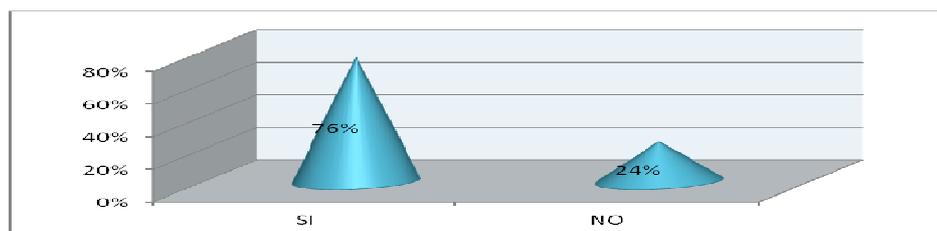
15. ¿Considera accesible para los pacientes los precios de los tratamientos odontológicos de la Clínica Dental?

Objetivo: Saber la accesibilidad de los precios de los tratamientos odontológicos que presta la Clínica a la población en general

Tabla N°15

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
SI	47	76%
NO	15	24%
TOTAL	62	100%

Grafico N°15



Análisis: El 76% de los encuestados indicó que el precio de los servicios que presta la Clínica Dental son accesibles para la población que demanda dicho servicio; es de aclarar que dicho pago de cualquiera de los servicios que realiza la entidad es más bajo que el de cualquier clínica privada; debido a que la facultad de odontología cumple con su labor social en pro de la sociedad salvadoreña y además de ello hay costo que no van incluidos en el precio de los tratamientos odontológicos, mientras que un 24 % piensa que el precio no es nada accesible para los demandantes de tratamientos odontológicos.

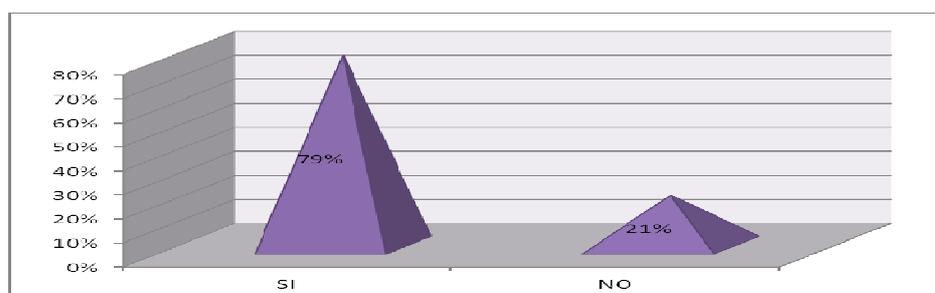
16. ¿Es la Clínica Dental auto sostenible?

Objetivo: Conocer si la Clínica Dental cubre con sus ingresos sus costos.

Tabla N°16

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
SI	49	79%
NO	13	21%
TOTAL	62	100%

Grafico N°16



Análisis: Conforme a los resultados obtenidos en la encuestas se determinó que el 79% de los encuestados dicen que la Clínica Dental es auto sostenible para pagar con lo que genera en la prestación del servicio odontológico lo que gasta en insumos dentales, mientras que un 21% opina que la Clínica Dental no genera ni para cubrir sus costos de materiales dentales lo cual en este caso es grave porque dicho servicios deberían de cubrir por lo menos estos costos de materiales dentales.

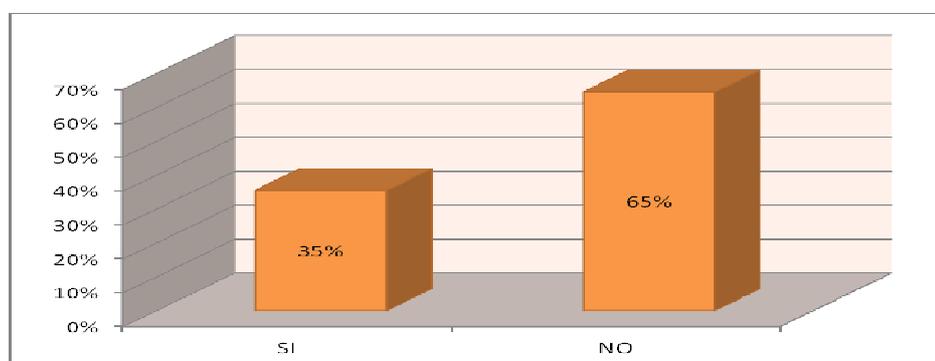
17. ¿Utiliza la Clínica Dental un medio actualmente que le provea información de costos para la toma de decisiones?

Objetivo: Conocer si la Clínica Dental cuenta con herramientas administrativas en lo referente a la gestión de costos que den soporte a la elección de los cursos de acción

Tabla N°17

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
SI	22	35%
NO	40	65%
TOTAL	62	100%

Grafico N°17



Análisis: El 65% de los encuestados opinan que la Clínica Dental no cuenta actualmente con ninguna herramienta administrativa que le ayude a proveer información de costos que le sean útil en la toma de decisiones, mientras que el 35% dice que si la Clínica Dental cuenta con medios que le provean información de costo.

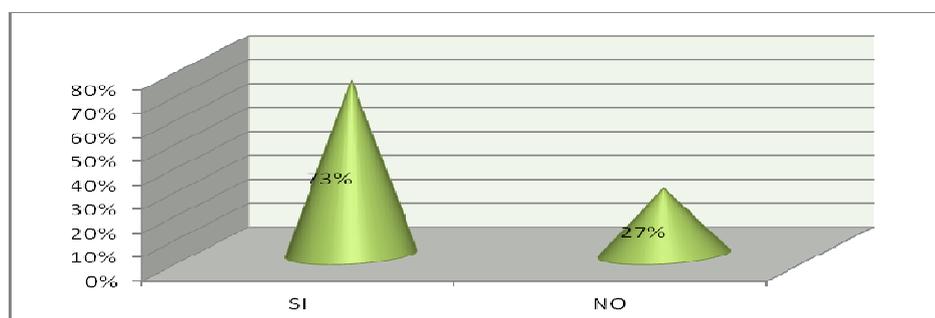
18. ¿Son los costos un factor clave para la toma de decisiones en la Clínica Dental?

Objetivo: Conocer de la opinión de los docentes y administrativos acerca de la importancia de los costos para la elección de los cursos de acción a seguir por la Clínica Dental.

Tabla N°18

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
SI	45	73%
NO	17	27%
TOTAL	62	100%

Grafico N°18



Análisis: Se determinó que el 73% de los encuestados considera trascendental la información relacionada a los costos para elegir los cursos de acción que se tomara; deberá de ser este el elemento que permitirá que el servicio sea aceptable en cualquier programa social que se lleve a cabo; mientras que un 27% menciona que no son relevantes o necesario los costos momento de tomar decisiones en la Clínica Dental.

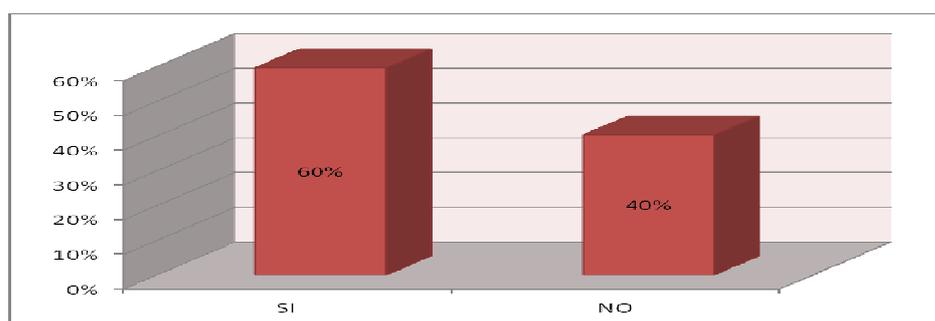
19. ¿Se elaboran informes relación a los costos de la Clínica Dental?

Objetivo: Conocer si se elaboran informes de costos en la Clínica Dental

Tabla N°19

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
SI	37	60%
NO	25	40%
TOTAL	62	100%

Grafico N°19



Análisis: El 60% de la población encuestada opina que la clínica dental elabora informes de costos; pero cabe mencionar que según la opinión del director de Clínica Dental actualmente no se elabora ningún informe de costos debió a que no se cuenta con ninguna herramienta administrativa que sirva para generar dichos informes, es por ello que esta afirmación hecha por el responsable de la administración de la Clínica Dental es respaldada por un 40% de los encuestados al decir que la entidad no elabora ningún informe de costos.

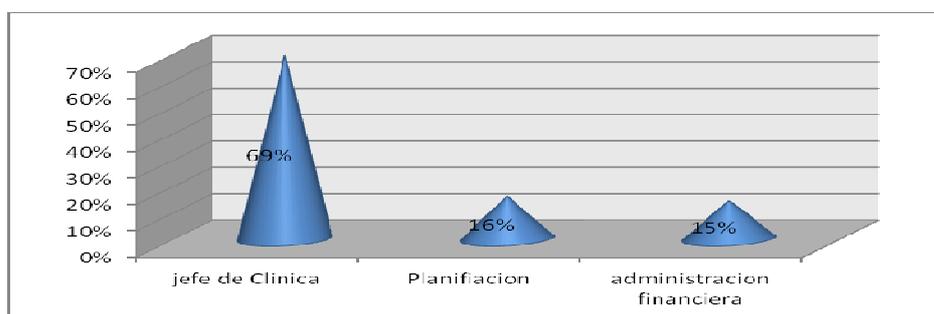
20. ¿Quién es el encargado de elaborar los informes relacionados a los costos de la Clínica Dental?

Objetivo: Identificar la persona responsable de informes de los costos de los tratamientos dentales.

Tabla N°20

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
jefe de Clínica	43	69%
Planificación	10	16%
administración financiera	9	15%
TOTAL	62	100%

Grafico N°20



Análisis: Según las repuestas obtenidas de los encuestados el 69% de ellos dicen que la persona encargada de proporcionar informes de la administración de costos de la Clínica Dental es el jefe de Clínica; pero cabe mencionar que si es el encargado como tal pero en la actualidad no cuenta con una herramienta administrativa que le proporcione información para realizar buenos informes de costos y que estos contribuyan a tomar buenas decisiones.

5. Limitaciones de la investigación

Durante la realización de la investigación de campo se encontraron ciertas dificultades entre las cuales se puede mencionar:

- El personal encargado de la administración financiera de la Facultad de Odontología nos brindaron poca información financiera de la Clínica Dental, debido a que no se tiene una información detallada solo esta y después que para solicitar información de este tipo es necesario solicitarla por escrito al Decano de la Facultad de Odontología y este a su vez somete a aprobación en junta directiva de la facultad para poder brindar dicha información.
- Tanto para encuestar al personal administrativo y operativo de la Clínica Dental como entrevistar a las distintas jefaturas de la facultad costó bastante; debido a que los trabajadores no cuentan con mucho tiempo libre, y el poco con el que cuentan muchas veces lo utilizan para preparar clases, ir a reuniones, asistir a capacitación o prestar el servicio en la Clínica Dental es por esto que este proceso abarca mucho más del tiempo que se había estipulado para tal investigación.
- Poca colaboración de algunos empleados para la realización de las encuestas, ya que estos cuestionaron la investigación y no contestaron algunas interrogantes.

6. Alcance de la investigación

- La utilización del costeo directo en la Clínica Dental de la Facultad de Odontología de la Universidad de El Salvador, será una herramienta importante que permitirá mejorar la toma de decisiones y contribuirá a alcanzar los objetivos y metas que se establezcan.
- La actualización de aranceles (precios) de los diferentes tratamientos odontológicos, permitirá cubrir el costo de los tratamientos y además contribuirá a que se mantenga el auto sostenibilidad de la Clínica Dental.
- La aplicación del modelo costo- volumen- utilidad permitirá al directo de Clínica y/o administración financiera de la Facultad de Odontología, tomar decisiones en base a información oportuna y relevante de costos, lo que contribuirá a que los objetivos y metas que se proponga alcanzar la Clínica Dental los cumpla de la mejor manera posible.
- La implementación de la mencionada herramienta administrativa facilitara la planificación de los tratamientos que se deben de realizar para poder cubrir el costo del plan de compra de la Clínica Dental.
- La aplicación del costeo directo será un instrumento de planeación y gestión de costos para la Clínica Dental de la Facultad de Odontología de la Universidad de El Salvador,

que facilitara adaptarse a las exigencias cambiantes del entorno y al logro de los resultados estimados.

7. Descripción del Diagnóstico de la Administración de Costos y su contribución en la Toma de Decisiones en la Clínica Dental

7.1. Dirección y Recurso Humano de la Clínica Dental

Según la investigación realizada se determinó que la Dirección de Clínicas (DC) es la instancia que vela por la programación y ejecución de las actividades prácticas (a nivel de laboratorios y clínico), que están contempladas en el plan curricular de la carrera de Doctorado en Cirugía Dental de la Facultad de Odontología. Esta instancia junto a la Dirección de Educación Odontológica, constituyen una alianza para el desarrollo de las tres funciones básicas de la Universidad de El Salvador: Docencia, Investigación y Proyección Social, bajo la supervisión del Vice-Decanato.²⁷

Se constató a través de la investigación que la Clínica Dental en la parte de filosofía organizacional no han establecido la razón de ser que les guíe y oriente hacia lo que pretenden lograr en el corto y mediano plazo, además de no contar con una visión que se refiera a lo que quieren llegar a ser en un futuro como entidad en pro de la salud bucal salvadoreña.²⁸

²⁷ Anexo 3

²⁸ Ibid.

No obstante cabe mencionar que para los encuestados tal misión y visión son representadas en la mismas filosofía que como Facultad de Odontología se poseen, y es por ello que aproximadamente el 71% de los encuestados dijeron que conocen la misión y visión de la clínica dental, mientras el 29% restante respondió que no sabía de su existencia(ver preguntas 1 y 2 del cuestionario), por lo que se considera que existe una con función de los encuestados, debido a que cuando se le hizo esta interrogante al jefe de Clínica el aclaro que dentro de la clínica dental no está definida la razón de ser, ni mucho menos su visión , lo que implica que los esfuerzos que se realizan en el desarrollo de las operaciones no están enfocados de acuerdo a los resultados que se deberían de proponer alcanzar.

Los resultados alcanzados con las encuestas permiten visualizar que la mayoría del personal operativo y administrativo 52% de la clínica dental sabe del establecimiento de patrones de conducta que rigen las actividades en las instalaciones y que favorecen el desempeño del personal con que se disponible para brindar un excelente servicio odontológico a los pacientes, como también conoce de los retos que se propone alcanzar la dirección de clínica en sus diferentes programas sociales que lo que buscan es contribuir a la salud bucal de los salvadoreños, entre los logros administrativos y operativos que quiere cumplir la Clínica Dental se encuentran tener mayor control en el uso de materiales o insumos dentales que aplican en la prestación del servicio, mayor control en el ingreso del paciente a Clínica, capacitar más al personal y la disminución de mora en los tratamientos dentales que son generados por el paciente y/o alumno; la cual se debe en el caso del paciente al hecho que no

ha cancelado el costo de los tratamientos que ha recibido o en el caso del alumno que se retira en determinado ciclo académico al costo del tratamiento que debiera de haber realizado para pasar determinado curso , etc. Entre los principales valores organizacionales implementados están la responsabilidad, compañerismo, respeto, compromiso y trabajo en equipo, entre otros; pero se comprobó que existe un 48% del personal que no conoce tales valores que se aplican en la prestación del servicio odontológico es por ello que se deberán de divulgar a todo el personal dichos valores para que contribuya a proporcionar un sentido de dirección común para todos los trabajadores y con ello establecer directrices para afrontar sus compromisos diarios(ver pregunta 3 del cuestionario).

La Dirección de Clínica se divide en: Clínicas Intramurales, Área Extramural y Centro de Imágenes. Las Clínicas Intramurales y el Área Extramural, son dirigidas por una jefatura respectivamente y el Centro de Imágenes por un coordinador.

Las Clínicas Intramurales comprenden las instalaciones para atender la demanda de atención odontológica de los pacientes adultos y niños de la población.

Cabe mencionar que un 85% de las personas encuestadas informan que la demanda del servicio odontológico que presta la Clínica Dental es alta (ver pregunta 11 del cuestionario); debido a que los precios de los tratamientos dentales son bajos y accesibles para los demandantes de los servicios dentales. El bajo precio se debe según un 82% de los encuestados que el costo del

servicio odontológico que se presta en la Clínica Dental a diferencia de otras entidades es bajo(ver pregunta 6 del cuestionario); ya que en dicho costo solo va incurrido el gasto de material o insumo dental que paga la Clínica Dental.

Es importante destacar que las atenciones odontológicas son ejecutadas por los estudiantes programados en las clínicas según requisitos establecidos por los diferentes programas curriculares. Los tratamientos realizados son pagados por el paciente y/o estudiantes.

Asimismo, la Dirección de Clínica controla el material gastado por cada procedimiento clínico realizado por el estudiante, emitiendo la solvencia correspondiente para la inscripción de los cursos académicos y proyecta las necesidades de material y equipo de acuerdo a la demanda atendida.

El Área Extramural representa la Proyección Social de la Facultad de Odontología y comprende: Programas Preventivos Comunitarios, Clínicas del Sistema Nacional de Salud, Clínica Extramural Santa Ana, Proyectos Académicos Especiales y Actividades de Participación con Municipalidades y otras Instituciones.

Dentro de las actividades realizadas en las Clínicas del Sistema Nacional de Salud, se cuenta con la supervisión de los Odontólogos responsables de las Clínicas de Salud Bucal de

distintas Unidades de Salud y por los Odontólogos del Servicio de Cirugía Oral y Maxilofacial del Hospital Nacional Rosales.

El Centro de Imágenes suple las necesidades de las Clínicas Intramurales en cuanto a la toma de radiografías extraorales y cubre las referencias emitidas por el Sistema Nacional de Salud y Clínicas Privadas. El trabajo realizado por este centro apoya las áreas de docencia e investigación.

Es importante mencionar que la dirección de clínica Tiene como funciones principales:

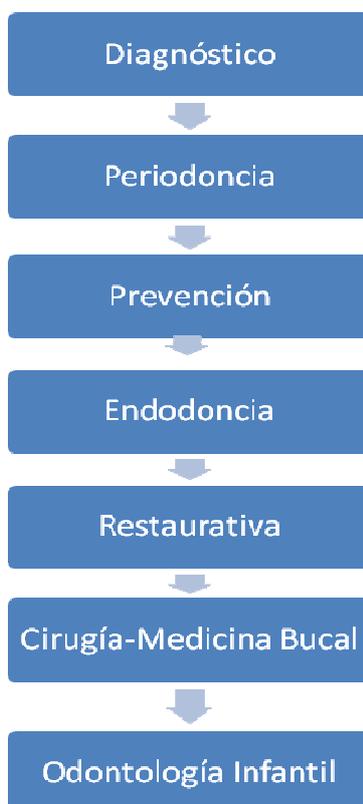
- Planificar, coordinar y supervisar todas las actividades clínicas, tanto académicas como administrativas de acuerdo a las necesidades y demandas de la Facultad.
- Proponer políticas de control de ingresos por tratamientos odontológicos y por desperdicios de materiales dentales.
- Elaborar proyectos para la renovación constante en lo académico y tecnológico en las áreas clínicas.
- Planificar las actividades Clínicas Intra y Extramurales.
- Elaborar políticas y estrategias para las programaciones clínicas

Además de las anteriores funciones según la información recopilada un 69% de los encuestados opinan que es la dirección de clínica la instancia encargada de elaborar informes relacionados a costos de los tratamientos odontológicos que presta la Clínica Dental a la comunidad en general (ver pregunta

20 del cuestionario), y además de ello un 81% argumenta que es la instancia encargada de seleccionar los cursos de acción que conlleven al logro de los objetivos y metas de corto, mediano y largo plazo de la Clínica Dental.

7.2 Descripción de los servicios odontológicos que ofrece la Clínica Dental

A continuación se presenta la serie de servicios odontológicos que presta actualmente la Clínica Dental de la Facultad de Odontología de la Universidad de El Salvador.

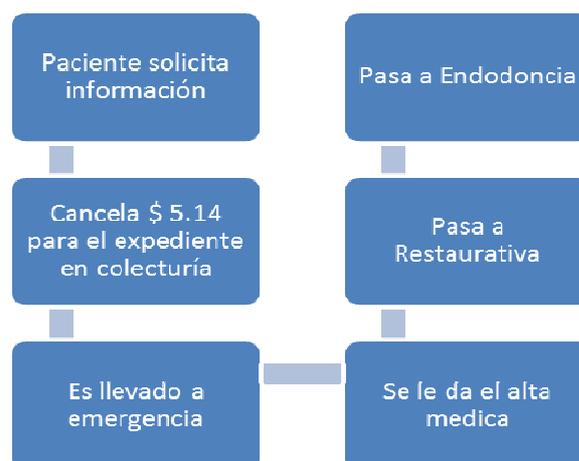


7.3 Descripción de los Procesos en la Prestación de Servicios

Proceso en la prestación del servicio odontológico cuando se trata de un paciente normal.



Cuando se trata de un paciente en emergencia el proceso cambia y se lleva a cabo así:



7.4 Análisis financiero de la clínica dental

7.4.1 Contabilidad Gubernamental

La contabilidad Gubernamental es una disciplina necesaria para el óptimo funcionamiento de la Universidad de El Salvador, puesto que norma y define el registro y control financiero de los recursos públicos estatales asignados anualmente en el Presupuesto General al sostenimiento de la Universidad para la consecución de sus fines; incluyendo las partidas destinadas al fomento de la investigación científica y las necesarias para asegurar y acrecentar su patrimonio. La práctica de esta disciplina representa un valioso medio o instrumento efectivo en los proceso de decisión de las acciones públicas, así como en la generación suficiente, confiable y oportuna de información, lo cual permite registrar las operaciones de las acciones realizadas, en el desarrollo económico y social de la Universidad.

Para lograr una uniformidad en el registros de sus operaciones financieras dentro de la contabilidad gubernamental, es necesario el uso de las herramientas técnicas idóneas, de entre las cuales se tiene el presente catálogo de cuentas y su tratamiento correspondiente, los cuales permiten una adecuada clasificación de transacciones de acuerdo a su naturaleza económica y por ende a transparentar el origen y destino de los fondos públicos.

7.4.2. Clínica dental como unidad productiva

La Facultad de odontología como parte de la Universidad de El Salvador gozara de una autonomía administrativa y técnica, contara con un presupuesto para la consecución de sus fines y estará obligada de rendir cuentas de sus actividades a los organismos superiores.

La administración financiera de la Facultad de odontología estará obligada a presentar, en tiempo y forma, al Consejo Superior Universitario o dependencia correspondiente, los documentos necesarios para elaborar y remitir oportunamente el proyecto de presupuesto institucional, de conformidad con las normas establecidas en la Ley Orgánica de Administración Financiera del Estado (Ley AFI) y demás disposiciones pertinentes, además deberá establecer y aplicar controles para administrar el presupuesto aprobado.

La Facultad de Odontología cuenta con dos fuentes de recursos, la primera es Fondo General que son los recursos que da el gobierno, la segunda son Recursos Propios que están divididos en:

- ✓ Unidades Productivas: Clínica Intramural y Clínica Extramural
- ✓ Bienestar estudiantil
- ✓ Maxilofacial
- ✓ Excelencia académica
- ✓ Imagen intraoral (rayos x)

La Clínica Dental representa una fuente de recursos propios para la Facultad de Odontología debido a que esta genera dinero a través del servicio odontológico que presta a la comunidad en general.

La Clínica Dental como tal cuenta con informes de ingresos diarios, mensuales y anuales; que son llevados por la colectora con sus respectivos atestados y los recibos que aplanan el cobro, además de eso con la ayuda de la unidad de planificación elaboran un plan de compras que deberá demostrar con detalle los bienes o artículos que se requieren; debiendo describir cantidad, calidad y característica de lo solicitado; la ejecución efectiva de dicho plan será efectuado por el responsable de la Unidad de Adquisición Y Contrataciones Institucionales (UACI) de la Universidad que remitirá los lineamientos para su elaboración, también verificará la obtención en forma oportuna y adecuada de los recursos.

La Clínica Dental es auto sostenible desde el punto de vista que lo que genera en concepto de ingresos que percibe por el pago de los tratamientos odontológicos que presta a la comunidad en general, sirve para el pago del plan de compra que presenta cada año.

7.4.3. Elementos del costo en los tratamientos odontológicos

Según la información recopilada un 90% de los encuestados menciona que la Clínica Dental cuenta con una desactualización

de sus costos desde hace más de 5 años; problema que es muy serio debido a que el costo de sus materiales tanto directos como indirectos han subido a lo largo de todo este tiempo gracias a los altos índices de inflación que ha mantenido el país en los últimos años, mientras que un 65% de los encuestados opinan que la Clínica Dental de la Facultad de Odontología de la Universidad de El Salvador no valora ni registra adecuadamente sus costos (ver pregunta 10 del cuestionario), y que no cuenta con ningún medio en la actualidad que le proporcione información de los costos de los tratamientos odontológicos que le contribuyan a mejorar la toma de decisiones dentro de la clínica. Estos y otros problemas pueden acabar con la auto sostenibilidad que según un 79% de los interrogados posee dicha entidad (ver pregunta 16 del cuestionario).

Es por todo esto que se hace de suma importancia estudiar cada elemento del costo de los tratamientos odontológicos por aparte para poder determinar su respectivo tratamiento dentro de la Clínica Dental de la Facultad de Odontología de la Universidad de El Salvador.

➤ **Materia Prima**

Los materiales dentales son todos aquellos productos empleados en Odontología para la prevención, diagnóstico y tratamiento terapéutico de los problemas bucodentales.

Estos materiales se pueden clasificar como:

- Materiales de prevención.
- Materiales de restauración.
- Materiales auxiliares.

Entre los materiales de prevención encontramos selladores de fosas o fisuras o materiales que se emplean por sus efectos antibacterianos (clorhexidina, hipoclorito sódico).

Los materiales de restauración son todos los componentes sintéticos que se pueden utilizar para reparar o sustituir la estructura dental, entre las que se incluyen amalgamas de plata o composites.

Los materiales auxiliares son sustancias que se emplean en el proceso de restauración o de fabricación de prótesis dentales y otros aparatos. Entre ellos se incluyen las soluciones de grabado ácido y los materiales de impresión.

Entre los principales proveedores de la Clínica Dental encontramos:

- Adesal
- 3M El Salvador
- RAF
- ICOMED

De acuerdo a las repuestas obtenidas se evidencio que el 69% opinaron que el costo más representativo en la prestación del servicio odontológico de la Clínica Dental de la Facultad de Odontología de la Universidad de El Salvador es de la materia prima es decir los materiales dentales (ver pregunta 7 del cuestionario).

La Clínica Dental para contar con cada uno de estos materiales dentales deberá de guiarse por el marco regulatorio de las

compras públicas que es la Ley de Adquisiciones y Contrataciones de la Administración Pública (LACAP, Reglamento de la LACAP, Políticas de compras públicas, Plan de trabajo Institucional, etc.)

En la gestión de las adquisiciones intervienen diversos actores de todos los niveles, desde los operativos hasta los estratégicos decisorios; y en el proceso cada uno tiene roles y por tanto responsabilidades diferenciadas.

Las personas que actúan en los procesos de compras deben de hacerlo por convicción propia, con verdadera apropiación de la tarea y aplicando correctamente la normativas de compras, realizándolos con total responsabilidad y oportunidad, considerando que las compras oportunas son indispensables para el logro de los objetivos institucionales; por tanto, toda institución debe presentar especial atención a los procesos de compras no solamente la Unidad de Adquisición y Contrataciones Institucionales de la Universidad de El Salvador.

Es por todo lo anterior que la Clínica Dental deberá de hacer su respectivo plan de compra el cual el encargado directo de realizarlo es el directo de clínica con ayuda del área de planificación de la Facultad; Dicho plan consiste en un listado de productos que se requiere para un periodo específico; el plan deberá de presentar la cantidad, calidad y características de lo solicitado, para ello la Facultad forma grupos de personas profesionales de la carrera para hacer un análisis técnico del material que se necesita para que cumpla con la calidad, presentación y precio; este plan es llevado a la administración

financiera de la Facultad la cual es la encargada de dar su evaluación financiera para poder determinar si se cuenta con el dinero para poderlo comprar lo solicitado o al menos lo necesario para prestar el servicio odontológico que demanda la comunidad; además es esta unidad la encargada de consolidar dicho plan con las demás cosas que requiere la Facultad compra y así poder formar su plan de compra de la Facultad de Odontología el cual tendrá que ser presentado al ente institucional encargado de realizar las compras como lo es la Unidad de adquisiciones y Contrataciones Institucionales de la Universidad de El Salvador.

➤ **MANO DE OBRA**

La mano de obra representa el esfuerzo físico y mental que se pone al servicio en la prestación del servicio odontológico que presta la Clínica Dental de la Facultad de Odontología, que en este caso en específico de la Clínica Dental este es realizado por el alumno de la Facultad como parte práctica de sus estudios con la supervisión de un doctor; y esta práctica es parte esencial para poder pasar su curso académico.

En este caso en específico al momento de costear el servicio odontológico este elemento no va incluido debido a que dentro de la clínica no se busca en ningún momento el lucro o ganancia; si no que al contrario lo que se quiere es ofrecer una labor social que a la vez lleve implícito el aprendizaje practico de alumno y esto permite que la clínica dental establezca un precio menor en cada tratamiento dental que presta la Clínica.

Es de precisar que en la mayoría de los casos es el alumno el encargado de buscar a personas que tenga la necesidad de hacerse cualquier tratamiento dental que ellos mismos vayan a hacerle; para con ello primero que todo aprender de forma práctica como realizar determinado tratamiento odontológico, poder cumplir con un requisito primordial para poder pasar el curso y por último y no menos importante el hecho de contribuir a la salud bucal de los salvadoreños.

Al ser requisito para el alumno realizar determinado número de tratamientos odontológicos para poder aprobar el curso; en los casos que el paciente no cuente con el dinero para pagar dichos tratamientos es el alumno el obligado a cancelarlos; ya que si no lo hace prácticamente no pasa el curso.

➤ **CIF**

Existen costos indirectos en los que incurre la Clínica dental de la facultad de odontología al momento de la prestación del servicio odontológico, que actualmente es prácticamente imposible determinar el porcentaje a aplicar por cada tratamiento dental entre algunos de ellos podemos mencionar: Guantes, Mascarillas, jabón líquido, legía y desinfectante para instrumentos, papelería, bolsas plásticas, etc.

A si mismo cabe aclarar que se cuenta con otros costos indirectos en la prestación del servicio que la Clínica Dental como tal no paga si no que es la Facultad de Odontología como un

todo la cual se encarga de dichos pagos como por ejemplo: agua, energía eléctrica, teléfono, depreciación del equipo, mantenimiento del equipo, etc.

La Clínica Dental actualmente calcula que el porcentaje de costos indirectos a aplicar es de un 70% de todo el material directo en que se incurre en cada tratamiento en específico; siendo muy conservadores.

7.4.4. Establecimiento de nuevo precio

La dirección de clínicas para determinar el costo que implica cada tratamiento bucal que se realiza en la Clínica Dental de la Facultad de Odontología de la Universidad de El Salvador, tienen que formar un grupo de trabajo que constara de la siguientes personal:

- ✓ Los integrantes del comité técnico asesor
- ✓ El vicedecano
- ✓ 3 directores
- ✓ 7 jefaturas

El poder establecer el costo real es de suma importancia para fijar el arancel (precio); el cual tiene que ser accesible a todo paciente que demande el servicio, pero sin perder de vista que la Clínica Dental sea auto financiable y sin menos cabo de la calidad del material que se vaya a ocupar en un periodo determinado.

El ser auto financiable para la Clínica implica que los ingresos que percibe a través de cada arancel (precio) por cada tratamiento en un año específico le sirvan para poder pagar el plan de compra de insumos dentales para el próximo año.

Los pasos o fases para establecer un nuevo arancel a los tratamientos odontológicos que presta la Clínica Dental son:

- ✓ Determinar el número de porciones útiles de cada material
- ✓ Determinar el tipo de materiales y las cantidades necesarias por tratamiento
- ✓ Determinar el porcentaje de gastos varios a aplicar
- ✓ Hacer la propuesta del nuevo arancel
- ✓ La propuesta se envía a la junta directiva de la Facultad para que después sea enviada a la Asamblea General Universitaria (AGU).

La Asamblea General Universitaria (AGU) es el órgano colegiado de nivel central que tiene como funciones esenciales: aprobar, reformar y derogar los reglamentos generales y específicos aplicables en la Universidad y sus dependencias, elegir los funcionarios de la UES que establece la ley orgánica, interpretar los fines de Universidad y conservar sus instituciones.

- ✓ La AGU dará la aprobación del nuevo arancel a establecer en cumplimiento de sus atribuciones y deberes.

8. Conclusiones y Recomendaciones

8.1 Conclusiones

Luego de haber realizado el diagnóstico de la situación actual de la administración de costos y la forma en que esta es utilizada para la toma de decisiones en la Clínica Dental de la Facultad de Odontología de la Universidad de El Salvador se establecen las siguientes conclusiones:

- La Clínica Dental al no contar con una misión definida que establezca la razón de ser de la misma, una visión que identifique el rumbo que quiere tomar la entidad; y el hecho además de no contar con valores organizacionales que permitan que los trabajadores de la Clínica Dental interactúen de manera armoniosa en sus labores diarias; provoca que se produzca una descoordinación de los esfuerzos del personal que labora en la clínica Dental, lo cual no permite alcanzar los objetivos y metas organizacionales.

- La Clínica Dental de la Facultad de Odontología se crea con el objetivo de contribuir al proceso de enseñanza aprendizaje de los estudiantes de dicha facultad, por lo cual muchos de sus costos son considerados gastos de operación de dicha facultad, por tal motivo en el momento en que se fijó el arancel de tratamientos odontológicos solo se consideró el costo de los materiales dentales y un porcentaje de costos indirectos en la prestación de los servicios odontológicos; cabe mencionar que estos aranceles se han mantenido sin cambio desde hace muchos años.

- La Clínica Dental no cuenta con informes financieros propios que le permitan conocer su situación económica y financiera, dificultando con esto la planeación y la toma de decisiones a corto y largo plazo de la misa.

8.2. Recomendaciones

- La Clínica Dental deberá de establecer una filosofía organizacional que contenga misión, visión y valores organizacionales que permitan contribuir a que los esfuerzos de cada uno de los trabajadores de la Clínica Dental vaya encaminados a alcanzar los objetivos y metas institucionales; esta filosofía organizacional además se da a conocer en el próximo capítulo del trabajo de investigación.
- La Clínica Dental debe de contar con un sistema de Costeo Directo, que le permita conocer sus costos directos e indirectos en la prestación de los servicios odontológicos y además que este permita a la vez establecer un nuevo precio en la mayoría de los tratamientos odontológicos sin olvidar la razón social de la Clínica Dental.
- La Clínica Dental debe de poseer informes financieros propios y herramientas de análisis financiero que contribuyan al proceso de toma de decisiones, logrando con este obtener de manera eficiente los objetivos previamente establecidos.

Capítulo III. Propuesta de aplicación del método de Costeo Directo como herramienta administrativa para mejorar la toma de decisiones en la Clínica Dental.

1. Filosofía de la Clínica Dental.

En la actualidad, la mayor parte de las organizaciones reconocen la importancia de la filosofía organizacional para su crecimiento y bienestar a largo plazo, se ha demostrado que si las personas que están a la cabeza de las entidades definen eficientemente la misión de su organización, estarán en mejores condiciones de dar dirección y orientación a sus actividades; funcionarán mejor y se tornarán más sensibles ante un ambiente de constante cambio.

Una buena filosofía puede permitirles a las personas encargadas de dirigir las entidades, responderse las siguientes interrogantes: ¿En qué negocio estamos y en qué negocio deberíamos estar?, ¿Quiénes son nuestros clientes y quienes deberían ser?.

Definir la Visión y la Misión, permite a los gerentes de una organización (por pequeña que sea), establecer estrategias adecuadas ante diferentes situaciones que se van presentando en el entorno de la empresa. Esta situación es otra gran ventaja de la filosofía organizacional en las entidades públicas, ya que se va desarrollando un proceso para la toma de decisiones, permitiendo eliminar las corazonadas o impulsos sin fundamento en la toma de las decisiones de las Instituciones.

Propuesta de Misión y Visión para la Clínica Dental de la Facultad de Odontología de la Universidad de El Salvador.

1.1 Establecimiento de misión

“La Clínica Universitaria es una unidad productiva de la Facultad de Odontología con características únicas, que brinda atención odontológica de calidad a pacientes de toda edad. Contribuyendo a resolver eficazmente los problemas de salud bucal de nuestros pacientes, aplicando para ello conceptos de excelencia en el servicio, eficiencia en la gestión y calidez personalizada en la atención”.

1.2 Establecimiento de visión

“Clínica Dental que busca el desarrollo de las habilidades profesionales de los estudiantes de la Facultad de Odontología de la Universidad de el Salvador, logrando a la vez contribuir a mejorar la salud bucal de la sociedad Salvadoreña con la prestación de servicios odontológicos de calidad y a un bajo costo.”

1.3 valores

- HONESTIDAD: La Clínica Dental se expresa con objetividad para crear confianza en todas las personas con las que se relaciona.

- RESPETO: La Clínica Dental reconoce que todos los individuos tienen el mismo valor, sin ningún tipo de

distinción considerando siempre la dignidad de las personas.

- EQUIDAD: La Clínica Dental mantiene igualdad de derechos entre todas las personas que conforman la institución y los pacientes.
- RESPONSABILIDAD: La Clínica Dental tiene la habilidad de asumir las consecuencias de todas aquellas acciones que lleva a cabo con plena conciencia y libertad.
- LIDERAZGO: Las personas de la Clínica Dental están influenciados por sus directivos en el logro de los objetivos comunes e individuales.
- CONFIANZA: La Clínica Dental brinda seguridad a los pacientes actuando siempre comprometidos a brindar un buen servicio.
- ACTITUD DE SERVICIO: La Clínica Dental tiene la disposición de atender a sus pacientes, como la parte más importante de la institución.
- TRABAJO EN EQUIPO: La Clínica Dental promueve la organización de todo el personal para lograr los objetivos institucionales.

2. Aplicación de la Metodología del Costeo Directo

La estructura de costo de la Clínica Dental de la Facultad de Odontología de la Universidad de El Salvador se caracteriza por clasificarse de la siguiente forma: Artículos instrumentales , material de trabajo, mantenimiento de equipos y compra de los mismos; los primeros son los equipos e instrumentos que se requieren para el desarrollo de las actividades y se caracterizan por que están fijos en el consultorio y se pueden reutilizar ya que pasan por un proceso de esterilización; mientras que el Material de Trabajo son básicamente sustancias, medicamentos algodones, lijas, guantes, mascarillas, cementos, entre otros; los cuales representa el costo variable .

Los artículos Instrumentales se utilizan en las actividades o procedimientos odontológicos de cada una de las áreas de la Clínica, como por ejemplo en el área Operatoria, Cirugía, Periodoncia, restaurativa, Odontopediatria.

De igual forma la Clínica posee equipo dental que sirve para realizar cada uno de los procedimientos dentales, estos equipos deben de ajustarse o darle mantenimiento cada cierto periodo, según sea su vida útil, por lo cual se realiza tareas de mantenimiento según lo necesite cada aparato. Estos instrumentos, equipos y mantenimientos representan costos fijos que se requieren para realizar los procesos odontológicos.

Servicios odontológicos	Costos	Tipos de Costos
	Artículos Instrumentales	Fijos
	Materiales	VARIABLES
	Mantenimientos Y Equipo	Fijos

2.1 Criterio utilizados para la separación de Costos.

- Para conocer la mayoría de los materiales, instrumentos y equipos que compra la Clínica Dental de la Facultad de Odontología de la Universidad de El Salvador; se ha basado en los últimos 3 planes de compras (2011, 2012 y 2013)
- De los diferentes planes de compras se sacó un listado de materiales, un listado de instrumentos y uno de equipos.
- Para determinar el precio unitario tanto de materiales, instrumentos y equipos se basó en el último precio de compra.

- Hay un listado de materiales que es muy difícil conocer su costo unitario, debido a que son líquidos y además porque su uso no es controlable si no que van a depender del tratamiento que se esté prestando.
- Existe un listado de materiales que para conocer su costo unitario se necesitó pesar las porciones que se daban; este proceso se llevó a cabo con ayuda de los arsenalistas.
- La clasificación de instrumentos, equipo y materiales se estableció con la ayuda de los arsenalistas.
- Los costos fijos que se pueden apreciar en los distintos planes de compra son la adquisición de instrumentos y equipos.
- los costos variables que se reflejara en una tabla se obtuvieron a través del listado de materiales odontológicos que ha adquirido la clínica dental en sus diferentes planes de compra
- El conocer el costo unitario de cada porción de los diferentes materiales dentales ayudara a actualizar los paquetes odontológicos que posee la Clínica Dental.

2.2 Costos variables

Los materiales dentales representa el costo variable que genera la Clínica Dental de la Facultad de Odontología de la Universidad de El Salvador, el costo de estos materiales están representado en los planes anuales de compras de la Clínica Dental.

Los costos variables son todos los materiales que pueden identificarse fácilmente en la prestación del servicio odontológico y representa el principal costo al momento de determinar su arancel.

La importancia de conocer el costo unitario por porción de todos los materiales dentales, radica en que contribuirá a actualizar el arancel de los paquetes odontológicos con que cuenta actualmente la Clínica Dental; además de ayudar a costear las porciones extras que piden los alumnos de los distintos materiales dentales que vayan a ocupar en determinado proceso y con ello generar un mayor control del gasto de material que es asignado a cada área.

El procedimiento que se llevó a cabo para conocer el precio unitario de cada porción es el siguiente:

- Enlistar todos los materiales con su respectivo precio y presentación que ha ocupado en los últimos 3 años la Clínica Dental; tomado en consideración el último precio al que se compró.

- Verificar con ayuda del arsenalista de cada área el número de porciones que contenida cada material.

- Teniendo el costo de los diferentes materiales y sus respectivas porciones se procedió a dividir el costo unitario del material entre el número de porciones; y con ello se obtuvo el costo unitario por porción.

La tabla siguiente muestra un listado de materiales que se ocupan en las diferentes áreas de la Clínica Dental con su respectiva unidad de medida, costo unitario del material, número de porciones y lo más importante su costo unitario por porción.

MATERIAL DENTAL	UNIDAD DE MEDIDA	COSTO UNITARIO	PORCIONE S	COSTO UNITARIO POR PORCIONE S
Aguja De Sutura con hilo 3 - 0	Caja	\$ 11.00	12	\$ 0.92
Acrílico blanco	Gramos (190g)	\$ 13.27	190	\$ 0.07
Acrílico rosado	libra (453gr)	\$ 14.86	453	\$ 0.03
Acrílico Transparente polvo rápido (uso dental)	libra (453gr)	\$ 27.29	453	\$ 0.06
Adrenalina 1:1000	Ampolla	\$ 5.15	1	\$ 5.15
Agujas Corta Calibre No.30 G x 21 mm	Caja	\$ 8.00	100	\$ 0.08
Agujas Extra Corta Calibre 30G x 11mm	Caja	\$ 12.00	100	\$ 0.12
Agujas Larga Calibre No. 27 G x32mm	Caja	\$ 8.00	100	\$ 0.08
Alginato Tipo Jeltrate	unidad	\$ 9.75	453	\$ 0.02

Regular	(gr)			
Anestésico Con Mepivacaina al 2%	Caja	\$ 19.00	50	\$ 0.38
Anestésico Con Mepivacaina al 3%	Caja	\$ 19.00	50	\$ 0.38
Anestésico Tópico	Tarro (gr)	\$ 3.05	99	\$ 0.03
Baja lengua de madera lisos	Caja	\$ 12.00	100	\$ 0.12
Banda Matriz Angosta 3/16	Cajita (Cm)	\$ 2.13	61	\$ 0.03
Barra de utilidad	Caja	\$ 10.53	95	\$ 0.11
Bolsa de 5 jeringas de resina Fluida Filtext Flow de 1 gr. c/u	Estuche	\$ 46.00	5	\$ 9.20
Bolsa para Esterilización 3 1/2" X 10"	Caja	\$ 13.00	200	\$ 0.07
bolsas de papel con cinta autoadhesiva para esterilización 12x26x4	Caja	\$ 18.72	200	\$ 0.09
Bolsas para esterilización 12 x 26 x 4	Caja	\$ 75.00	1000	\$ 0.08
Bolsas para Esterilización 5 1/4" x 10" (13x25 cm)	Caja	\$ 20.00	200	\$ 0.10
bolsas plásticas 4x6	Paquete	\$ 4.25	500	\$ 0.01
bolsas plásticas 5x8	Paquete	\$ 1.60	500	\$ 0.00
bolsas plásticas 8x12	Paquete	\$ 3.86	500	\$ 0.01
Brochitas Para profilaxis	Caja	\$ 29.81	144	\$ 0.21
Campos desechables	Caja	\$ 20.00	500	\$ 0.04
Cera Para hueso	Caja	\$ 5.72	24	\$ 0.24
Cera Pegajosa	Caja	\$ 3.90	12	\$ 0.33
Clorfeniramina	Ampolla	\$ 3.08	1	\$ 3.08
Copitas Para profilaxis	Caja	\$ 15.84	144	\$ 0.11
Coronas de celuloide Para dientes temporarios	Unidad	\$ 0.50	1	\$ 0.50
cuñas de madera pequeñas forma triangular	Bolsa	\$ 25.00	100	\$ 0.25
Dique De goma 5 x 5	Caja	\$ 8.40	52	\$ 0.16

Dique De goma 6 x 6	Caja	\$ 6.78	36	\$ 0.19
Dique de Goma 6x6 mediano color celeste	Caja	\$ 20.00	36	\$ 0.56
Disinone ampolla	Caja	\$ 13.90	4	\$ 3.48
Espejo sin mango No.3 (uso odontológico)	Caja	\$ 16.00	12	\$ 1.33
Espejo sin mango No.5 (uso odontológico)	Caja	\$ 15.00	12	\$ 1.25
Eyector para extraer saliva	Bolsa	\$ 3.00	100	\$ 0.03
Fresa Quirúrgica No.702	unidad	\$ 1.90	1	\$ 1.90
Fresas Quirúrgicas # 702 tallo largo	Unidad	\$ 2.30	1	\$ 2.30
Gabacha Desechable talla M - L manga Larga	Bolsa	\$ 17.00	10	\$ 1.70
Gabacha Desechable talla M - L manga Larga	Bolsa	\$ 17.00	10	\$ 1.70
Gabachas Desechables XL manga larga	Unidad	\$ 3.42	1	\$ 3.42
Godiva	Caja	\$ 20.00	12	\$ 1.67
Gorro de Cirujano descartable color Celeste	Bolsa	\$ 8.00	50	\$ 0.16
Gorro de Enfermera descartable color Celeste	Caja	\$ 8.00	100	\$ 0.08
Guante de Látex talla L	Caja	\$ 7.30	50	\$ 0.15
Guante de Látex talla M	Caja	\$ 7.30	50	\$ 0.15
Guante de Látex talla S	Caja	\$ 7.30	50	\$ 0.15
Guante de Solapa Larga	Par	\$ 3.10	1	\$ 3.10
Guantes Quirúrgicos XL	Caja	\$ 11.50	50	\$ 0.23
Hilo estabilizador de dique dental / WEDJETS	Frasco	\$ 26.00	12500	\$ 0.0021
Hilo retractor (uso médico)	BOTE cm	\$ 14.00	250	\$ 0.06
Hisopos De madera	Bolsa	\$ 2.00	100	\$ 0.02
Hojas de bisturí # 11	Caja	\$ 11.43	100	\$ 0.11
Hojas de bisturí # 15	Caja	\$ 8.00	100	\$ 0.08
Hule separador	Bolsa	\$ 37.00	100	\$ 0.37
Inflacord Retard 6 + 6 (Acetato y fosfato de	Ampolla	\$ 12.00	1	\$ 12.00

betametazona)				
Jeringa C/A, descartable de 10cc 22G x 1-1/2	Caja	\$ 8.00	100	\$ 0.08
Jeringa descartable de 10cc. Con aguja	Caja	\$ 25.00	100	\$ 0.25
Jeringa descartable de 3cc. Con aguja	Caja	\$ 15.00	100	\$ 0.15
Ketorolaco de 30 mg	Ampolla	\$ 8.96	1	\$ 8.96
lamina de cera rosada	Caja	\$ 34.19	171	\$ 0.20
Lija de celuloide Grano fino	Caja	\$ 9.04	100	\$ 0.09
Mascarilla desechable de orejas color azul	Caja	\$ 5.00	50	\$ 0.10
Papel Filtro Plegado MN 615 1/4 24 cm Diámetro	Paquete	\$ 61.20	100	\$ 0.61
Papel para articular	Caja	\$ 5.00	144	\$ 0.03
Pastilla reveladora de Placa Dentodacteriana	Caja	\$ 23.00	100	\$ 0.23
Película Radiográfica Dental Oclusal IO #4	Caja	\$ 36.10	25	\$ 1.44
Película radiográfica dental para Adulto IP-21 #2	Caja	\$ 53.00	150	\$ 0.35
Película radiográfica dental para Niño IP-01 #0	Caja	\$ 49.71	100	\$ 0.50
Pin para Post No. 3	Caja	\$ 19.89	10	\$ 1.99
Pin para Post No. 4	Caja	\$ 19.89	10	\$ 1.99
Protectores de sirona	Unidad	\$ 0.20	1	\$ 0.20
Puntas Aplicadoras para material de Impresión	Bolsa	\$ 24.15	50	\$ 0.48
Puntas de Gutapercha Fine	Caja	\$ 6.00	100	\$ 0.06
Puntas de Gutapercha No.25	Caja	\$ 6.00	100	\$ 0.06
Puntas de Gutapercha No.30	Caja	\$ 7.00	100	\$ 0.07
Puntas de Gutapercha No.35	Caja	\$ 7.00	100	\$ 0.07
Puntas de Gutapercha No.40	Caja	\$ 7.00	100	\$ 0.07
Puntas de Gutapercha No.45	Caja	\$ 9.00	100	\$ 0.09
Puntas de Gutapercha No.50	Caja	\$ 7.00	100	\$ 0.07
Puntas de Papel 15-40	Caja	\$ 4.00	200	\$ 0.02

Puntas de Papel 45-80	Caja	\$ 4.00	120	\$ 0.03
Rodetes de Algodón	Bolsa	\$ 12.78	1000	\$ 0.01
Set de Diagnóstico Desechable	Unidad	\$ 1.30	1	\$ 1.30
Sistema de Tiras de ACABADO, 17.7cm x 3.9mm	Caja	\$ 77.00	150	\$ 0.51
Soldadura de Plata	Rollo	\$ 30.00	36	\$ 0.83
Solución Isotónica 5% 250 ml c/u	Caja	\$ 30.60	12	\$ 2.55
Sutura 4.0	Caja	\$ 30.00	12	\$ 2.50
Sutura Crómico 3-0	Caja	\$ 32.00	12	\$ 2.67
Sutura seda Negra 3-0/ aguja de 26 mm	Caja	\$ 18.00	12	\$ 1.50
yeso calcinado	Quintal (gr)	\$ 35.68	100000	\$0.00036
Yeso Extraduro	Cubeta (gr)	\$ 60.00	25000	\$0.00240
Yeso para Ortodoncia	Cubeta (gr)	\$ 89.00	25000	\$0.00356
Yeso Piedra	Cubeta (gr)	\$ 76.00	25000	\$0.00304

Para calcular el precio de estos materiales dentales se siguieron los siguientes pasos:

- Enlistar todos los materiales como cementos, resinas, pastas con su respectivo precio y presentación que ha ocupado en los últimos 3 años la Clínica Dental; tomado en consideración el último precio al que se compró.
- Se procedió con ayuda de los arsenalistas de las diferentes áreas de la clínica dental a conocer el peso en gramos de cada porción de cemento, resina, pasta que se dan en determinados procesos.

- Se conoció el peso de cada tubo o tarro donde viene los determinados cementos, resinas y pastas.
- Después se procedió a dividir el peso total de cada tubo o tarro entre el peso por porción de determinado material; para así obtener el número de porciones que se pueden dar por cada material.
- Por último para conocer el costo unitario de cada material se procedió a dividir el costo unitario de cada material entre el número de porciones para así obtener el costo por porción de cada material.

La siguiente tabla muestra el costo unitario de las porciones de cementos, pastas y resinas que más ocupan en la Clínica Dental.

MATERIAL DENTAL	UNIDAD DE MEDIDA	PRECIO UNITARIO	PORCIONES	COSTO POR PORCIONES
Cemento Autoadhesivo de Resina en cápsulas	Estuche	\$ 84.75	50	\$ 1.70
Cemento Ionómero de vidrio para coronas y puentes, polvo y líquido 16 gr. De polvo y 9 ml de líquido	Estuche	\$ 39.77	40	\$ 0.99
Cemento Provisional coltosol	Tarro	\$ 5.00	95	\$ 0.05
Cemento de Ionometro de Vidrio de alta viscosidad restaurativa, Auto curado, Polvo - Líquido color A2 Merón	Kit	\$ 35.00	88	\$ 0.40

Cemento de Ionometro de Vidrio Modificado con resina Fotocurable para restauraciones y reconstrucciones de MUÑONES / Vitremer.	Kit	\$ 51.00	30	\$ 1.70
Cemento de Resina adhesivo pasta-pasta permanente y de doble curado, desarrollado para ser usado con el sistema adhesivo Adper Single Bond /RELYX ARC	Estuche	\$ 37.68	130	\$ 0.29
Cemento Ionometro de Vidrio Modificado con resina Fotopolimerizable / VITREBOND, polvo 9 g más Líquido de 5.5ml.	Estuche	\$ 39.55	90	\$ 0.44
Cemento resinoso universal Autoadhesivo DUAL, sistema Clicker / RELYX U100	Estuche	\$ 77.45	18	\$ 4.30
Cemento temporal Libre de Eugenol, tubo pasta base 36gr, tubo pasta catalizadora 36gr	Estuche	\$ 27.20	90	\$ 0.30
Óxido de Zinc químicamente puro	libra	\$ 5.20	2265	\$ 0.0023
Pasta Para profilaxis	Tarro	\$ 4.35	21	\$ 0.21
PSI Pasta Indicadora de presión	caja	\$ 25.00	300	\$ 0.08
Resina Fotocurado Para posterior P90 4 jeringas	Estuche	\$ 110.00	40	\$ 2.75
Resina Fotocurado Para Posterior P60, color A3, B2, C2, más Jeringa de ácido grabador 3ml	Estuche	\$ 77.20	30	\$ 2.57
Silicona por adhesión Pesada HIDROFILICA	Estuche	\$ 29.00	40	\$ 0.73

La siguiente tabla muestra los materiales que son difíciles de calcular por porción debido a que su utilización depende del grado de dificultad en que se encuentre el proceso dental que se está llevando a cabo, también porque algunos de estos productos lo utilizan para limpieza del alumno y limpieza después del proceso para el paciente y limpieza del equipo e instalaciones de la Clínica Dental.

MATERIALES DENTALES	UNIDAD DE MEDIDA	PRECIO UNITARIO
Acrílico Líquido rápido	Frasco 250 ml	\$ 4.00
Agente Quelante EDTA	Frasco 10 ml	\$ 8.50
Alcote Separador de modelos	Frasco de 500 ml	\$ 10.38
Barniz Fluorado de Sodio al 5% 22,600 ppm	tubo de 10ml	\$ 33.00
colorante para ortocryl amarillo 161-604-00	frasco 50 ml	\$ 15.00
colorante para ortocryl azul 161-603-00	frasco 50 ml	\$ 15.00
colorante para ortocryl color rosado	frasco 50 ml	\$ 15.00
colorante para ortocryl rojo 161-601-00	frasco 50 ml	\$ 15.00
Fucsina Básica	frasco 25 g	\$400.00
Hidróxido de Calcio Químicamente puro polvo	Frasco	\$ 18.00
Hidróxido de Calcio en Jeringa para recubrimiento pulpal	Unidad	\$ 33.00
Óxido de Zinc químicamente puro	libra	\$ 5.20

Paramonoclorefenol	frasco	\$ 6.30
Piedra pómez extrafina	Libra	\$ 2.60
Fucsina Básica	frasco 25 g	\$400.00
Formocresol	Frasco	\$ 6.50
Alcohol Gel	Galón	\$25.00
alcohol de 90°	Galón	\$29.00
Alcohol Isopropilico AR	Galón	\$36.00
Algodón Absorbente	Rollo de 500 grs.	\$2.25
Algodón biodegradable	Rollo/libra	\$5.99
Bálsamo negro	Litro	\$57.00
Bicarbonato	Libra	\$4.99
Cera para hueso	unidad	\$12.00
Desinfectante Para Biosonic en polvo	libra	\$56.25
Desinfectante amonio Cuarternario	litro	\$30.00
Detergente Multienzimatico para uso en ultrasónicos	litro	\$42.00
Esparadrapo (Microspore estándar)	unidad	\$1.06
Vaselina Simple	Libra	\$3.18
Gasa Absorbente	Rollo x yardas	\$ 13.00
Gas Butano	unidad	\$6.00
Peróxido de hidrogeno (Agua oxigenada)	Galones	\$ 12.30
Clorexidina Digluconato al 0.12% enjuage bucal	Litro	\$ 16.00
Eucaliptol	Frasco de 30 ml	\$ 18.00
Eugenol químicamente puro	Frasco	\$ 16.00
Flúor gel PH Neutro	Frasco	\$ 9.00
Flux	Frasco	\$ 7.50
Formocresol	frasco	\$ 7.00

Hipoclorito de Sodio	Galón	\$ 5.96
Pasta Zinquenólica : Base y Catalizador	Estuche	\$ 21

2.3 Costos fijos

Los costos fijos de la Clínica Dental son todos aquellos equipos e instrumentos que compra la clínica dental en un determinado año y dichos costos se ve plasmados en el plan de compra de la Clínica; además de estos la clínica dental cuenta con mantenimientos de todos sus equipos como parte del costo fijo anuales.

La siguiente tabla muestra los diferentes equipos e instrumentos que ha comprado la clínica dental en los últimos 3 años.

EQUIPO E INSTRUMENTOS	UNIDAD DE MEDIDA	PRECIO UNITARIO
Aparato Ultrasonido Piezoeléctrico (P5 Newtron XS Equipo más 23 insertos)	Unidad	\$4,181.00
Bandeja de acero inoxidable	Unidad	\$ 35.00
Brocas de acero Para pin para post No. 3	Estuche	\$ 30.60
Brocas de acero Para pin para post No. 4	Estuche	\$ 30.60
Chuck (Concentrix)	Unidad	\$ 15.00
Cubierta de Procesador Automático de Radiografía (Permite revelar radiografías sin necesidad de ambientes oscuros)	Unidad	\$ 950.00
Cucharillas para caries dental Medianas	Unidad	\$ 2.02
Cucharillas para caries dental Pequeñas	Unidad	\$ 2.02
Cureta Anterior	Unidad	\$ 2.95

Cureta Posterior	Unidad	\$ 2.95
Curetas para Hueso miltex 62 - 4 # 85 LUCAS	Unidad	\$ 46.00
Curetas para Hueso miltex 62 - 8 # 87 LUCAS	Unidad	\$ 46.00
Dispensador tipo Pistola, pistola de palanca para inyección de resina composita, cementos dentales y otros materiales fluidos de cualquier viscosidad, ergonómica y esterilizable en autoclave que incluye tubos anaranjados transparentes tapón desechables	Unidad	\$ 69.00
Elevador Barry Derecho	Unidad	\$ 26.00
Elevador Barry Izquierdo	Unidad	\$ 26.00
Elevador Curvo acanalado derecho	Unidad	\$ 25.00
Elevador Curvo acanalado izquierdo	Unidad	\$ 25.00
Elevador de Periostio FREER Miltex 18-1968	Unidad	\$ 69.00
Elevador de periostio SELDIN (Miltex del 523)	Unidad	\$ 69.00
Elevador POTS	Unidad	\$ 72.00
Elevador Recto, una superficie acanalada	Unidad	\$ 11.25
Elevador Recto, una superficie Plana y fina	Unidad	\$ 11.25
Elevadores Apical curvo derecho fino	Unidad	\$ 5.50
Elevadores Apical curvo izquierdo fino	unidad	\$ 5.50
Elevadores Periosteo	unidad	\$ 6.00
Elevadores Recto plano fino	unidad	\$ 5.30
Escudilla mediana de acero inoxidable	unidad	\$ 4.00
Espátula para cemento de doble extremo	unidad	\$ 2.50
Espátulas # 7	unidad	\$ 1.90
Espejo # 3 con mango	unidad	\$ 3.50
Espejo # 5 sin mango	unidad	\$ 0.70
Espejo sin mango No.3 (uso odontológico)	caja de 12 unidades	\$ 16.00
Espejo sin mango No.5 (uso odontológico)	caja de 12 unidades	\$ 15.00
Estetoscopio	Unidad	\$ 10.00

Explorador	unidad	\$ 1.90
Explorador de bolita OMS	Unidad	\$ 19.00
Exploradores	unidad	\$ 2.00
Foco de la lámpara de fotocurado de 3M	Unidad	\$ 75.00
Fórceps No. 101	unidad	\$ 15.00
Fórceps No. 222	unidad	\$ 18.00
Fórceps No. 24	unidad	\$ 18.00
Fórceps No. 65	unidad	\$ 18.00
Fresa para Alta Velocidad No. 330	unidad	\$ 1.45
Fresa para Alta Velocidad Redonda No. 1/2	unidad	\$ 1.40
Fresa para Alta Velocidad Redonda No. 1/4	unidad	\$ 1.40
Fresa para baja velocidad redonda No. 2	unidad	\$ 2.50
Fresa para baja velocidad redonda No. 4	unidad	\$ 2.50
Fresas Redondas No. 1/2	Unidad	\$ 1.50
Fresas Redondas No. 1/4	Unidad	\$ 1.50
Lámpara de Minero con luz LED Pilas incluidas, con soporte a la cabeza	unidad	\$ 20.00
Lentes odontológicos con Lupa e Iluminación	unidad	\$ 500.00
Limas 15 - 40 de 28 mm	Juego	\$ 11.50
Limas 45 - 80 de 28 mm	Juego	\$ 13.25
Mango de Bisturí No. 3	unidad	\$ 7.65
Mangos para espejos No.5 Odontológico	Unidad	\$ 1.89
Pieza de mano De alta velocidad Concentrix	Unidad	\$ 218.00
Pinza Adson con garra	unidad	\$ 4.00
Pinza Alice	unidad	\$ 6.75
Pinza Gubia	unidad	\$ 22.00
Pinza Hemostática KELLEY 5 1/2 7 -38 curva	unidad	\$ 22.00
Pinza Hemostática KELLEY 5 1/2 7 -36 recta	Unidad	\$ 29.00
Pinza Hemostática, Miltex tipo HALSTED mosquito 5"; curva 7-4	Unidad	\$ 36.00
Pinza Hemostática, Miltex tipo HALSTED mosquito 5"; recta 7-2	Unidad	\$ 19.00
Pinza porta Aguja Miltex, COLLER 5"; 8-2	Unidad	\$ 45.00

Pinza Porta Aguja Miltex, WEBSTER 5"; 8-6	Unidad	\$ 46.00
pinzas de Diagnóstico	unidad	\$ 2.10
pinzas para tejido ADSON (Sin Dientes)	Unidad	\$ 11.00
Pistola para Auto mezclado para material de impresión Liviano	Unidad	\$ 68.00
Protectores de plástico para módulos dentales	Unidad	\$ 100.00
Rayos X para Uso odontológicos, Cono Largo con selección de grados de indicación; Con Instalación	Unidad	\$3,500.00
Retractor Minesota	Unidad	\$ 16.00
Separador (retractor) SELDIN	unidad	\$ 24.00
Set de Abreboca (set pequeño, mediano y grande) Bloque de hule	Set	\$ 11.82
Tijera KELLEY 6 1/4 curva	Unidad	\$ 10.00
Tijera KELLEY 6 1/4 recta	Unidad	\$ 10.00

La siguiente tabla muestra los costos de mantenimientos que posee la clínica dental en un año. (Esta información fue proporcionada por la encargada de planificación de la clínica dental).

Costos de Mantenimiento	
Planta de Emergencia y Compresor	\$ 4,857.57
Aire acondicionados	\$ 3,966.52
Bomba de succión	\$ 250.00
Módulos Dentales	\$ 1,045.54
Rayos x	\$ 3,160.00
Emisor de Rayos X para equipo panorámico dental	\$ 3,250.00
salario de técnico para emisor de rayos x	\$ 7,200.00
Equipo para área extramural	\$ 6,500.00
Total	\$ 30,229.63

3. Propuesta de actualización de paquetes dentales por áreas.

Los paquetes dentales representan los distintos materiales que se le proporcionan al alumno antes, durante y después del proceso que se esté llevando a cabo; los cuales tienen un costo que lo paga el paciente o en algunos casos el alumno, también el alumno es el que paga extra del valor del paquete si necesitara una porción más de determinados materiales; es por ello que las tablas anteriores son de suma importancia para la dirección de clínica porque además de ayudar a calcular el costo de los paquetes también contribuye a costear las porciones extra que el alumno necesite; y con ello contribuir a mejorar el control del gasto de materiales.

La siguiente propuesta de los diferentes paquetes dentales se toma como base la teoría del Costeo Directo debido a que solo se toma en cuenta los costos variables en los que se incurre en la prestación del servicio (materiales dentales).

La base para calcular los paquetes dentales es el precio unitario de las porciones de materiales que se calcularon en las tablas anteriores.

A continuación se presentara la diferente propuesta de paquetes ya actualizadas.

3.1 Ortodoncia

ORTODONCIA		
Aparato de ortodoncia		
Cantidad	Material	Precio
2	Bolsas de yeso piedra (200gr)	\$ 0.61
1	Lamina de cera rosada	\$ 0.20
TOTAL		\$ 0.81

3.2 Periodoncia

Periodoncia		
Dentales para alisado		
Cantidad	Material	Precio
1	Anestésicos	\$ 0.38
1	Agujas	\$ 0.08
1	Eyectores	\$ 0.03
5	Gasas	\$ 0.25
1	Algodón	\$ 0.05
TOTAL		\$ 0.79

3.3 Odontopediatria

Odontopediatria		
Pulpectomia		
Cantidad	Material	Precio
1	Anestésicos	\$ 0.38
1	Agujas	\$ 0.08
3	Eyectores	\$ 0.09
3	Diques	\$ 0.57
8	Rodetes de algodón	\$ 0.10
1	Radiografías N 2	\$ 0.35
TOTAL		\$ 1.57

Pulpotomia		
Cantidad	Material	Precio
1	Anestésicos	\$ 0.38
1	Agujas	\$ 0.08
1	Eyectores	\$ 0.03
1	Diques	\$ 0.19
4	Rodetes de algodón	\$ 0.05
TOTAL		\$ 0.73

3.2 Diagnóstico

Diagnóstico		
Diagnóstico Adulto		
Cantidad	Material	precio
6	Radiografías N 2	\$2.12
TOTAL		\$2.12

Diagnóstico Adulto		
Cantidad	Material	precio
2	Radiografías N 0	\$0.99
2	Radiografías N 2	\$0.71
TOTAL		\$1.70

Detartraje		
Cantidad	Material	Precio
1	Eyector	\$0.03
5	Gasas	\$0.25
TOTAL		\$0.28

Curetaje		
Cantidad	Material	Precio
1	Eyector	\$0.03
5	Gasas	\$0.25
1	Algodón	\$0.05
1	Aguja	\$0.08
1	Anestésico	\$0.38
TOTAL		\$0.79

Profilaxis		
Cantidad	Material	precio
1	Copita de Hule	\$0.21
1	Eyector	\$0.03
TOTAL		\$0.24

3.3 Endodoncia

Endodoncia		
Endodoncia Multiradicular		
Cantidad	Material	Precio
3	Anestésicos	\$ 1.14
3	Agujas largas	\$ 0.24
3	Eyectores	\$ 0.09
3	Diques 6 x 6	\$ 0.57
5	Rodetes de algodón	\$ 0.06
5	Radiografías N 2	\$ 1.77
TOTAL		\$ 3.87

Endodoncia Monoradicular		
Cantidad	Material	Precio
2	Anestésicos	\$ 0.76
2	Agujas Cortas	\$ 0.16
3	Eyectores	\$ 0.09
3	Diques 5 x5	\$ 0.48
5	Rodetes de algodón	\$ 0.06
5	Radiografías N 2	\$ 1.77
TOTAL		\$ 3.33

3.4 Restaurativa

Restaurativa		
Corona Individual		
Cantidad	Material	Precio
2	Agujas	\$ 0.16
2	Anestésicos	\$ 0.76
1	Acrílico Blanco para provisional polvo 1Gr	\$ 0.07
2	Eyectores	\$ 0.06
4	Rodetes	\$ 0.05
2	Porciones de Alginato (87.5gr.)	\$ 1.88
2	Porciones de yeso piedra (200gr)	\$ 0.61
1	Porciones de yeso extraduro (100gr)	\$ 0.24
1	Hoja De papel articulado	\$ 0.03
2	Hilos retractres (para posteriores, 2cm y anterior 1 cm)	\$ 0.17
TOTAL		\$ 4.03

Prótesis fija de 3 unidades		
Cantidad	Material	Precio
3	Porciones de yeso piedra (300gr)	\$ 0.91
2	Porciones de yeso Calcinado (200gr)	\$ 0.14
1	Porciones de yeso extraduro (100gr)	\$ 0.24
2	Porciones de alginato (175gr)	\$ 3.77
1/2(15gr)	Copitas de acrílico rosado para cofia	\$ 0.49
1/2(15gr)	Copitas de acrílico blanco para provisional	\$ 1.05
6	Eyectores	\$ 0.18
4	Rodetes de algodón	\$ 0.05
3	Anestésicos	\$ 1.14
3	Agujas	\$ 0.24
1	Radiografías 2	\$ 0.35
1	Lamina de cera rosada	\$ 0.20
2	Hojas de papel articulado	\$ 0.07
5	Hilos retractores (porciones de 1 cm)	\$ 0.28
TOTAL		\$ 9.11

Prótesis removible dentomucosoportado		
Cantida d	Material	Precio
3	Porciones de yeso piedra (300gr)	\$ 0.91
2	Porciones de yeso Calcinado (200gr)	\$ 0.07
1	Porciones de yeso extraduro (100 gr)	\$ 0.24
2	Láminas de cera rosada	\$ 0.40
2	Copita de acrílico rosado polvo (30gr)	\$ 0.98
1	Anestésicos	\$ 0.38

1	Agujas	\$ 0.08
2	Eyectores	\$ 0.06
1	Barras de godiva	\$ 1.67
1	bolsita de algodón	\$ 0.05
3	Hojas de papel articulado	\$ 0.10
2	Porciones de Alginato (75gr.)	\$ 1.61
TOTAL		\$ 6.56

Prótesis Completa		
Cantidad	Material	Precio
3	Porciones de yeso Calcinado (300.gr)	\$ 0.11
4	Porciones de yeso piedra (400.gr)	\$ 1.22
4	Copitas de acrílico rosado polvo (120gr)	\$ 3.94
4	Laminatas de cera rosada	\$ 0.80
2	Barras de godiva	\$ 3.33
2	Barras de cera de utilidad	\$ 0.22
3	Hojas de papel articulado	\$ 0.10
4	Porciones de alginato (175 gr)	\$ 3.77
1	bolsita de algodón	\$ 0.05
TOTAL		\$ 13.53

3.5 Cirugía

Actualmente la Clínica Dental no cuenta con paquetes en el área de Cirugía es debido a esto que se proponen los siguientes paquetes.

Para saber que materiales llevara cada paquete se contó con la ayuda de la arsenalista de esta área, luego se procedió a establecer su costo por porción como se hizo con los anteriores; el elemento nuevo en estos paquetes es que se le suma al costo (Sub total en cada paquete) el 70% del mismo, para así obtener el coto total del paquete.

Este 70% se determinó gracias a la experiencia de los doctores tanto particular en sus consultorios privados, como en la parte de docencia; ya que este porcentaje cubrirá todo material extra que vayan a utilizar según la complicación del proceso, así como también de todo ese material que no puede calcularse con facilidad cuanto se va a gastar y además el costo de limpieza de la sala de cirugía que se hace cada vez que se termina determinado tratamiento.

CIRUGÍA		
Exodoncia Simple con Sutura		
Cantidad	Material	Precio
2	Campos	\$ 0.08
1	Eyector	\$ 0.03
1	Aguja	\$ 0.08
1	Jeringa descartable	\$ 0.25
1	Sutura	\$ 2.67
2	anestésicos	\$ 0.76
1	guantes	\$ 0.23
1	gorro	\$ 0.16
1	maskarilla	\$ 0.10

	SUBTOTAL	\$	4.36
70%	solución salina, Gasas y otros	\$	3.05
	TOTAL	\$	7.41

Exodoncia Simple sin Sutura			
Cantidad	Material		Precio
2	Campos	\$	0.08
1	Eyector	\$	0.03
1	Aguja	\$	0.08
1	Jeringa descartable	\$	0.25
2	anestésicos	\$	0.76
1	guantes	\$	0.23
1	gorro	\$	0.16
1	mascarilla	\$	0.10
	SUBTOTAL	\$	1.69
70%	solución salina, Gasas y otros	\$	1.18
	TOTAL	\$	2.87

Toma de muestra de Biopsia			
Cantidad	Material		Precio
2	Campos	\$	0.08
1	Eyector	\$	0.03
1	Sutura	\$	2.67
1	Aguja	\$	0.08
1	gorro	\$	0.16
1	guantes	\$	0.23
1	mascarilla	\$	0.10
	SUBTOTAL	\$	3.35
70%	Gasas y otros	\$	2.34
	TOTAL	\$	5.69

Cirugía de Regulación Ósea

Apiccetomia		
Hemiccesion		
Cirugía de Toros		
Colocación de botón		
Canino Retenido		
Cirugía de Cordales		
Restos radiculares		
Cantida d	Material	Precio
2	Campos	\$ 0.08
1	Eyector	\$ 0.03
1	Aguja	\$ 0.08
1	Jeringa descartable	\$ 0.25
1	Sutura	\$ 2.67
1	Fresa quirúrgica	\$ 2.30
1	bolsa plástica para desechos 8x12	\$ 0.01
3	rodetes	\$ 0.04
6	anestésicos	\$ 2.28
1	guantes	\$ 0.23
1	gorro	\$ 0.16
1	mascarilla	\$ 0.10
1	gabachon	\$ 1.70
	SUBTOTAL	\$ 9.92
70%	solución salina, gasas, anestésico tópico y otros	\$ 6.95
	TOTAL	\$ 16.87
Alargamiento de corona		
Gingivectomias		
Gingivoplastias		
Cantidad	Material	Precio
2	campos	\$ 0.08
1	eyector	\$ 0.03
1	aguja	\$ 0.08

1	jeringa	\$	0.25
1	sutura catgut 4.0	\$	2.50
2	hojas de visuteri	\$	0.23
2	anestésicos	\$	0.76
1	gorro	\$	0.16
1	guantes	\$	0.23
1	mascarilla	\$	0.10
1	gabachon	\$	1.70
	SUBTOTAL	\$	6.12
70%	solución salina y otros	\$	4.28
	TOTAL	\$	10.40

3.6 Cuadro resumen de propuestas

El siguiente cuadro muestra los diferentes precios nuevos y algunos antiguos que se obtuvieron de los diferentes paquetes odontológicos para poder determinar así su diferencia en el costo de cada uno; cabe aclarar que algunos costos en lugar de aumentar han bajado debido a que en la actualidad se han reducido algún número de materiales que se daban.

TRATAMIENTO	PRECIO NUEVO	PRECIO ANTIGUO
ORTODONCIA		
Aparato de ortodoncia	\$ 0.81	

PERIODONCIA

Dentales para alisado	\$0.79	
------------------------------	--------	--

ODONTOPEDIATRIA

Pulpectomia	\$ 1.57	\$ 1.37
--------------------	---------	---------

Pulpotomia	\$ 0.73	\$ 0.68
-------------------	---------	---------

DIAGNÓSTICO

Diagnóstico Adulto	\$ 2.12	\$1.82
---------------------------	---------	--------

Diagnóstico Adulto	\$ 1.70	\$ 1.14
---------------------------	---------	---------

Detartraje	\$ 0.28	\$ 0.34
-------------------	---------	---------

Curetaje	\$ 0.79	\$0.95
-----------------	---------	--------

Profilaxis	\$ 0.24	\$ 0.25
-------------------	---------	---------

ENDODONCIA

Endodoncia Multiradicular	\$ 3.87	\$ 5.14
--------------------------------------	---------	---------

Endodoncia Monoradicular	\$ 3.33	\$ 4.00
-------------------------------------	---------	---------

RESTAURATIVA

Corona Individual	\$ 4.03	\$ 3.00
--------------------------	---------	---------

Prótesis removible dentomucosoportado	\$ 6.56	\$ 4.57
--	---------	---------

Prótesis Completa	\$13.53	\$6.86
--------------------------	---------	--------

Prótesis fija de 3 unidades	\$ 9.11	\$5.14
--	---------	--------

CIRUGIA

Exodoncia Simple con Sutura	\$ 7.41	
Exodoncia Simple sin Sutura	\$ 2.87	
Toma de muestra de Biopsia	\$5.69	
Cirugía de Regulación Ósea, Apiccetomia, Hemiccesion, Cirugía de Toros, Colocación de botón, Canino Retenido, Cirugía de Cordales, Restos radiculares	\$16.87	

4. Análisis Costo Volumen Utilidad y Punto de Equilibrio

El siguiente análisis se realiza con el afán de que las autoridades de la clínica dental puedan realizar mejores

reportes a la junta directiva de la Facultad de Odontología de la Universidad de El Salvador

Para dicho análisis se utilizara la información financiera que nos proporcionó tanto la dirección de clínica; en aspectos de ingresos a través de la memoria laboral del 2012, y aspecto de egreso de materiales, equipo e instrumentos que se ven reflejados en el plan de compra del año 2012; como también la información que proporciona la encarga de planificación de la Facultad en lo concerniente al mantenimiento de equipos odontológicos y mantenimiento de otros equipos utilizados por la Clínica Dental .

A continuación se presenta un resumen información financiera del 2012.

Ingresos que percibió la Clínica Dental en el 2012	
Clínica Intramurales	\$ 125,135.31
Clínica extramural de Santa Ana	\$ 4,928.76
Centro de Imágenes	\$ 15,790.00
Ingresos	\$ 145,854.07

Costos Fijos	
Planta de Emergencia y Compresor	\$4,857.57
Aire acondicionados	\$3,966.52
Bomba de succión	\$ 250.00
Módulos Dentales	\$1,045.54

Rayos x	\$3,160.00
Emisor de Rayos X para equipo panorámico dental	\$3,250.00
salario de técnico para emisor de rayos x	\$7,200.00
Equipo para área extramural (solo esto se compró de equipo e instrumentos)	\$6,500.00
Total	\$30,229.63

Costos Variables	
Plan de compra (Específicamente solo Materiales Dentales)	\$ 38,375.31
Total	\$ 38,375.31

4.1 Punto de equilibrio

Se entiende por punto de equilibrio al nivel de ingresos que cubre todos los costos y este hecho indica en que en ese punto no se gana ni se pierde.

Los estados financieros básicos no son suficientes como instrumentos para la toma de decisiones adecuadas; es por ello que el punto de equilibrio es una herramienta esencial para la planeación de las ganancias y la toma de decisiones adecuadas.

Costos fijos son aquellos costos que normalmente no varían en relación directa a los tratamientos que se presta en un periodo determinado; si no que están en función directa con el tiempo; no obstante estos, no se deben de tener la idea de que nunca varían, en virtud de que tienen cambios más o menos frecuentes, su característica principal es su invariabilidad, dentro de determinado límite de tiempo. Permanecen fijos independiente mente se preste servicio o no.

Costos variables son todos aquellos materiales que están en función directa del volumen de servicios que se preste en un determinado periodo.

4.1.1 Método de la Ecuación

Para determinar el punto de equilibrio para el año 2012 de la clínica se utilizara la siguiente ecuación.

$$\text{Utilidades} = (\text{ventas} - \text{Costos variables} - \text{Costos Fijos})$$

Si ordenamos la ecuación obtendremos la siguiente, muy usada en el análisis costo volumen utilidad.

$$\text{Ventas} = \text{Costos variables} + \text{Costos Fijos}$$

En el punto de equilibrio las utilidades son cero. Por lo tanto el punto de equilibrio se calcula hallando el punto en el que las ventas igualan el total de costos variables más los fijos

$$\text{Ingresos Total} = \text{Costo Total} (\text{Costo variables} + \text{Costos Fijos})$$

$$\text{Ingreso Total} = \$ 38,375.31 + \$ 30,229.63$$

$$\text{Ingresos Total} = \$ 68,604.94$$

Esto indica que como mínimo la Clínica Dental; tenía que haber percibido en concepto de ingresos el total de \$ 68,604.94 para poder cubrir todos sus costos, tantos fijos como variables.

4.2 Margen de Contribución

El factor más importante que interviene en la determinación del punto de equilibrio, es el valor que resulta de restarle a las ventas netas (ingresos), los costos variables (compra de materiales), dicha diferencia toma el nombre de contribución marginal e indica a su vez la parte que se dispone de las ventas netas para cubrir los costos fijos y la obtención de ganancias.

A continuación se sacara el margen de contribución para el año 2012

Ventas netas	\$ 145,854.07
(-) Costos variables	\$ 38,375.31
=	
Contribución Marginal	\$ 107,478.76
(-)costos Fijos	\$ 30,229.63
=	
Utilidad	\$ 77,249.13

Contribución Marginal	\$ 107,478.76	=	74%
Ventas netas	\$ 145,854.07		

Lo anterior indica que para el 2012 de cada dólar de ingresos que obtuvo la Clínica dental 74 centavos son para cubrir los

costos fijos (compra de equipo, instrumentos y mantenimientos Equipos) y obtención de la ganancia; para que los 26 centavos restantes sirvan para los costos variables (compra de materiales dentales).

5. Plan de implementación del Modelo de Costeo Directo para la actualización de los paquetes dentales de la Clínica Dental de la Facultad de Odontología de la Universidad de El Salvador

1. Introducción

El plan que se presenta a continuación para la Clínica Dental de la Facultad de Odontología de la Universidad de El Salvador es una guía que contiene aspectos que deberán ser tomados en cuenta por la dirección de la Clínica Dental para la puesta en marcha del modelo propuesto.

2. Objetivos

2.1 General

- Diseñar un programa para la Clínica Dental de la Facultad de Odontología de la Universidad de El Salvador que facilite la aplicación del Costeo Directo como una herramienta administrativa que contribuye a la toma de decisiones.

2.2 Específicos

- Determinar los requerimientos de recursos humanos y técnicos para la ejecución del modelo propuesto.

- Determinar las etapas del plan de implementación que deberán ser realizadas con el propósito de contar con la aprobación de la AGU.
- Proporcionar una guía a fin de desarrollar las actividades necesarias para ejecutar el plan y definir el tiempo de duración respectivo.

3. Recursos

Es importante detallar los insumos principales para la implementación de la propuesta, entre los cuales se encuentran:

3.1 Humanos

Se instruirán al personal administrativo de la Clínica Dental con el propósito que adquieran los conocimientos necesarios para poner en marcha el modelo de gestión de costos.

3.2 Técnicos

La entidad en estudio cuenta con las herramientas informáticas requeridas (computadora, Cañón, sillas y mesas) para desarrollar las actividades que conlleven a la aplicación del Modelo de Costeo Directo.

4. Etapas del plan de implementación

Para poner en práctica el modelo de administración de costos que contribuya a la toma de decisiones es necesaria la respectiva aprobación del nuevo arancel de los paquetes dentales que haga la Asamblea General Universitaria (AGU).

A continuación se presentan las diferentes fases del proceso de implementación.

- Presentación del Documento a la Dirección de la Clínica: se elaborará un informe en el cual se expondrá el objetivo, características, importancia, ventajas y utilidad del modelo, así mismo las actividades a desempeñar para la ejecución del estudio.
- Revisión y Estudio del Documento: En esta fase, la Junta Directiva de la Facultad hará las observaciones que considere convenientes para ser corregidas oportunamente.
- Aprobación y Autorización: Posteriormente, después de haber analizado las sugerencias para realizar las correcciones respectivas, se llevara la propuesta a la AGU donde se esperara que sea aprobada la propuesta con la finalidad de dar continuidad al plan.
- Implementación del Modelo: En esta etapa se pondrá en marcha el modelo contribuyendo a ello las personas que fueron capacitadas, lo que implica que será necesario la coordinación del personal de las distintas unidades organizativas.

Esta implementación del modelo llevará a cabo las siguientes actividades:

- Capacitar al personal administrativo de la Clínica Dental en lo que concierne en la teoría de

administración de costos; específicamente el Costeo Directo.

- Identificar los costos fijos y variables que la clínica cubrirá en el año en curso.
 - Actualizar las tablas que proporcionan el precio unitario por porción de cada material que la Clínica Dental compra en el año en curso.
 - Actualizar con la información anterior los costos de los paquetes dentales de las diferentes áreas.
 - Determinar si han existido cambios en los costos fijos con respecto al año anterior.
 - Calcular el nuevo monto de los costos fijos en el año en curso.
 - El personal administrativo de la Clínica Dental deberá determinar su punto de equilibrio y su margen de contribución en dinero para el año en gestión.
- Evaluación y Seguimiento: Se efectuará una semanal del Modelo de Costeo Directo, con la finalidad de analizar y ajustar los datos que sirvan de base para elección de las alternativas que conlleven al logro de los objetivos establecidos.

5. Presupuesto

ELEMENTO	PRESUPUESTO
Impresiones de los documentos que se presentara a Dirección de Clínica, Junta Directiva y Asamblea General Universitaria	\$ 10.00
Materiales didácticos que se ocuparan en la capacitación del personal	\$ 5.00
Refrigerio que se dará en las 6 capacitaciones a las 10 personas	\$ 60.00
TOTAL	\$ 75

6. Cronograma

A continuación se muestran las etapas y tiempos de duración respectivos para la implementación del modelo

ACTIVIDADES	TIEMPO																																							
	Marzo				Abril				Mayo				Junio				Julio				Agosto				Septiembre				Octubre				Noviembre				Diciembre			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4				
Presentación del documento a la JD	■	■	■																																					
Revisión y del Estudio Documento				■	■	■	■																																	
Aprobación y Autorización								■	■																															
Implementación del Modelo									■	■	■	■	■	■	■	■																								
Evaluación y Seguimiento																	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■				

Bibliografía

Libros:

- Bernal Torres, Cesar Augusto. (2006). Metodología de la Investigación para Administración, Economía, Humanidades y Ciencias Sociales (2ª ed.). México: Person Educación
- Cassaigne, Eduardo. Costeo Directo en la Toma de Decisiones.
- García Colín, Juan. Contabilidad de Costos. Segunda Edición. (Editorial McGraw Hill 2001).
- Garrison, Ray; Noreen, Erick; Brewer, Peter. Contabilidad Administrativa. Undécima Edición. (McGraw-Hill).
- Polimeni, Fabozzi Adelberg. Contabilidad de Costos. Tercera Edición. (Editorial McGraw-Hill, 1989).
- Ramirez Padilla, David Noel. (2008). Contabilidad Administrativa, (8ª ed.), The Mc Graw-Hill Interamericana
- Rio Gonzales, Cristóbal. Costos III Variable de Distribución, Administración y Toma de Decisiones. Primera Edición, (Ediciones Contables y Administrativas).
- Ventura Sosa, José Antonio. Costeo Directo: Decisiones Empresariales.
- Sáez Torrecilla, Contabilidad de Coses y Contabilidad de gestión. Segunda Edición.

Tesis:

- López, Herlyn Antonio; Meléndez Peraza, Melvin Ulises; Vásquez Méndez., José Ángel. Diseño de un modelo costo volumen utilidad para la toma de decisiones en la pequeña empresa fabricante de muebles de oficina en el municipio de san salvador. Caso ilustrativo. 2012

Sitio Web:

- <http://www.usmp.edu.pe/recursoshumanos/pdf/Costeo-Absorbente-y-Directo-Variable.pdf>
- <http://www.ingenieria.unam.mx/~materiafc/CCostos.html>
- <http://www.ii.iteso.mx/Ing%20de%20costos%20I/costos/tema31.htm>
- http://elescandallo.blogspot.es/img/Escandallo_teor%C3%ADa.pdf
- <http://www.monografias.com/trabajos90/analisis-costo-volumen-utilidad/analisis-costo-volumen-utilidad.shtml>
- <http://www.loscostos.info/utilidad.html>
- <http://www.uas.mx/cursoswebct/presupuestos/lec4.htm>
- http://www.odontologia.ues.edu.sv/clinica_odontologica/servicios-pacientes/servicios_para_pacientes
- <http://repositorio.maeug.edu.ec/bitstream/123456789/140/1/123505118759765793836080629897377133235.pdf>
- http://www.odontologia.ues.edu.sv/clinica_odontologica/servicios-pacientes/servicios_para_pacientes

Otros Documentos:

- Memorias Labores de la Clínica Dental de la Facultad de Odontología, (2011, 2012)
- Planes de Compra 2011, 2012, 2013 de la Clínica Dental

ANEXOS

Anexo 1: Resúmenes
de guías de
entrevistas



UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS



ESCUELA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS

ENTREVISTA PARA DIAGNOSTICAR LA SITUACION ACTUAL DE LA ADMINISTRACION DE COSTOS, DIRIGIDO AL ENCARGADO DE CONTABILIDAD DE LA FACULTAD DE ODONTOLOGIA DE LA UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR.

OBJETIVO DE LA ENTREVISTA: Conocer cómo se administran los costos de la clínica dental

INDICACIONES: El presente instrumento de recolección de información tiene por objeto diagnosticar la situación actual de la administración de costos de la clínica dental, dicha información será usada de forma confidencial, y servirá para presenta una propuesta de mejora en la en la administración de costos de la clínica, por lo cual le solicitamos contestar las siguientes interrogantes de la forma más objetiva posibles.

GRACIAS POR LA OPORTUNIDAD.

I. DATOS DE IDENTIFICACION.

- ✓ ___Nombre de la Unidad Orgánica: Administración Financiera
- ✓ ___Nombre del Entrevistado: David Gómez Gonzalo
- ✓ ___Nombre del Puesto de Trabajo: Contador
- ✓ ___Nombre del Cargo que Desempeña: Contador de la Facultad de Odontología
- ✓ ___Tiempo de Trabajar:
 - a. En la Clínica:
 - b. En la Unidad Orgánica: 10 años
 - c. En el Puesto:
- ✓ ___Nivel Académico
 - Maestría
 - Licenciatura en Contaduría
 - Bachiller
 - Técnico
 - Doctorado

- **Otros especifique:**

1. ¿Qué tipo de contabilidad lleva la Facultad de Odontología?

La contabilidad que lleva la Facultad de Odontología es Gubernamental (general)

2. ¿La contabilidad llevada en la Clínica Dental está separada de la Facultad de Odontología?

No, la contabilidad que se lleva es en base a toda la facultad de Odontología, es decir la clínica posee información financiera mensual, sobre ingresos y gastos pero solo sirve como información para la facultad, ya que esta no posee estados financieros propios.

3. ¿De qué forma se lleva la contabilidad en la Clínica Dental? (Explique el proceso)

Se lleva en base a reportes financieros mensuales.

4. ¿La Clínica Dental cuenta con Estado Financieros?

NO cuenta con estados financieros, solo cuenta con reportes financieros.

5. Si cuenta con estados financieros. ¿Cuáles son los estados financieros con que cuenta la clínica dental?

Los reportes financieros solamente.

6. ¿Cómo se controlan y registran las transacciones económicas que realiza la Clínica Dental?

La colectora le reporta al contador el ingreso diario como la documentación correspondiente, la cual esta cantidad de dinero que entra se remesa directamente al banco, en cambio en los egresos la encargada de compras le informa los gastos y compras para un determinado periodo y este se archiva para que sea aprobado posteriormente.

7. ¿Cuáles son las fuentes de financiamiento con que cuenta la Clínica Dental?

La clínica dental es una unidad productiva, es decir genera ingresos propios y también por medio de un fondo general.

8. ¿Cuáles son los gastos con que cuenta la Clínica Dental?

El contador no mantiene un dato de los gastos específicamente de la Clínica, ya que los gastos son calculados en base a toda la Facultad.

9. **¿cuáles son los gastos más representativos en la clínica dental?**

El contador no mantiene un dato de los gastos específicamente de la Clínica.

10. **¿Cómo ha sido el comportamiento de los ingresos de la clínica dental en los últimos 3 años?**

Aceptable.

11. **Como ha sido el comportamiento de los egresos de la Clínica Dental en los últimos 3 años**

Cada año vana a la alza debido a que el precio de los materiales y maquinas de la Clínica aumentan.

12. **¿Conoce la herramienta administrativa llamada: costeo directo, variable o marginal?**

(Si lo conoce contestar la siguiente.)

SI

13. **¿Estaría dispuesto a aplicar esta herramienta administrativa dentro de la clínica?**

SI



UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS



ESCUELA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS

ENTREVISTA PARA DIAGNOSTICAR LA SITUACION ACTUAL DE LA ADMINISTRACION DE COSTOS, DIRIGIDO AL ENCARGADO/A DE COMPRAS Y SUMINISTROS DE LA FACULTAD DE ODONTOLOGIA DE LA UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR.

OBJETIVO DE LA ENTREVISTA: Conocer cómo se administran los costos de la clínica dental

INDICACIONES: El presente instrumento de recolección de información tiene por objeto diagnosticar la situación actual de la administración de costos de la clínica dental, dicha información será usada de forma confidencial, y servirá para presenta una propuesta de mejora en la en la administración de costos de la clínica, por lo cual le solicitamos contestar las siguientes interrogantes de la forma más objetiva posibles.

GRACIAS POR LA OPORTUNIDAD.

I. DATOS DE IDENTIFICACION.

- ✓ ___Nombre de la Unidad Orgánica: Administración Financiera
- ✓ ___Nombre del Entrevistado: Claudia Patricia Guevara
- ✓ ___Nombre del Puesto de Trabajo: Encargada de Compras
- ✓ ___Nombre del Cargo que Desempeña: Encargada de compras y suministros
- ✓ ___Tiempo de Trabajar:
 - b. En la Clínica:
 - b. En la Unidad Orgánica: 5 años
 - c. En el Puesto:
- ✓ ___Nivel Académico
 - Maestría
 - Licenciatura en Administración de Empresas
 - Bachiller
 - Técnico
 - Doctorado

Otros especifique:

1. **¿Cómo se lleva a cabo el proceso de compra de materia prima y del equipo para la Clínica Dental? Especifique.**
La Dirección de la Clínica le genera un listado de los productos que requieren para un periodo, el cual se ingresa al plan de compras y este se envía a la UACI para que sea aprobado para ese periodo determinado.
2. **¿Qué beneficios tiene el proceso de compras actual?**
Existe más garantía en la compra, mas respaldo legales, no existe una malicia en la compra, existe más opciones de proveedores y sin compromiso, existe un mayor tiempo de pago a proveedores.
3. **¿Qué problemas tiene el proceso de compas actual?**
El tiempo que se tarda la licitación, el precio es más elevado debido a la forma de pago.
4. **¿Nombres de algunas empresas proveedoras de la Clínica Dental?**
ADESAL, ICOMEDI, TRIGUEÑOS, RAFT,
5. **¿Cuáles son los insumos más utilizados por la Clínica Dental?**
Guantes, mascarillas, inyectores de saliva, jeringas
6. **¿Cómo han sido los costos de los insumos y/o materiales que ocupa la Clínica Dental?**
Cada año los precios de los insumos y materiales aumentan, algunos se mantienen pero la inflación de los precios y la forma de pago hace que los proveedores aumenten año con año el costo de estos.
7. **¿Cuenta la Clínica Dental con un presupuesto de compra de insumos y/o materiales?**
No trabajan en base a un presupuesto, trabajan en base a compras de años anteriores.
8. **¿Qué elementos se toman en cuenta a la hora de comprar materia prima y equipo para la Clínica Dental?**
En primer lugar la calidad, luego presentación y luego el precio, luego la unidad financiera UACI de universidad debe de evaluar que las empresas participantes en la licitación cumplan con la capacidad técnica, financiera y legal para poder optar a comprar el materia a una de ellas.
9. **¿Cada cuanto compra insumos la Clínica Dental?**
Cada año.

10. ¿Cómo ha sido el comportamiento de los insumos y/o materiales de la Clínica Dental en los últimos 3 años?
Aumenta año con año
11. ¿Conoce la herramienta administrativa llamada: costeo directo, variable o marginal?
(Si lo conoce contestar la siguiente.)
SI
12. ¿Estaría dispuesto a aplicar esta herramienta administrativa dentro de la clínica?
SI



UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS



ESCUELA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS

ENTREVISTA PARA DIAGNOSTICAR LA SITUACION ACTUAL DE LA ADMINISTRACION DE COSTOS, DIRIGIDO AL DIRECTOR DE LA CLINICA DENTAL DE LA FACULTAD DE ODONTOLOGIA DE LA UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR.

OBJETIVO DE LA ENTREVISTA: Conocer cómo se administran los costos de la clínica dental

INDICACIONES: El presente instrumento de recolección de información tiene por objeto diagnosticar la situación actual de la administración de costos de la clínica dental, dicha información será usada de forma confidencial, y servirá para presenta una propuesta de mejora en la en la administración de costos de la clínica, por lo cual le solicitamos contestar las siguientes interrogantes de la forma más objetiva posibles.

GRACIAS POR LA OPORTUNIDAD.

I. DATOS DE IDENTIFICACION.

- ✓ ___Nombre de la Unidad Orgánica: Dirección de Clínica
- ✓ ___Nombre del Entrevistado: DR. JOSÉ OSMÍN RIVERA VENTURA
- ✓ ___Nombre del Puesto de Trabajo: Director de Clínicas
- ✓ ___Nombre del Cargo que Desempeña: Director de la Clínica
- ✓ ___Tiempo de Trabajar:
 - c. En la Clínica:
 - b. En la Unidad Orgánica: 5 años
 - c. En el Puesto:
- ✓ ___Nivel Académico
 - Maestría
 - Licenciatura
 - Bachiller
 - Técnico
 - Doctorado

Otros especifique:

1. ¿Cuáles son los servicios odontológicos que presta la Clínica Dental?

- Emergencia.
- Cirugía.
- Periodoncia.
- Rehabilitación Oral.
- Ortodoncia.
- Creación.

2. Qué tipo de personal labora en la Clínica Dental?

El personal que labora en la clínica se divide en operativo, administrativo y docente el cual está repartido de la siguiente manera:

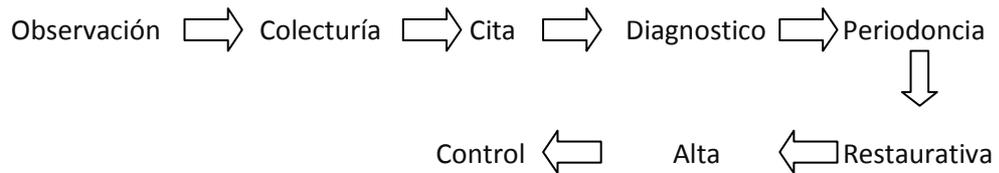
Arsenalistas 5
Administrativos 9
Servicio General 9
Personal Docente 50

3. Cuál es la población a la cual presta servicios odontológicos la Clínica Dental.

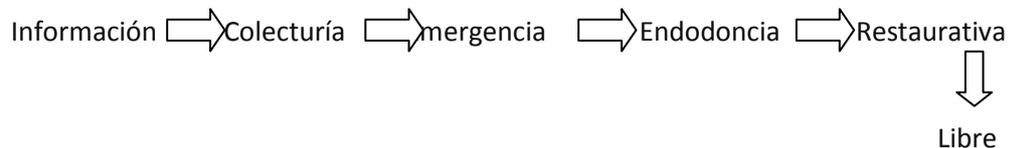
La Clínica Dental presta sus servicios desde los 0 años hasta aproximadamente 78 años.

4. ¿Descripción del proceso de que realiza un paciente para ser atendido desde que entra a recibir el servicio hasta que finaliza el tratamiento odontológico?

PACIENTE NORMAL



PACIENTE EMERGENCIA



5. ¿Cómo se planifican los tratamientos odontológicos que presta la Clínica Dental?

Los tratamientos se basan en base a los programas clínicos, estos pasan a ser requisitos indispensables para la aprobación del curso clínico.

6. ¿En qué consiste el Plan Académico de prácticas estudiantiles?

Consiste en desarrollar habilidades y destrezas de acuerdo a la maya curricular, dicho de otra manera que el estudiante tiene que aprobar en un ciclo, el cual consiste de clase teórica en pre clínica y luego la practica en la Clínica de la Facultad

7. ¿Con que frecuencia se planifican los tratamientos odontológicos que presta la Clínica Dental?

Se planifican todos los años en los 2 ciclos y se hace en base al número de estudiantes en cada ciclo.

8. ¿Cómo ha sido la demanda del servicio odontológico en los últimos 5 años y porque?

La demanda en los últimos 5 años ha sido ACEPTABLE, ya que se cumplen las metas y los objetivos por arriba del 80%.

9. ¿Cómo se le asignan recursos a cada unidad de la Clínica Dental?

Los recursos se le asignan en base al plan de compras de años anteriores.

10. ¿Qué problema administrativos ha presentado la Clínica Dental?

- Disponibilidad de fondos.
- Ejecutar el plan de compras.
- La mora de los estudiantes.
- Los precios o actualizaciones de los aranceles

11. ¿Quién toma las decisiones en la Clínica Dental

Las decisiones son tomadas por el Director de la Clínica con sus 2 jefaturas intra y extramurales.

12. ¿Qué tipo de decisiones toma como Director de la Clínica Dental?

- Jornalización de las tareas clínicas.
- Asignación de los pacientes.
- Registro de asistencias.
- Planifica y ejecutar el plan de compras.

13. ¿Quién o quiénes son los encargados de establecer los precios arancel de los tratamientos odontológicos que presta la Clínica Dental?

- El Comité técnico asesor.
- Vicedecano.
- 3 Directores
- 7 Jefaturas

Luego esto se envía a Junta Directiva de la Facultad de Odontología y si es aprobada se manda a la AGU.

14. ¿Cómo es el proceso para establecer un nuevo arancel para los tratamientos odontológicos?

Se debe de hacer un estudio técnico por las personas antes mencionadas, el cual se envía a Junta Directiva de la Facultad de Odontología y si es aprobada se manda a la AGU.

15. ¿Qué mecanismos utiliza para medir el logro de los resultados establecidos por la Clínica?

Los resultados se miden a través del seguimiento del plan operativo.

16. Existe una actualización constante en cuanto a los costos de los procesos clínicos

NO

17. Existe mora en el pago de los tratamientos dentales

SI

18. Como se administra la mora del pago de los tratamientos dentales

La mora se va cargado cada mes hasta el final del ciclo que el estudiante tiene que quedar solvente para poder aprobar la asignatura.

19. La clínica dental cuenta con un presupuesto definido

SI dentro del plan de compras.

20. Quien o quienes son los encargados de realizar el presupuesto de la clínica dental

- Jefes de Áreas.
- Jefes intra y extramurales.
- Dirección de Planificación.

21. Cuáles son las fuentes de financiamiento de la clínica dental

- Fondo General.
- Recursos Propios.

22. ¿Conoce la herramienta administrativa llamada: costeo directo, variable o marginal? (Si su respuesta es sí pase a la siguiente pregunta)

NO

23. ¿Estaría dispuesto a aplicar esta herramienta administrativa dentro de la clínica?



UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS



ESCUELA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS

ENTREVISTA PARA DIAGNOSTICAR LA SITUACION ACTUAL DE LA ADMINISTRACION DE COSTOS, DIRIGIDA A LA ENCARGADA DE FINANZAS DE LA FACULTAD DE ODONTOLOGIA DE LA UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR.

OBJETIVO DE LA ENTREVISTA: Conocer cómo se administran los costos de la clínica dental

INDICACIONES: El presente instrumento de recolección de información tiene por objeto diagnosticar la situación actual de la administración de costos de la clínica dental, dicha información será usada de forma confidencial, y servirá para presenta una propuesta de mejora en la en la administración de costos de la clínica, por lo cual le solicitamos contestar las siguientes interrogantes de la forma más objetiva posibles.

GRACIAS POR LA OPORTUNIDAD.

I. DATOS DE IDENTIFICACION.

- ✓ ___Nombre de la Unidad Orgánica: Administración Financiera
- ✓ ___Nombre del Entrevistado:
- ✓ ___Nombre del Puesto de Trabajo: Administrador Financiero
- ✓ ___Nombre del Cargo que Desempeña: Financiero
- ✓ ___Tiempo de Trabajar:
 - d. En la Clínica:
 - b. En la Unidad Orgánica: 15 años
 - c. En el Puesto:
- ✓ ___Nivel Académico
 - Maestría
 - Licenciatura en Administración de Empresas
 - Bachiller
 - Técnico
 - Doctorado

Otros especifique:

1. ¿Cuáles son las fuentes de financiamiento con las que cuenta la Clínica Dental?

Las fuentes de financiamiento de la Clínica Dental son:

- Recursos propios.
- Fondo General.

2. ¿Qué se toma en cuenta para asignar el presupuesto de la Clínica Dental?

El Director de la Clínica Dental es el encargado junto a sus jefaturas de elaborar el presupuesto de esta, ellos lo hacen conforme al año anterior y este se incluye en el presupuesto de la Facultad de Odontología, ya que el presupuesto que se le asigna va dentro del de la Facultad y cuando este es aprobado ese dinero se destina a la clínica según lo antes requerido por ellos mismos.

3. ¿Cómo ha sido la situación financiera de la Clínica Dental en los últimos 3 años?

La situación de la clínica según el Director es aceptable ya que se cumplen sus metas casi en su totalidad. Aunque como unidad financiera no se puede medir exactamente ya que no posee estados financieros, solo tiene informes mensuales de los ingresos que esta tiene y egresos los cuales son variables cada mes.

4. ¿Cómo se mide el desempeño financiero de la Clínica Dental?

A través de los informes financieros, donde estos cada mes poseen las entradas de dinero de la Clínica Dental, los cuales son variables.

5. ¿Cree que la Clínica se puede mantener con lo que percibe de sus pacientes?

Los recursos propios que genera la clínica solo alcanzan para los materiales y una que otra máquina, pero el fondo general viene al solventar algunas obligaciones de esta, como lo es la compra que máquinas odontológicas y salarios entre otros.

6. ¿La Clínica Dental cuenta con dinero en efectivo para hacerle frente a sus obligaciones económicas a corto plazo?

SI, pero solo en compra de materiales los cuales se compran rara vez, ya que los materiales así como otros gastos se realizan cada año.

7. ¿La Clínica Dental cuenta con una solvencia financiera?

La Clínica Dental cuenta con solvencia financiera para hacerle frente solo a la compra de materiales, pero cabe recalcar que muchas veces existe mora por parte de los estudiantes debido a que estos pagan los aranceles de los tratamientos hasta final de ciclo.

8. ¿Cuáles son los gastos más representativos de la Clínica y porque?

Como jefa de finanzas solo llevamos los gastos de la Facultad de Odontología en su totalidad, no por áreas.

9. ¿Cómo afecta la mora de los tratamientos dentales en el funcionamiento de la Clínica ? (explique)

La mora afecta el funcionamiento de la Clínica Dental en cuanto a la compra de algunos materiales que se han terminado y no hay existencias y también con algunas obligaciones de corto plazo.

10. ¿Cómo se podrían disminuir los gastos de la Clínica Dental?

Los gastos de la Clínica se pueden disminuir mediante el buen manejo de los materiales odontológicos ya que muchas veces los estudiantes lo desperdician y de igual forma por medio de una mejor administración de los recursos que los son asignadas a esta.

**11. ¿Conoce la herramienta administrativa llamada: Costeo Directo, Variable o Marginal?
(Si lo conoce contestar la siguiente.)**

SI

12. ¿Estaría dispuesto a aplicar esta herramienta administrativa dentro de la Clínica?

SI



UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS



ESCUELA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS

ENTREVISTA PARA DIAGNOSTICAR LA SITUACION ACTUAL DE LA ADMINISTRACION DE COSTOS, DIRIGIDA A LA ENCARGADA DE PLANIFICACION DE LA FACULTAD DE ODONTOLOGIA DE LA UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR.

OBJETIVO DE LA ENTREVISTA: Conocer cómo se administran los costos de la clínica dental

INDICACIONES: El presente instrumento de recolección de información tiene por objeto diagnosticar la situación actual de la administración de costos de la clínica dental, dicha información será usada de forma confidencial, y servirá para presenta una propuesta de mejora en la en la administración de costos de la clínica, por lo cual le solicitamos contestar las siguientes interrogantes de la forma más objetiva posibles.

GRACIAS POR LA OPORTUNIDAD.

I. DATOS DE IDENTIFICACION.

- ✓ ___ Nombre de la Unidad Orgánica: Dirección de Planificación
- ✓ ___ Nombre del Entrevistado (a): DRA. MARÍA EUGENIA RIVAS DE AGUIRRE
- ✓ ___ Nombre del Puesto de Trabajo: Planificadora
- ✓ ___ Nombre del Cargo que Desempeña: Jefe de Planificación
- ✓ ___ Tiempo de Trabajar:
 - e. En la Clínica:
 - b. En la Unidad Orgánica: 5 años
 - c. En el Puesto:
- ✓ ___ Nivel Académico
 - Maestría
 - Licenciatura
 - Bachiller
 - Técnico

- Doctorado



Otros especifique:

1. **¿La Clínica Dental cuenta con un plan operativo para el desarrollo de sus actividades?**

SI, cada año se realiza.

2. **Si lo tiene ¿Quiénes participan en su elaboración?**

Las personales que realizan el Plan Operativo son:

- Director de Clínica.
- Jefe de Clínica Intramural.
- Jefe de Clínica Extramural.

Siempre apoyados por los Arsenalistas y secretarias.

3. **¿En qué consiste el plan operativo anual de la Clínica Dental?**

El plan operativo consiste en actualizar la malla curricular, la cual consiste es repartir las horas que cada uno de los estudiantes debe de cumplir según la carga académica, las cuales las hace en pre clínica, de la misma forma se asigna los maestro según las áreas y de igual forma este plan operativo detalla algunos programas sociales que la Clínica Dental realiza para la sociedad.

4. **¿Cómo se planifican los costos de un periodo de la Clínica?**

Estos planifican según los años anteriores.

5. **¿Qué problemas administrativo ha mostrado la Clínica Dental?**

- Desactualizacion de los aranceles.
- La mora de los estudiantes.

6. **¿Cómo se planifica las actividades de campo que realiza la Clínica Dental?**

Las actividades de campo se planifican según las necesidades de la sociedad, pero estas son organizadas por el Director de Clínica y sus dependientes.

7. **¿Cómo se planifican los tratamientos que realizan la Clínica Dental?**

Esto se hace en el plan operativo.

8. **¿Considera que la Clínica valora y registra adecuadamente sus costos?**

Los costos son registrados correctamente, el problema es la desactualización de cada uno de ellos.

9. **¿Cómo se podría mejorar la demanda de pacientes de la Clínica Dental?**

La demanda que posee la Clínica Dental es muy alta, pero si se podría mejorar a través de la publicidad.

10. **¿Conoce la herramienta administrativa llamada: Costeo Directo, Variable o Marginal? (Si su respuesta es sí pase a la siguiente pregunta)**

NO

11. **¿Estaría dispuesto a aplicar esta herramienta administrativa dentro de la Clínica?**

Anexo 2: Planes de
compras 2011, 2012 y
2013

PLAN DE COMPRAS DE MATERIAL, INSTRUMENTAL Y EQUIPO DENTAL 2011.

CORRE.	BIEN O SERVICIO	ESPECIFICACIONES TECNICAS	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD SOLICITADA	PRECIO UNITARIO	TOTAL
1	Acrílico	Transparente polvo rápido (uso dental)	libra	10	\$ 27.29	\$ 272.90
2	Adrenalina 1:1000		Ampolla	1	\$ 3.13	\$ 3.13
3	Aguja	De Sutura con hilo 3 - 0	Caja de 12	25	\$ 11.00	\$ 275.00
4	Alambre de Ortodoncia	No. 0.32	Rollo	1	\$ 70.95	\$ 70.95
5	Alcohol	Isopropílico	Galón	15	\$ 6.85	\$ 102.75
6	Alcohol	90°	Galón	15	\$ 5.65	\$ 84.75
7	Alcohol	Gel	Galón	20	\$ 25.00	\$ 500.00
8	Alcote	Separador de modelos	Frasco de 300 ml	1	\$ 10.38	\$ 10.38
9	Alginato	Tipo jeltrate regular	bolsa de 452 grs.	25	\$ 6.69	\$ 167.25
10	Algodón	Absorbente	Rollo de 300 grs.	25	\$ 2.25	\$ 56.25
11	Anestésico	Con Mepivacaina al 2%	Caja de 50	100	\$ 19.00	\$ 1,900.00
12	Anestésico	Con Mepivacaina al 3%	Caja de 50	25	\$ 19.00	\$ 475.00
13	Aparato Ultrasonido Piezoeléctrico	P5 Newtron X5 Equipo más 23 insertos	Unidad	1	\$ 4,181.00	\$ 4,181.00
14	Banda Matriz	Angosta 3/16	Cajita	10	\$ 2.13	\$ 21.30
15	Bandeja	Mediana de acero inoxidable	unidad	2	\$ 35.00	\$ 70.00
16	Bolsas para esterilización	12 x 26 x 4	Caja de 1000	50	\$ 75.00	\$ 3,750.00
17	Brocas de acero	Para pin para post No. 3	Estuche	2	\$ 30.60	\$ 61.20
18	Brocas de acero	Para pin para post No. 4	Estuche	2	\$ 30.60	\$ 61.20
19	Brochitas	Para profilaxis	Caja de 144/u.	2	\$ 29.81	\$ 59.62
20	Campos	Desechable	Caja de 300	75	\$ 20.00	\$ 1,500.00
21	Caretas de protección	Para procedimientos quirúrgicos	caja	20	\$ 29.00	\$ 580.00
22	Cemento	Autoadhesivo de Resina en cápsulas	Estuche	1	\$ 84.75	\$ 84.75
23	Cemento	Calcibiotic (uso dental)	Estuche	15	\$ 28.35	\$ 425.25
24	Cemento	Ionómero de vidrio para coronas y puentes, polvo y líquido 16 gr. De polvo y 9 ml de líquido	Estuche	5	\$ 39.77	\$ 198.85
25	Cemento	Resina de autocurado para prótesis adhesivas	Estuche	5	\$ 67.80	\$ 339.00
26	Cemento	Provisional coltosol	Tarro	20	\$ 5.00	\$ 100.00
27	Cemento	Temporal libre de eugenol	Estuche	25	\$ 24.00	\$ 600.00
28	Cemento	Sellador Top Seal	Estuche	3	\$ 55.00	\$ 165.00
29	Cera	Para hueso	Caja de 24	2	\$ 5.72	\$ 11.44
30	Cera	Pegajosa	Caja de 12	10	\$ 3.90	\$ 39.00
31	Chuck	Concentrix	unidad	10	\$ 15.00	\$ 150.00
32	Clorexidina	Al (0.12%)	Galón	15	\$ 20.00	\$ 300.00
33	Clorfeniramina		Ampolla	15	\$ 3.08	\$ 46.20
34	Colorante	Para ortocryl amarillo 161 -604-00	Frasco 30 ml.	3	\$ 13.20	\$ 39.60
35	Colorante	Para ortocryl azul 161 -603-00	Frasco 30 ml.	3	\$ 13.20	\$ 39.60
36	Colorante	Para ortocryl rojo 161-601-00	Frasco 30 ml.	3	\$ 13.20	\$ 39.60
37	Copitas	Para profilaxis	Caja de 144/u.	106	\$ 15.84	\$ 1,679.04
38	Coronas de acero cromado	Para dientes temporarios	Estuche	3	\$ 5.00	\$ 15.00

PLAN DE COMPRAS DE MATERIAL, INSTRUMENTAL Y EQUIPO DENTAL 2011.

CORRE.	BIEN O SERVICIO	ESPECIFICACIONES TECNICAS	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD SOLICITADA	PRECIO UNITARIO	TOTAL
39	Coronas de acero cromado	Para dientes permanentes (1a. Molar superior e inferior)	Estuche	3	\$ 5.00	\$ 15.00
40	Coronas de celuloide	Para dientes temporarios	Unidad	10	\$ 0.50	\$ 5.00
41	Cubierta de Procesador Automático de Radiografía	Permite revelar radiografías sin necesidad de ambientes oscuros	Unidad	1	\$ 950.00	\$ 950.00
42	Cucharillas para caries dental	Pequeñas	Unidad	10	\$ 2.02	\$ 20.20
43	Cucharillas para caries dental	Medianas	unidad	10	\$ 2.02	\$ 20.20
44	Cuñas	De madera pequeñas	bolsa	3	\$ 27.73	\$ 138.65
45	Cureta	Anterior	unidad	3	\$ 2.95	\$ 14.75
46	Cureta	Posterior	unidad	3	\$ 2.95	\$ 14.75
47	Desinfectante	Para Biosonic en polvo	libra	50	\$ 56.25	\$ 2,812.50
48	Dique	De goma 3 x 3	Caja de 52	3	\$ 8.40	\$ 42.00
49	Dique	De goma 6 x 6	Caja de 36	100	\$ 6.78	\$ 678.00
50	Disinone ampolla		Caja de 4	3	\$ 13.90	\$ 69.50
51	Elevadores	Apical curvo derecho fino	unidad	3	\$ 3.50	\$ 27.50
52	Elevadores	Apical curvo izquierdo fino	unidad	3	\$ 3.50	\$ 27.50
53	Elevadores	Periosteo	unidad	3	\$ 6.00	\$ 30.00
54	Elevadores	Recto plano fino	unidad	3	\$ 3.50	\$ 26.50
55	Escudillas	Escudilla mediana de acero inoxidable	unidad	3	\$ 4.00	\$ 12.00
56	Esparedrapo	Micropore estándar	unidad	3	\$ 1.06	\$ 5.30
57	Espátulas	# 7	unidad	3	\$ 1.90	\$ 9.50
58	Espejo	# 3 con mango	unidad	20	\$ 3.50	\$ 70.00
59	Espejo	# 3 sin mango	unidad	10	\$ 0.70	\$ 7.00
60	Estetoscopio		Unidad	1	\$ 10.00	\$ 10.00
61	Eucaliptol		Frasco de 30 ml	4	\$ 18.00	\$ 72.00
62	Eugenol químicamente puro	Químicamente puro líquido	Frasco	10	\$ 2.85	\$ 28.50
63	Explorador		unidad	10	\$ 1.90	\$ 19.00
64	Eyectores para extraer saliva, plásticos	Para extraer saliva, plásticos	bolsa de 100	150	\$ 2.50	\$ 375.00
65	Flúor gel	PH Neutro	Frasco	3	\$ 9.00	\$ 45.00
66	Flux		Frasco	3	\$ 7.50	\$ 37.50
67	Fórceps	# 101	unidad	3	\$ 8.75	\$ 43.75
68	Formocresol		Frasco	3	\$ 6.50	\$ 32.50
69	Fresas	Quirúrgicas # 702 tallo largo	Unidad	250	\$ 2.30	\$ 575.00
70	Fresas	Redondas No. 1/2	Unidad	10	\$ 1.50	\$ 15.00
71	Fresas	Redondas No. 1/4	Unidad	10	\$ 1.50	\$ 15.00
72	Fushina		Frasco de 25 gr.	1	\$ 400.00	\$ 400.00
73	Gabachas	Desechables XL manga larga	unidad	60	\$ 3.42	\$ 205.20
74	Gas	Butano	unidad	3	\$ 6.00	\$ 30.00
75	Gasa	Absorbente	Rollo x yardas	3	\$ 13.00	\$ 65.00
76	Gel grabador fosfórico	35% jeringas de 10 ml	jeringa	20	\$ 7.00	\$ 140.00

PLAN DE COMPRAS DE MATERIAL, INSTRUMENTAL Y EQUIPO DENTAL 2011.

CORRE.	BIEN O SERVICIO	ESPECIFICACIONES TECNICAS	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD SOLICITADA	PRECIO UNITARIO	TOTAL
77	Godiva	De baja fusión	Caja de 12	5	\$ 17.25	\$ 86.25
78	Gorros	Desechables	unidad	200	\$ 0.04	\$ 8.00
79	Guantes	De latex talla S	Caja 100 pares	10	\$ 3.50	\$ 35.00
80	Guantes	Quirúrgicos XL	Caja 50 pares	5	\$ 11.50	\$ 57.50
81	Hidróxido de Calcio	Químicamente puro polvo	Frasco	2	\$ 18.00	\$ 36.00
82	Hilo retractor (uso médico)		Caja de 72"	10	\$ 14.00	\$ 140.00
83	Hilo de seda dental		cajita	30	\$ 3.31	\$ 99.30
84	Hipoclorito de Sodio		garrafa	50	\$ 3.25	\$ 162.50
85	Hisopos	De madera	Bolsa	10	\$ 2.00	\$ 20.00
86	Hojas de bisturí	# 15	Caja de 100	20	\$ 8.00	\$ 160.00
87	Hojas de bisturí	# 11	Caja de 100	30	\$ 11.43	\$ 342.90
88	Inflacord Retard 6 + 6	Acetato y fosfato de betametazona	Ampolla	15	\$ 12.00	\$ 180.00
89	Jeringa descartable	de 3cc. Con aguja	Caja de 100	7	\$ 15.00	\$ 105.00
90	Jeringa descartable	de 10cc. Con aguja	Caja de 100	20	\$ 25.00	\$ 500.00
91	Ketorolaco de 30 mg		Ampolla	25	\$ 7.73	\$ 193.25
92	Liija de celuloide	Grano fino	Caja de 100	1	\$ 9.04	\$ 9.04
93	Limas	15 - 40 de 28 mm	Juego	3	\$ 11.50	\$ 34.50
94	Limas	45 - 80 de 28 mm	Juego	2	\$ 13.25	\$ 26.50
95	Líquido p/mescla de vitremer 3303 L 6 ml.		Frasco	5	\$ 13.56	\$ 67.80
96	Oxido de Zinc	Químicamente puro	bolsa de 4 onzas	4	\$ 2.35	\$ 9.40
97	Papel para articular		Caja de 12	50	\$ 5.00	\$ 250.00
98	Pasta	Para profilaxis	Tarro	20	\$ 4.35	\$ 87.00
99	Pastillas reveladoras	Reveladoras de placa dentobacteriana	Caja de 100	40	\$ 9.95	\$ 398.00
100	Piedra pómez	Extrafina	libra	5	\$ 2.50	\$ 12.50
101	Pieza de mano	De alta velocidad Concentrix	Unidad	5	\$ 218.00	\$ 1,090.00
102	Pinza	Alice	unidad	2	\$ 6.75	\$ 13.50
103	Pinza Adson con garra	Con garra	unidad	2	\$ 4.00	\$ 8.00
104	Porcelain ETCH + Puntas de acido para porcelana		jeringa	1	\$ 21.07	\$ 21.07
105	Protectores de sirona		Unidad	1,000	\$ 0.20	\$ 200.00
106	PSI Pasta Indicadora de presión		caja	10	\$ 25.00	\$ 250.00
107	Puntas de Gutapercha	15 - 40	cajita	50	\$ 5.10	\$ 255.00
108	Puntas de Gutapercha	Medium fine	cajita	20	\$ 5.10	\$ 102.00
109	Puntas de Gutapercha	# 25	cajita	10	\$ 5.10	\$ 51.00
110	Puntas de Gutapercha	# 30	cajita	50	\$ 5.10	\$ 255.00
111	Puntas de Gutapercha	# 35	cajita	30	\$ 5.10	\$ 153.00
112	Puntas de Gutapercha	# 50	cajita	20	\$ 5.10	\$ 102.00
113	Puntas de Gutapercha	Fine	cajita	50	\$ 5.10	\$ 255.00
114	Puntas de Papel	15 - 40	cajita	20	\$ 4.90	\$ 98.00
115	Resina Fotocurado	Para anteriores y posteriores	Estuche	10	\$ 79.00	\$ 790.00

PLAN DE COMPRAS DE MATERIAL, INSTRUMENTAL Y EQUIPO DENTAL 2011.

CORRE.	BIEN O SERVICIO	ESPECIFICACIONES TECNICAS	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD SOLICITADA	PRECIO UNITARIO	TOTAL
116	Resina Fotocurado	Para posterior P90 4 jeringas	Estuche	10	\$ 110.00	\$ 1,100.00
117	Sellador de fosas y fisuras fotocurado con Flúor		Estuche	10	\$ 33.90	\$ 339.00
118	Sistema Adhesivo	Compatible con resina de fotocurado	Estuche	10	\$ 67.80	\$ 678.00
119	Soldadura de Plata		Rollo	1	\$ 30.00	\$ 30.00
120	Solución Isotónica 5% 250 ml c/u	5% 250 ml c/u	Caja de 36	20	\$ 30.60	\$ 612.00

TOTAL DE COMPRA

\$ 35,004.34

PLAN DE COMPRAS DE MATERIAL DENTAL 2012.

Corre.	Descripción	Unidad de medida	Cantidad solicitada	Precio Unitario	Total
DESECHABLES					
1	Alcohol 90°	Galón	15	\$ 9.00	\$ 135.00
2	Alcohol Isopropílico	Galón	15	\$ 20.00	\$ 300.00
3	Aguja corta No.30	Caja	100	\$ 6.99	\$ 699.00
4	Anestésico 2%	Caja de 30	150	\$ 21.99	\$ 3,298.50
5	Anestésico 3%	Caja de 30	30	\$ 21.99	\$ 647.70
6	Bolsa plástica 4 x 6	Paquete de 500	50	\$ 4.25	\$ 212.50
7	Bolsa plástica 5 x 8	Paquete de 500	30	\$ 1.60	\$ 48.00
8	Bolsa plástica 8 x 12	Paquete de 500	40	\$ 3.86	\$ 154.40
9	Bolsa de papel con cinta autoadhesiva para esterilización 12 X 26 X 4	Caja de 200	150	\$ 18.72	\$ 2,808.00
10	Campos desechables	Caja de 500	50	\$ 24.00	\$ 1,200.00
11	Esparadrapo microporoso estándar	Unidad	5	\$ 1.21	\$ 6.05
12	Eyectores de saliva	Bolsa de 100	100	\$ 2.45	\$ 245.00
13	Gabacha desechable XL	Unidad	100	\$ 3.42	\$ 342.00
14	Gasa	Rollito x yardas	5	\$ 30.00	\$ 150.00
15	Gorro cirujano	Bolsa de 100	25	\$ 4.00	\$ 100.00
16	Guantas de latex S	Caja de 50 pares	150	\$ 3.91	\$ 586.50
17	Guantas de latex M	Caja de 50 pares	150	\$ 4.05	\$ 607.50
18	Guantas de latex L	Caja de 50 pares	100	\$ 4.00	\$ 400.00
19	Guantas de latex XL	Caja de 50 pares	20	\$ 12.08	\$ 241.60
20	Hipoclorito de sodio al 12%	Galón	30	\$ 2.52	\$ 75.60
21	Hisopos de madera	Bolsa de 100	10	\$ 1.95	\$ 19.50
22	Jeringa desechable 10 ml 22G X 1 1/2 con aguja	Caja de 100	50	\$ 18.00	\$ 900.00
23	Jeringa desechable 3 ml 22G X 1 1/2 con aguja	Caja de 100	10	\$ 10.00	\$ 100.00
24	Mascarilla desechable	Caja de 50	25	\$ 3.95	\$ 98.75
25	Solución Isotónica 5%	Caja de 36 frasco de 250 ml	20	\$ 34.77	\$ 695.40
26	Piedra Formet	Libra	5	\$ 3.00	\$ 15.00
OPERATORIA Y PREVENTIVA					
27	Banda Matrix-Angida 3/16"	Rollito	10	\$ 2.18	\$ 21.80
28	Cuffas de madera pequeña	bolsa	5	\$ 25.00	\$ 125.00
29	Sel Granador Fosforico 35%	Jeringa de 10 ml	20	\$ 2.50	\$ 50.00
30	Papel para articular	caja	30	\$ 5.00	\$ 150.00
31	Resina Fluida	Bolsa de 5 jeringas de 1 gr.	5	\$ 44.95	\$ 224.75
32	Resina Fotocurado para posterosa	Estuche	10	\$ 73.24	\$ 732.40
33	Sistema Adhesivo Compatible con resina de fotocurado	frasco	20	\$ 12.90	\$ 258.00
34	Cemento de ionomero de vidrio	Estuche	25	\$ 52.49	\$ 1,312.25
35	Cemento de ionomero de vidrio reforzado para mufones	Estuche	25	\$ 172.41	\$ 4,310.25
36	Vitremer Líquido refil	caja de 1 frasco de 8 ml.	20	\$ 22.99	\$ 459.80
37	Tiras de lija p/terminado y pulido de resina	Caja de 100	15	\$ 11.68	\$ 175.20
38	Semiz fluorado al 5%, 22,000 ppm	Frasco de 25 ml	12	\$ 30.01	\$ 360.12
RESTAURATIVA					
39	Alginato tipo jellato regular	Bolsa de 452 grs.	125	\$ 5.46	\$ 682.50
40	Brocas para pin para post No. 4	Caja de 10 unds.	3	\$ 192.10	\$ 576.30
41	Cemento libre de eugenol	Estuche	50	\$ 32.10	\$ 1,605.00
42	Cera pegajosa	Caja de 12	20	\$ 4.43	\$ 88.60
43	Godiva de baja fusión	Caja de 12	30	\$ 19.60	\$ 588.00

PLAN DE COMPRAS DE MATERIAL DENTAL 2012.

Corre.	Descripción	Unidad de medida	Cantidad solicitada	Precio Unitario	Total
44	Hilo retractor	Bote	10	\$ 3.99	\$ 39.90
45	Puntas aplicadoras para material de impresión liviano	bolsa 30	13	\$ 35.00	\$ 455.00
46	Silicona por adición tipo express liviana	Estuche	30	\$ 18.63	\$ 558.90
ODONTOPEDIATRIA					
47	Corona de acero cromado para diente temporario	Estuche	3	\$ 5.00	\$ 15.00
48	Corona de acero cromado p/diente permanente (1a. Molar superior e inferior)	Estuche	3	\$ 5.00	\$ 15.00
49	Corona de Celulolide p/diente temporario superior/inferior	Kit (120 unidades)	1	\$ 360.00	\$ 360.00
50	Eugenol quimicamente puro	Frasco	3	\$ 15.91	\$ 79.53
51	Formocresol	Frasco de 10 ml.	6	\$ 5.85	\$ 35.10
52	Oxido de Zinc quimicamente puro	Libra	4	\$ 2.35	\$ 9.40
PERIODONCIA					
53	Copitas para profilaxis	Caja de 144	10	\$ 15.77	\$ 157.70
54	Clorhexidina Enjuague Bucal	litro	10	\$ 7.00	\$ 70.00
55	FUCINA BASICA HCL 6660	Frasco de 25 grs.	1	\$ 400.00	\$ 400.00
ENDODONCIA					
56	Cemento provisional coltosol	Tarro	30	\$ 7.98	\$ 399.00
57	Cemento sellador para endodoncia	Estuche	13	\$ 63.00	\$ 973.00
58	Diques de goma 3 x 3	Caja de 52	3	\$ 4.75	\$ 23.75
59	Eucaliptol	Frasco 30 ml	6	\$ 18.00	\$ 108.00
60	Hidroxido de calcio quimicamente puro polvo	Frasco	3	\$ 6.50	\$ 32.50
61	Limas 15 - 40 de 28 mm	Estuche	10	\$ 11.50	\$ 115.00
62	Limas 45 - 80 de 28 mm	Estuche	10	\$ 13.25	\$ 132.50
63	Puntas de Gutapercha No. 25	Caja de 100 unid	10	\$ 3.00	\$ 30.00
64	Puntas de Gutapercha 15 - 40	Caja de 100 unid	30	\$ 3.00	\$ 250.00
65	Puntas de Gutapercha fine fine	Caja de 100 unid	100	\$ 3.00	\$ 500.00
66	Puntas de Gutapercha medium fine	Caja de 100 unid	75	\$ 3.00	\$ 375.00
67	Puntas de Gutapercha No. 30	Caja de 100 unid	10	\$ 3.00	\$ 30.00
68	Puntas de Gutapercha No. 35	Caja	30	\$ 8.53	\$ 255.90
69	Puntas de Gutapercha No. 50	Caja	20	\$ 8.53	\$ 170.60
70	Puntas de Papel 15-40	Caja de 120	100	\$ 2.95	\$ 295.00
71	Agente Quelante EDTA	Frasco de 10 ml.	4	\$ 8.50	\$ 34.00
CIRUGIA					
72	Aguja de Sutura con hilo 3-0	Caja de 12	30	\$ 11.00	\$ 330.00
73	Clorfeniramina	Ampolla de 1 ml	10	\$ 3.08	\$ 30.80
74	Cera para hueso	Caja de 24	2	\$ 6.50	\$ 13.00
75	Fresas redondas No. 1/2	Unidad	20	\$ 1.50	\$ 30.00
76	Fresas redondas No. 1/4	Unidad	20	\$ 1.50	\$ 30.00
77	Hoja de Bisturi # 11	Caja	2	\$ 13.64	\$ 27.28
78	Hoja de Bisturi # 13	Caja de 100 unid	1	\$ 8.00	\$ 8.00
79	Infracorol Retard 6+ 6 Acetato y Fosfato de Betametazona	Ampolla	13	\$ 15.00	\$ 225.00
80	Dicyclone 250 mg.	Ampolla de 2 ml.	3	\$ 19.90	\$ 59.70
81	Retrobolso de 30 mg.	Ampolla	25	\$ 7.73	\$ 193.25
ORTODONCIA					
82	Alambre para ortodoncia No. 0.32	Rollo	1	\$ 80.63	\$ 80.63
83	Colorante para ortodoncia amarillo 161-604-00	Frasco de 30 ml.	2	\$ 15.00	\$ 30.00
84	Colorante para ortodoncia azul 161-603-00	Frasco de 30 ml.	2	\$ 15.00	\$ 30.00
85	Colorante para ortodoncia rojo 161-601-00	Frasco de 30 ml.	2	\$ 15.00	\$ 30.00
86	Alcote separador de modelos	Frasco	4	\$ 1.42	\$ 5.68
87	Gas Butano	Unidad	1	\$ 6.00	\$ 6.00

PLAN DE COMPRAS DE MATERIAL DENTAL 2012.

Corre.	Descripción	Unidad de medida	Cantidad solicitada	Precio Unitario	Total
88	Flux	Frasco	2	\$ 8.53	\$ 17.06
89	Soldadura de Plata	Rollo	1	\$ 30.00	\$ 30.00
LIMPIEZA					
90	DESINFECTANTE AMONIO CUATERNARIO 5L	Caja de 6 concentrados de 2 lts	3	\$ 210.18	\$ 630.54
91	Detergente multienzimático para uso en ultrasonidos	Litro	50	\$ 39.50	\$ 1,975.00
RADIOGRAFICO					
92	Líquido Revelador y Fijador	Juego	25	\$ 15.00	\$ 375.00
93	Película Radiográfica dental para adulto IP-21 #2	Caja de 150	25	\$ 49.00	\$ 1,225.00
94	Película Radiográfica dental para niño IP-41	Caja de 150	25	\$ 43.00	\$ 1,075.00

TOTAL MATERIAL DENTAL **\$ 38,375.31**

EQUIPO PARA AREA EXTRAMURAL					
95	Modulo Dental Portatil Aseptico	Unidad	2	\$ 3,250.00	\$ 6,500.00

TOTAL GENERAL **\$ 44,875.31**

DIRECCION DE CLINICAS
PROYECCION DE MATERIAL, INSTRUMENTAL Y EQUIPO DENTAL DEL AÑO 2013.

Corre.	Descripción	Unidad de medida	Cantidad solicitada	Precio Unitario	Total
1	Acrílico Líquido rápido	Frasco 250 ml	20	\$ 4.00	\$ 80.00
2	Acrílico Transparente en polvo rápido	Libra	10	\$ 18.00	\$ 180.00
3	Agente Quelante EDTA	Frasco 10 ml	10	\$ 8.50	\$ 85.00
4	Agujas Corta Calibre No.30 G x 21 mm	caja (100 Unidades)	60	\$ 8.00	\$ 480.00
5	Agujas Extra Corta Calibre 30G x 11mm	caja (100 Unidades)	50	\$ 12.00	\$ 600.00
6	Agujas Larga Calibre No. 27 G x32mm	caja (100 Unidades)	80	\$ 8.00	\$ 640.00
7	Alambre de Ortodoncia No.32	Rollo	1	\$ 82.00	\$ 82.00
8	Alambre de Ortodoncia No.36	Rollo	1	\$ 40.00	\$ 40.00
9	alcohol de 90º	Galón	8	\$ 29.00	\$ 232.00
10	Alcohol gel	Galón	20	\$ 11.00	\$ 220.00
11	Alcohol Isopropílico AR	Galón	8	\$ 36.00	\$ 288.00
12	Alcote Separador de Modelos	Frasco	3	\$ 2.00	\$ 6.00
13	Alginato Tipo Jeltrete Regular	unidad	175	\$ 9.75	\$ 1,706.25
14	Algodón biodegradable	Rollo/ libra	8	\$ 5.99	\$ 47.92
15	Anestésico con Mepivacina 2%	Tarro de 50 unidades	170	\$ 13.59	\$ 2,310.30
16	Anestésico con Mepivacina 3%	Tarro de 50 unidades	25	\$ 16.00	\$ 400.00
17	Anestésico Topico	Tarro	40	\$ 3.05	\$ 122.00
18	Baja lengua de madera lisos	caja (100 Unidades)	20	\$ 12.00	\$ 240.00
19	Balsamo negro	Libra	1	\$ 57.00	\$ 57.00
20	Barniz Fluorado de Sodio al 5% 22,600 ppm	tubo de 10ml	50	\$ 33.00	\$ 1,650.00
21	Bicarbonato	Libra	3	\$ 4.99	\$ 14.97
22	Bolsa de 5 jeringas de resina Fluida Filtek Flow de 1 cc. c/u	Estuche	45	\$ 46.00	\$ 2,070.00
23	Bolsa para Esterilización 3 1/2" X 10"	caja (200 Unidades)	30	\$13.00	\$ 630.00
24	Bolsas para Esterilización 5 1/4" x 10"(13x25 cm)	caja (200 Unidades)	100	\$ 20.00	\$ 2,000.00
25	Campos desechables	caja (300 Unidades)	75	\$ 20.00	\$ 1,500.00
26	Cemento de Resina adhesivo pasta-pasta permanente y de doble curado, desarrollado para ser usado con el sistema adhesivo Adper Single Bond /BELYX ARC	Estuche	20	\$ 37.68	\$ 753.60
27	Cemento de Ionómero de Vidrio de alta viscosidad restaurativa, Auto curado, Polvo - Líquido color A2	Kit	40	\$ 35.00	\$ 1,400.00
28	Cemento de Ionómero de Vidrio Modificado con resina Fotocurable para restauraciones y reconstrucciones de MUÑONES / Vitremer	Kit	50	\$ 51.00	\$ 2,550.00

DIRECCION DE CLINICAS
PROYECCION DE MATERIAL, INSTRUMENTAL Y EQUIPO DENTAL DEL AÑO 2013.

Corre.	Descripción	Unidad de medida	Cantidad solicitada	Precio Unitario	Total
29	Cemento Ionomero de Vidrio Modificado con resina Fotopolimerizable / VITREBOND, polvo 9 g más Líquido de 3.3ml.	Estuche	50	\$ 39.55	\$ 1,977.50
30	Cemento provisional coltosol	frasco	60	\$ 8.00	\$ 480.00
31	Cemento resinoso universal Autoadhesivo DUAL, sistema Clicker / RELYX U100	Estuche	20	\$77.45	\$ 1,549.00
32	Cemento Sellador para endodoncia, dos tubos de 4ml	estuche	50	\$ 63.00	\$ 3,250.00
33	Cemento temporal Libre de Eugenol, tubo pasta base 36gr, tubo pasta catalizadora 36gr	Estuche	125	\$ 27.20	\$ 3,400.00
34	Cera para hueso	unidad	25	\$ 12.00	\$ 300.00
35	Clorexidina Digluconato al 0.12% enjuague bucal	Litro	40	\$ 16.00	\$ 640.00
36	colorante para ortocryl amarillo 161-604-00	frasco 30 ml	1	\$ 15.00	\$ 15.00
37	colorante para ortocryl azul 161-603-00	frasco 30 ml	1	\$ 15.00	\$ 15.00
38	colorante para ortocryl color rosado	frasco 30 ml	1	\$ 15.00	\$ 15.00
39	colorante para ortocryl rojo 161-601-00	frasco 30 ml	1	\$ 15.00	\$ 15.00
40	Copa para Profilaxis	Tarro 144 unidades	30	\$ 15.77	\$ 473.10
41	cuñas de madera pequeñas forma triangular	bolsa 100 unidades	5	\$ 25.00	\$ 125.00
42	Curetas para Hueso miltex 62 - 4 # 85 LUCAS	unidad	5	\$ 46.00	\$ 230.00
43	Curetas para Hueso miltex 62 - 8 # 87 LUCAS	Unidad	5	\$ 46.00	\$ 230.00
44	Desinfectante amonio Cuaternario	litro	30	\$ 30.00	\$ 900.00
45	Detergente Multienzimatico para uso en ultrasonicos	litro	50	\$ 42.00	\$ 2,100.00
46	Dique de Goma 6x6 mediano color celeste	caja de 36 unidades	40	\$20.00	\$ 800.00
47	Dispensador tipo Pistola, pistola de palanca para inyección de resina compoista, cements dentales y otros materiales fluidos de cualquier viscosidad, ergonomica y esterilizabileen autoclave que incluye tubos anaranjados transparentes tapón desechables	Unidad	5	\$ 69.00	\$ 345.00
48	Elevador Barry Derecho	unidad	5	\$ 26.00	\$ 130.00
49	Elevador Barry Izquierdo	unidad	5	\$ 26.00	\$ 130.00
50	Elevador Curvo acanalado derecho	unidad	5	\$ 25.00	\$ 125.00
51	Elevador Curvo acanalado izquierdo	unidad	5	\$ 25.00	\$ 125.00
52	Elevador de Periodio FREER Miltex 18-1968	Unidad	5	\$ 69.00	\$ 345.00
53	Elevador de periodio SELDIN (Miltex del 323)	unidad	5	\$ 69.00	\$ 345.00
54	Elevador POTS	unidad	5	\$ 72.00	\$ 360.00
55	Elevador Recto, una superficie acanalada	unidad	10	\$ 11.25	\$ 112.50
56	Elevador Recto, una superficie Plana y fina	unidad	10	\$ 11.25	\$ 112.50
57	Espatula para cemento de doble extremo	unidad	30	\$ 2.50	\$ 75.00
58	Espejo sin mango No.3 (uso odontologico)	caja de 12 unidades	10	\$ 15.00	\$ 150.00
59	Espejo sin mango No.3 (uso odontologico)	caja de 12 unidades	5	\$ 16.00	\$ 80.00

DIRECCION DE CLINICAS
PROYECCION DE MATERIAL, INSTRUMENTAL Y EQUIPO DENTAL DEL AÑO 2013.

Corre.	Descripción	Unidad de medida	Cantidad solicitada	Precio Unitario	Total
60	Eucaliptol	Frasco 30 ml	10	\$ 18.00	\$ 180.00
61	Eugenol químicamente puro	Frasco	5	\$ 16.00	\$ 80.00
62	Explorador de bolita OMS	Unidad	30	\$ 19.00	\$ 570.00
63	Exploradores	unidad	100	\$ 2.00	\$ 200.00
64	Eyector para extraer saliva	bolsa de 100 unidades	150	\$ 3.00	\$ 450.00
65	Forceps No. 222	unidad	5	\$ 18.00	\$ 90.00
66	Forceps No. 24	unidad	5	\$ 18.00	\$ 90.00
67	Foco de la lámpara de fotocurado de 3M	Unidad	2	\$ 75.00	\$ 150.00
68	Forceps No. 101	unidad	10	\$ 15.00	\$ 150.00
69	Forceps No. 63	unidad	5	\$ 18.00	\$ 90.00
70	Formocresol	frasco	5	\$ 7.00	\$ 35.00
71	Fresa para Alta Velocidad No. 330	unidad	50	\$ 1.45	\$ 72.50
72	Fresa para Alta Velocidad Redonda No. 1/2	unidad	50	\$ 1.40	\$ 70.00
73	Fresa para Alta Velocidad Redonda No. 1/4	unidad	50	\$ 1.40	\$ 70.00
74	Fresa para baja velocidad redonda No. 2	unidad	50	\$ 2.50	\$ 125.00
75	Fresa para baja velocidad redonda No. 4	unidad	50	\$ 2.50	\$ 125.00
76	Fresa Quirúrgica No.702	unidad	400	\$ 1.90	\$ 760.00
77	Fucsina Básica	frasco 25 g	4	\$ 400.00	\$ 1,600.00
78	Gabacha Desechable talla M - L manga Larga	Bolsa 10 unidad	20	\$ 17.00	\$ 340.00
79	Gel Grabador Fosforico 35% Jeringa de 10 ml	jeringa	300	\$ 3.50	\$ 1,050.00
80	Godiva	caja de 12	50	\$ 20.00	\$ 1,000.00
81	Gorro de Cirujano descartable color Celeste	Bolsa 50 unidades	40	\$ 8.00	\$ 320.00
82	Gorro de Enfermera descartable color Celeste	caja de 100 unidades	25	\$ 8.00	\$ 200.00
83	Guante de Latex talla L	caja de 100 unidades	100	\$ 7.30	\$ 730.00
84	Guante de Latex talla M	caja de 100 unidades	110	\$ 7.30	\$ 803.00
85	Guante de Latex talla S	caja de 100 unidades	175	\$ 7.30	\$ 1,277.50
86	Guante de Solapa Larga	Par	40	\$ 3.10	\$ 124.00
87	Hidroxido de Calcio químicamente puro polvo	frasco	3	\$ 6.50	\$ 19.50
88	Hidroxido de Calcio en Jeringa para recubrimiento pulpar	Unidad	10	\$ 33.00	\$ 330.00
89	Hilo estabilidor de dique dental / WEDJETS	Frasco	10	\$ 26.00	\$ 260.00
90	hilo Retractor (uso Médico)	bote	250	\$ 6.00	\$ 1,500.00
91	Hipoclorito de Sodio	Galón	50	\$ 5.96	\$ 298.00
92	Hisopo de madera	Bolsa de 100 unidades	10	\$ 1.95	\$ 19.50
93	Hule separador	bolsa de 100 Unidades	20	\$ 37.00	\$ 740.00
94	Jeringa C/A, descartable de 10cc 22G x 1-1/2	caja (100 unidades)	10	\$ 8.00	\$ 80.00
95	Juego de Limas de 15-40 / 21mm	Cajita	10	\$ 12.00	\$ 120.00

DIRECCION DE CLINICAS
PROYECCION DE MATERIAL, INSTRUMENTAL Y EQUIPO DENTAL DEL AÑO 2013.

Conce.	Descripción	Unidad de medida	Cantidad solicitada	Precio Unitario	Total
96	Ketorolaco de 30 mg	Ampolla	5	\$ 8.96	\$ 44.80
97	Lampara de Minero con luz LED Pílas incluidas, con soporte a la cabeza	unidad	30	\$ 20.00	\$ 600.00
98	Lentes odontologicos con Lupa e Iluminación	unidad	6	\$ 500.00	\$ 3,000.00
99	Líquido para mezcla de Vitremer	frasco	20	\$ 23.99	\$ 479.80
100	Líquido REVELADOR y FUADOR	KIT	125	\$ 26.99	\$ 3,373.75
101	Mango de Bisturí No. 3	unidad	10	\$ 7.63	\$ 76.30
102	Mangos para espejos No.3 Odontológico	Unidad	120	\$ 1.89	\$ 226.80
103	Mascarilla desechable de orejas color azul	caja de 50 unidades	18	\$ 5.00	\$ 90.00
104	Oxido de Zinc químicamente puro	libra	10	\$ 3.20	\$ 32.00
105	Oxido de Zinc y eugenol reforzado con polímeros para restauraciones intermedias / IRM	Estuche	10	\$ 68.00	\$ 680.00
106	Papel Filtro Plegado MN 615 1/4 24 cm Diámetro	paquete con Unidades 100 unidades	1	\$ 61.20	\$ 61.20
107	Papel para articular	caja	30	\$ 4.00	\$ 120.00
108	Paramonoclorofenol	frasco	6	\$ 6.30	\$ 37.80
109	Pasta para Profilaxis	Tarro	25	\$ 3.50	\$ 87.50
110	Pasta Zinquerónica : Base y Catalizador	Estuche	30	\$ 21.00	\$ 630.00
111	Pastilla reveladora de Placa Dentodacteriana	caja de 100 unidades	35	\$ 23.00	\$ 805.00
112	Peícula Radiografica Dental Oclusal IO #4	Caja 25 Unidades	10	\$ 36.10	\$ 361.00
113	Peícula radiografica dental para Adulto IP-21 #2	caja de 150 unidades	175	\$ 53.00	\$ 9,275.00
114	Peícula radiografica dental para Niño IP-01 #0	caja de 100 unidades	150	\$ 49.71	\$ 7,456.50
115	Peroxido de hidrogeno (Agua oxigenada)	Galones	5	\$ 12.30	\$ 61.50
116	Piedra pomex extrafina	Libra	15	\$ 2.60	\$ 39.00
117	Pin para Post No. 3	caja de 10 unidades	25	\$ 19.89	\$ 497.25
118	Pin para Post No. 4	caja de 10 unidades	12	\$ 19.89	\$ 238.68
119	Pinza Gubia	unidad	5	\$ 22.00	\$ 110.00
120	Pinza Hemostatica KELLEY 3 1/2 7 -38 curva	unidad	5	\$ 22.00	\$ 110.00
121	Pinza Hemostatica KELLEY 3 1/2 7 -36 recta	Unidad	5	\$ 29.00	\$ 145.00
122	Pinza Hemostatica, Miltex tipo HALSTED mosquito 3"; curva 7-4	Unidad	5	\$ 36.00	\$ 180.00
123	Pinza Hemostatica, Miltex tipo HALSTED mosquito 3"; recta 7-2	Unidad	5	\$ 19.00	\$ 95.00
124	Pinza porta Aguja Miltex, COLLIER 3"; 8-2	Unidad	5	\$ 43.00	\$ 225.00
125	Pinza Porta Aguja Miltex, WEBSTER 3"; 8-6	Unidad	5	\$ 46.00	\$ 230.00
126	pinzas de Diagnostico	unidad	100	\$ 2.10	\$ 210.00
127	pinzas para tejido ADSON (Sin Dientes)	Unidad	3	\$ 11.00	\$ 33.00
128	Pistola para Auto mezclado para material de impresión Liviano	Unidad	2	\$ 68.00	\$ 136.00

DIRECCION DE CLINICAS
PROYECCION DE MATERIAL, INSTRUMENTAL Y EQUIPO DENTAL DEL AÑO 2013.

Corre.	Descripción	Unidad de medida	Cantidad solicitada	Precio Unitario	Total
129	Protectores de plástico para módulos dentales	Unidad	109	\$ 100.00	\$ 10,900.00
130	Puntas Aplicadoras para material de Impresión	Bolsa de 30 Unidades	40	\$ 24.15	\$ 966.00
131	Puntas de Gutapercha Fine Fine	caja (100 Unidades)	125	\$ 6.00	\$ 750.00
132	Puntas de Gutapercha No.25	caja (100 Unidades)	100	\$ 6.00	\$ 600.00
133	Puntas de Gutapercha No.30	caja (100 Unidades)	25	\$ 7.00	\$ 175.00
134	Puntas de Gutapercha No.35	caja (100 Unidades)	25	\$ 7.00	\$ 175.00
135	Puntas de Gutapercha No.40	caja (100 Unidades)	25	\$ 7.00	\$ 175.00
136	Puntas de Gutapercha No.45	caja (100 Unidades)	25	\$ 9.00	\$ 225.00
137	Puntas de Gutapercha No.50	caja (100 Unidades)	25	\$ 7.00	\$ 175.00
138	Puntas de Papel 15-40	Caja 200 de Unidades	150	\$ 4.00	\$ 600.00
139	Puntas de Papel 45-80	Caja 120 de Unidades	50	\$ 4.00	\$ 200.00
140	Rayos X para Uso odontológicos, Cono Largo con selección de grados de indicación; Con Instalación	Unidad	2	\$ 3,500.00	\$ 7,000.00
141	Resina Composita de fotocurado Universal de Nanorelleno	Estuche	60	\$ 96.05	\$ 5,763.00
142	Resina Fotocurado Para Posterior P60, color A3, B2, C2, más Jeringa de ácido grabador 3ml	Estuche	45	\$ 77.20	\$ 3,474.00
143	Retractor Minesota	Unidad	5	\$ 16.00	\$ 80.00
144	Rodetes de Algodón	Bolsa de 1000 Unidades	40	\$ 12.78	\$ 511.20
145	Sellante de Fotocurado con liberación de flour con característica unica de cambio de color 2 jeringa de 1.2ml mas jeringa de ácido gravador de 3ml.	Estuche	66	\$ 42.25	\$ 2,788.50
146	Separador (retractor) SELDIN	unidad	10	\$ 24.00	\$ 240.00
147	Set de Abreboca (set pequeño, mediano y grande) Bloque de hule	Set	10	\$ 11.82	\$ 118.20
148	Set de Diagnóstico Desechable	Unidad	100	\$ 1.30	\$ 130.00
149	Silicona por adhesión fina HIDROFILICA	Estuche	150	\$ 20.00	\$ 3,000.00
150	Silicona por adhesión Pesada HIDROFILICA	Estuche	75	\$ 29.00	\$ 2,175.00
151	Sistema Adhesivo Compatible con resinas de Fotocurado, frasco de 6ml	Frasco	100	\$ 26.41	\$ 2,641.00
152	Sistema de Tiras de ACABADO, 17.7cm x 3.9mm	caja de 150 unidades	10	\$ 77.00	\$ 770.00
153	Suturs Crómico 3-0	Caja de 12 Unidades	5	\$ 32.00	\$ 160.00

DIRECCION DE CLINICAS
PROYECCION DE MATERIAL, INSTRUMENTAL Y EQUIPO DENTAL DEL AÑO 2013.

Corre.	Descripción	Unidad de medida	Cantidad solicitada	Precio Unitario	Total
134	Sutura seda Negra 3-0/ aguja de 26 mm	Caja de 12 Unidades	50	\$ 18.00	\$ 900.00
135	Tijera KELLEY 6 1/4 curva	Unidad	3	\$ 10.00	\$ 30.00
136	Tijera KELLEY 6 1/4 recta	Unidad	3	\$ 10.00	\$ 30.00
137	Vaselina Simple	Libra	10	\$ 3.18	\$ 31.80
138	Yeso Extraduro	Cubeta	5	\$ 60.00	\$ 300.00
139	Yeso para Ortodoncia	Cubeta	3	\$ 89.00	\$ 267.00
160	Yeso Piedra	Cubeta	3	\$ 76.00	\$ 228.00

\$ 128,860.42

Anexo 3: Memoria
laboral 2012 (Datos
financieros)

2012

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE ODONTOLOGIA
DIRECCIÓN DE CLINICAS



MEMORIA DE LABORES.

CUIDAD UNIVERSITARIA. + FEBRERO 2013.

- Demostración sobre la manipulación del ionómero de vidrio, en dientes naturales extraídos para la colocación de sellantes de fosas y fisuras.
- Evaluación sobre la ejecución del Programa Preventivo Escolar con los docentes tutores y el grupo de estudiantes coordinadores de cada uno de los Centros Educativos.
- Diseño de ficha bucoepidemiológica para el Programa Universidad Libre de Caries.
- Programa Universidad Libre de Caries en ejecución.
- Creación de Base de Datos en SPSS para los Programas CEDI y Universidad Libre de Caries.
- Modificación a estructura de formato escrito para la presentación de datos obtenidos en los Centros Educativos que forman parte del Programa Preventivo Escolar y su socialización con los docentes tutores (1ª. Parte)

Montos cancelados durante el año 2012.

Se recibió en pago de tratamientos realizados en las Clínicas Intramurales, Área Extramural y Centro de Imágenes, de enero a diciembre, según detalle:

AREA	INGRESOS
INTRAMURAL	\$ 125,135.31
CLINICA EXTRAMURAL SANTA ANA	\$ 4,928.76
CENTRO DE IMÁGENES	\$ 15,790.00
TOTAL	\$ 145,854.07

Anexo 4: Paquetes
Dentales

**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE ODONTOLOGÍA**



***ESTUDIO Y ANALISIS PARA ESTABLECER EL COSTO DE LOS
TRATAMIENTOS ODONTOLÓGICOS, COMO BASE PARA EL NUEVO
ARANCEL A APLICARSE EN LAS CLÍNICAS DE LA FACULTAD DE
ODONTOLOGÍA UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR.***

Unicamp 3. 43

DIRECCIÓN DE CLÍNICAS

CIUDAD UNIVERSITARIA, DICIEMBRE DE 1998

DIAGNOSTICO ADULTO	DIAGNOSTICO NIÑO	DELTARAJE	CURETAJE	PROFILAXIS
C X Películas No. 2 \$16.00 <i>P. 112</i>	2 Películas No. 2 2 Películas No. 0 \$10.00 <i>P. 111</i>	1 Eyector 5 Gasas \$3.00 <i>P. 109</i>	1 Eyector 5 Gasas 1 Algodón 1 Aguja 1 Anestésico \$8.40 <i>P. 107</i>	1 Copita de tinte 1 Eyector \$2.50 <i>P. 105</i>

SELLANTES DE FOSAS Y FISURAS	PULPOTOMIA	PULPECTOMIA	APARATO DE ORTODONCIA
1 Dique 4 Rodetes 1 Eyector \$2.50 <i>P. 103</i>	1 Aguja 1 Anestésico 1 Dique 1 Eyector 4 Rodetes \$6.00 <i>P. 101</i>	1 Anestésico 1 Aguja 3 Diques 3 Eyectores 8 Rodetes 1 Radiografía \$11.35 <i>P. 99</i>	2 Bolsas de yeso piedra (200 gr.) 1 Lámina de cera rosada \$10.00 <i>P. 97</i>

MERAVALL
 actualizado al 15/05/98

Profesional
2 unidades

PRÓTESIS REMOVIBLE DENTOMUCOSOPORTADO	PRÓTESIS REMOVIBLE DENTOSOPORTADO	CORONA INDIVIDUAL
<ul style="list-style-type: none"> 3 Porciones de yeso piedra (200 gr.) 2 Porciones de yeso calcinado (200 gr.) 1 Porción de yeso extradiario (100 gr.) 4 Porciones de alginato (175 gr.) 1/2 Copita de acrílico rosado para cofia. 1/2 	<ul style="list-style-type: none"> 3 Porciones de yeso piedra (300 gr.) 1 Porción de yeso extradiario (100 gr.) 2 Porciones de yeso calcinado 2 Láminas de cera rosada 2 Copias de acrílico rosado polvo (50 gr.) 1 Anestésico 	<ul style="list-style-type: none"> 2 Agujas 2 Anestésicos 1 Gr. de acrílico blanco para provisional polvo. 1 Gr. para acrílico rosado para cofia polvo. 3 Eyectores 4 Rodetes. 2 Porciones de alginato (87.5 gr.)
<ul style="list-style-type: none"> 1/2 Copita de acrílico blanco para provisional (15 gr.) 6 Eyectores 4 Rodetes de algodón 3 Anestésicos 3 Agujas 1 Radiografía No. 2 1 Lámina de cera rosada 2 Hojas de papel articular 5 Hilos retractor (porciones de 1 cm.) 	<ul style="list-style-type: none"> 1 Porción de yeso extradiario (100 gr.) 3 Porciones de yeso piedra (300 gr.) 2 Porciones de yeso calcinado (200 gr.) 1 Lámina de cera rosada 1 Anestésico 1 Aguja 2 Eyectores 3 Hojas de papel articular 4 Porciones de alginato (175 gr.) 1 Bolsita de algodón 	<ul style="list-style-type: none"> 2 Porciones de yeso piedra (200 gr.) 1 Porción yeso extradiario (100 gr.) 1 Hoja de papel articular 2 Hilos retractores (para posteriores, 2 cm. y anterior 1 cm.)
<p>\$ 5.14 \$45.00</p>	<p>\$ 3.00 \$27.00</p>	<p>\$ 4.57 \$40.00 \$3.42</p>

Anexo 5: Carta y
Documentos
presentados en
Facultad De
Odontología



San Salvador, 21 de marzo de 2011

Licenciado
Ricardo López Naves
Director de la Escuela de Administración de Empresas
Facultad de Economía
Presente

Estimado Licdo. López:

Es un gusto saludarle y desearle éxitos en el desarrollo de sus importantes funciones.

A esta Facultad se han acercado un grupo de estudiantes de la Carrera de Administración de Empresas, solicitando realizar la tesis en nuestra Facultad. Tenemos varios proyectos, entre los cuales se encuentra el "Sistema de Administración de Costos de Materiales Dentales que se manejan en las Clínicas Escuela de la Facultad de Odontología".

Por lo que muy atentamente solicito autorizar a los bachilleres:

- | | |
|-----------------------------------|---------------|
| 1. Alex Porfirio Vásquez Figueroa | Carné VF08007 |
| 2. Ever Humberto García Carrillo | Carné GC06072 |
| 3. Miguel Antonio Vásquez López | Carné VL07003 |

Para que realicen el proyecto titulado: "Sistema de Administración de Costos de Materiales Dentales que se manejan en las Clínicas Escuela de la Facultad de Odontología", que para ellos sería la tesis de su carrera.

El Asesor de tesis es Licdo. Manuel de Jesús Fornes.

Esperando una resolución favorable a nuestra solicitud.

Atentamente,


Dra. María Eugenia Rojas de Aguirre
Directora de Planificación



Recibido





Lic. Ricardo B. López Naves

2/abril 11



Universidad de El Salvador
Facultad de Ciencias Económicas



San Salvador
Teléfonos: 2225-7755 y 2225-1500 ext. 4804

El Salvador

América Central
fax: 2225-7922

San Salvador, 20 de Noviembre de 2013.

Dr. Manuel de Jesús Joya Abrego
Decano de la Facultad de Odontología
Presente.

Distinguido Doctor.

Reciba un cordial saludo, esperando que sus labores cotidianas se encuentren de la mejor manera posible, para seguir trabajando por nuestra querida universidad.

Por este medio y de la manera más atenta, nosotros los abajo firmantes, estudiantes Egresados de la carrera: Lic. En Administración de Empresas, nos encontramos realizando nuestro trabajo de grado que se denomina: "UTILIZACIÓN DEL COSTEO DIRECTO EN LA TOMA DE DECISIONES DE LA CLINICA DENTAL DE LA FACULTAD DE ODONTOLOGIA DE LA UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR", por lo que de la manera más respetuosa y cordial solicitamos su colaboración en el sentido de poder proporcionarnos la siguiente información:

- Ingresos de la Clínica Dental
- Egresos de la Clínica Dental
- Montos de mantenimiento de equipo Dentales, de rayos x, autoclaves y hisonic, aire acondicionado, compresores, bomba de succión, planta eléctrica y demás.
- Montos de compras de repuestos de equipos dentales

La información arriba detallada será de los últimos 3 años, la cual nos servirá para efecto de elaborar el capítulo final de nuestro trabajo de grado, el cual comprende las propuestas de mejoras en la administración de costos y administración financiera de la clínica dental, la cual estamos seguros que contribuirá enormemente a mejorar el que hacer administrativo y ayudara a mejorar la toma de decisiones futuras de la clínica dental. Cabe mencionar que toda información proporcionada será para fines estrictamente académicos.

Esperamos contar con su valiosa colaboración, nos despedimos de usted deseándole el mejor de los éxitos en sus labores.

Atentamente,

NOMBRE COMPLETO

ALEX PORFIRIO VASQUEZ FIGUEROA
MIGUEL ANTONIO VASQUEZ LOPEZ
EVER HUMBERTO GARCIA CARRILLO

CARNET/FIRMA

VF08007 *[Firma]*
VL07003 *[Firma]*
GC06072 *[Firma]*



"Hacia La Libertad Por La Cultura"

Lic. Ricardo Ernesto Rebollo,
Ex Catedrático de la Escuela de Administración de Empresas y Docente Director del Trabajo de Grado.



Universidad de El Salvador
Facultad de Ciencias Económicas



San Salvador

El Salvador

América Central

Teléfonos: 2225-7755 y 2225-1500 ext. 4804

fax: 2225-7922

San Salvador, 09 de Octubre de 2013.

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE ODONTOLOGIA
DECANATO

09 OCT. 2013

RECIBIDO

HORA

10:49 hr

FECHA

Dr. Manuel

Dr. Manuel de Jesús Joya Abrego
Decano de la Facultad de Odontología
Presente.

Distinguido Doctor,

Reciba un cordial saludo, esperando que sus labores cotidianas se encuentren de la mejor manera posible, para seguir trabajando por nuestra querida universidad.

Por este medio y de la manera más atenta, nosotros los abajo firmantes, estudiantes Egresados de la carrera: Lic. En Administración de Empresas, nos encontramos realizando nuestro trabajo de grado que se denomina: "UTILIZACION DEL COSTEO DIRECTO EN LA TOMA DE DECISIONES DE LA CLINICA DENTAL DE LA FACULTAD DE ODONTOLOGIA DE LA UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR", por lo que de la manera más respetuosa y cordial solicitamos su colaboración en el sentido de poder proporcionarnos la siguiente información:

- Estado de situación financiera de la clínica dental
- Estado de rendimiento económico de la clínica dental
- Estado de ejecución presupuestaria de la clínica dental
- Estado de flujo de fondos de la clínica dental
- Plan anual de compras detallado de la clínica dental

La información arriba detallada será mensual y/o anual de los últimos 5 años, nos servirá para elaborar el capítulo III de nuestro trabajo de grado, el cual comprende las propuestas de mejoras en la administración de costos y administración financiera de la clínica dental, la cual estamos seguros que contribuirá enormemente a mejorar el que hacer administrativo y ayudara a mejorar la toma de decisiones futuras de la clínica dental.

Esperamos contar con su valiosa colaboración, nos despedimos de usted deseándole el mejor de los éxitos en sus labores.

Atentamente,

NOMBRE COMPLETO

CARNET

FIRMA

ALEX PORFIRIO VASQUEZ FIGUEROA

VF08007

MIGUEL ANTONIO VASQUEZ LOPEZ

VL07003

EVER HUMBERTO GARCIA CARRILLO

GC06072

"Hacia La Libertad Por La Cultura"



Universidad de El Salvador
Facultad de Ciencias Económicas



San Salvador
Teléfonos: 2225-7755 y 2225-1500 ext. 4804

El Salvador

América Central
fax: 2225-7822

San Salvador, 2 de Septiembre de 2013.

Dr. Manuel de Jesús Joya Abrego
Decano de la Facultad de Odontología
Presente.

Distinguido Doctor.

Reciba un cordial saludo, esperando que sus labores cotidianas se encuentren de la mejor manera posible, para seguir trabajando por nuestra gran universidad.

Por este medio y de la manera más atenta, nosotros los abajo firmantes, estudiantes egresados de la carrera: Lic. En Administración de Empresas, nos encontramos realizando nuestro trabajo de grado que se denomina: "UTILIZACIÓN DEL COSTEO DIRECTO EN LA TOMA DE DECISIONES DE LA CLINICA DENTAL DE LA FACULTAD DE ODONTOLOGIA DE LA UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR", por lo que de la manera más respetuosa solicitamos su colaboración en el sentido de poder permitirnos encuestar al personal docente y administrativo de su facultad, ya que para la realización del capítulo II de nuestro trabajo de grado, es necesario recolectar información de primera mano que contribuya a diagnosticar la situación actual de la administración de costos de la clínica, y poder con esto contribuir de mejor manera a la realización de nuestra propuesta de mejora en la administración de costos de la clínica, la cual estamos seguros que contribuirá enormemente en la administración de costos y ayudara a mejorar la toma de decisiones futuras de la clínica dental.

Esperamos contar con su colaboración, nos despedimos de usted deseándole el mejor de los éxitos en sus labores.

Atentamente,

NOMBRE COMPLETO

ALEX PORFIRIO VASQUEZ FIGUEROA
MIGUEL ANTONIO VASQUEZ LOPEZ
EVER HUMBERTO GARCIA CARRILLO

CARNET

VF08007
VL07003
GC06072

FIRMA

[Firma manuscrita]

UNIVERSIDAD DE EL SAL FACULTAD DE ODONTO. DECANATO
02 SET. 2013
R. L. I. E. E.
NOMB. _____ FIRMA _____



Ciudad Universitaria, 11 de Septiembre de 2013

Estimados Señores:

Para los efectos legales pertinentes, transcribo a ustedes, el Acuerdo tomado en el punto 4.8 de sesión ordinaria 36-2013 (11-2011-10-2013) de Junta Directiva de la Facultad de Odontología, celebrada el día 1.0 de Septiembre de 2013, que a la letra dice:

En nota del Sr. Decano, Dr. Manuel de Jesús Joya Abrego, recibida en fecha 09 de Septiembre de 2013, en la que se lee: "Por este medio informo a ustedes que un grupo de estudiantes de la Facultad de Ciencias Económicas, está realizando el trabajo de grado que se denomina: "Utilización del Costeo Directo en la toma de decisiones de la Clínica Dental de la Facultad de Odontología de la Universidad", encontrándose en la etapa de encuesta; por lo que solicitan permiso para pasar las encuesta al personal docente y administrativo de esta Facultad.

Por lo que, solicito permiso para que los estudiantes realicen el trabajo de grado mencionado anteriormente y a la vez autoricen el paso de las encuestas al personal docente y administrativo".

Junta Directiva de la Facultad de Odontología, por CINCO votos a favor, ACUERDA:

ACUERDO No. 434

1º. Autorizar a los Bachilleros: Alex Porfirio Vásquez Figueroa carné No. VF-08007, Miguel Antonio Vásquez López carné No. VL-07003 y Ever Humberto García Carrillo carné No. GC-06072, todos ellos estudiantes egresados de la carrera de Licenciatura en Administración de Empresas de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de El Salvador, encuestar al personal docente y administrativo de esta Facultad, para recolectar información de la investigación titulada: "Utilización del Costeo Directo en la toma de decisiones de la Clínica Dental de la Facultad de Odontología de la Universidad".

2º. Notificar el presente acuerdo a las instancias competentes.

Atentamente,

"HACIA LA LIBERTAD POR LA JUSTICIA"


Dr. José Benjamín López Guillén
Secretario





FACULTAD
ODONTOLOGIA
UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

**SERVICIO
SOCIAL**

NOMBRE

**VÁSQUEZ FIGUEROA
ALEX PORFIRIO**

CARNET
VF08007

FACULTAD
CIENCIAS ECONÓMICAS

ESCUELA
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

PROYECTO
UTILIZACIÓN DEL COSTEO DIRECTO EN LA
TOMA DE DECISIONES DE CLÍNICAS FOUES

SUPERVISOR
DRA. MARÍA EUGENIA RIVAS DE AGUIRRE

Vence: 31-Dic-2013

VoBo DECANO



FACULTAD
ODONTOLOGIA
UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

**SERVICIO
SOCIAL**

NOMBRE

**GARCÍA CARRILLO
EVER HUMBERTO**

CARNET
GC06072

FACULTAD
CIENCIAS ECONÓMICAS

ESCUELA
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

PROYECTO
UTILIZACIÓN DEL COSTEO DIRECTO EN LA
TOMA DE DECISIONES DE CLÍNICAS FOUES

SUPERVISOR
DRA. MARÍA EUGENIA RIVAS DE AGUIRRE

Vence: 31-Dic-2013

VoBo DECANO



FACULTAD
ODONTOLOGIA
UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

**SERVICIO
SOCIAL**

NOMBRE

**VÁSQUEZ LÓPEZ
MIGUEL ANTONIO**

CARNET

VL07003

FACULTAD

CIENCIAS ECONÓMICAS

ESCUELA

ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

PROYECTO

**UTILIZACIÓN DEL COSTEO DIRECTO EN LA
TOMA DE DECISIONES DE CLÍNICAS FOUES**

SUPERVISOR

DRA. MARÍA EUGENIA RIVAS DE AGUIRRE

Vence: 31-Dic-2013

VoBo DECANO