

ESTUDIO

HORA Sillón

Descubre cuanto están cobrando
los consultorios mexicanos hoy



Introducción

En Doctocliq tenemos una convicción: **los dentistas merecen tener la información y las herramientas que les permitan tomar mejores decisiones para hacer crecer sus consultorios.**

Con esa misma intención nació nuestra calculadora de Hora Sillón. Lo que no esperábamos era que, en pocos meses, más de **128 consultorios en México** la utilizaran — y que eso nos diera la oportunidad de documentar, por primera vez, la realidad financiera del sector dental privado en el país.

Este estudio es el resultado de esos datos. **No es un diagnóstico definitivo ni una muestra estadísticamente representativa de todo México.** Pero sí es un primer vistazo honesto a los números reales. Y en esos datos encontramos patrones que vale la pena conocer: sobre inversión, sobre costos, sobre horas de trabajo, sobre lo que separa a los consultorios más eficientes de los más costosos.

Lo que encontrarás aquí no está pensado para que lo leas y lo guardes. Está pensado para que lo uses. Para que compares tu situación, identifiques oportunidades y tomes decisiones más informadas sobre cómo llevar tu consultorio al siguiente nivel.

Porque **un consultorio rentable no es solo un buen consultorio. Es un negocio exitoso.** Y para construirlo, primero hay que entender en dónde estás parado.

Esperamos que estos hallazgos te sean de mucha utilidad.

Con admiración,

Kristty Huamaní [Confundadora] · Doctocliq México

Índice

1	¿Tu consultorio está ganando lo que debería?	4 -6
2	¿Cuánto se invierte en promedio para abrir un consultorio?	7-9
3	¿En qué se va el dinero del consultorio cada mes?	10-12
4	Sueldos y equipo de trabajo	13-14
5	Tu Hora Sillón y cómo cambia con tus horas de trabajo	15-17
6	Software dental, un gasto que se paga solo	18-20
7	Cuánto deberías cobrar (como mínimo)	21-23
8	Resumen	24-27



¿Tu consultorio está
ganando lo que
debería?



128

consultorios dentales en México utilizaron nuestra calculadora gratuita para conocer su verdadera rentabilidad. Es decir, tenemos datos reales, reportados por tus colegas, sobre cuánto cuesta su hora de trabajo.

¿Por qué esto es importante?

Porque te ayudará a saber si tus ingresos están por debajo, acorde o por encima de la media. Por ejemplo, algunos de los hallazgos fueron:

Mediana de pesos por hora: **196\$**

Los consultorios más eficientes y más caros trabajan: **175hrs/mes**

¿Alguno de estos datos se asemeja al de tu consultorio?

Sino, tranquilo. Existen diferencias importantes que te explicaremos a lo largo de este estudio.

Antes de continuar, si aún no conoces tu costo de hora-sillón, te invitamos a usar [nuestra calculadora](#) y comparar tu resultado con los datos presentados.

Como empresa, buscamos simplificar la información para que la uses de forma práctica y efectiva, con insights que pueden marcar la diferencia en el mercado. **Por eso, es importante leer hasta el final.**



Aunque el tamaño de la muestra y la metodología no garantizan una representación estadística absoluta, este estudio se acerca a la realidad del sector. Más que un diagnóstico definitivo, **es un punto de partida para visibilizar retos y oportunidades en los ingresos de tu consultorio.**

Ficha Metodológica



Universo

Consultorios dentales privados en México.



Muestra

128 consultorios odontológicos que usaron nuestra calculadora gratuita.



Periodo

Marzo a diciembre de 2025

Perfiles de Consultorio

Perfil	Cómo es	Consultorios	% de la muestra
Pequeño	1 sillón, equipo básico	62	53%
Mediano	2 sillones o con tecnología avanzada	36	28%
Grande	3+ sillones o alta inversion en tech	20	19%

¿Cuánto se invierte
en promedio para
abrir un consultorio?

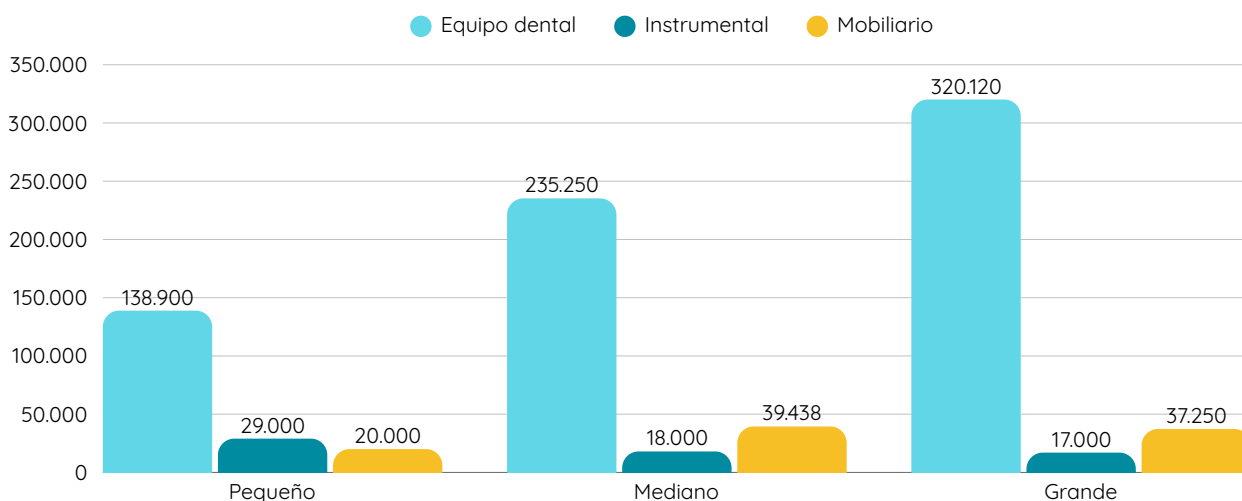
2

Cuando piensas en abrir un consultorio, lo primero que viene a la mente es el sillón. Pero los datos muestran que **la inversión va mucho más allá**.

El instrumental de cada especialidad, computadoras, aire acondicionado, cámaras y mobiliario de recepción deben considerarse. **Además, al tratarse de activos, estos se desgastan mes a mes, impactando en la Hora Sillón.**

Si ya tienes un consultorio desde hace años y crees que esto no aplica, considera que muchos equipos que aún usas fueron adquiridos al inicio y **deben incluirse en tus costos actuales**.

Inversión por categoría (mediana por perfil)



Un consultorio pequeño tiene al menos \$235,000 invertidos en equipo. Pero el sillón y los aparatos básicos son menos de la mitad. El instrumental, el mobiliario y la tecnología suman más de lo que muchos anticipan.

Esto es importante, porque toda tu inversión se desgasta con el tiempo.

Si divides el valor de tu equipo entre **60 meses (5 años de vida útil)**, obtienes el **costo mensual invisible de tu inversión**.

En un **consultorio pequeño**, esto suma alrededor de **\$2,300 pesos al mes**. Puede parecer poco, pero sobre gastos de \$28,500, **representa un 8% adicional**.

Según el perfil, el desgaste puede verse así:

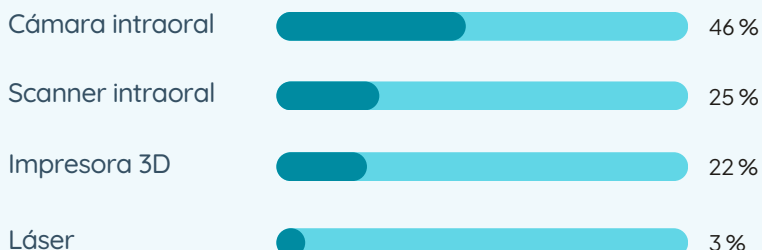
Perfil	Desgaste mensual	% que agrega al costo
Pequeño	\$2,302	8.3%
Mediano	\$3.821	6.0%
Grande	\$3,184	1.9%

El consejo es que **no olvides agregar este dato a la hora de calcular tu Hora Sillón**. Pocos lo toman en cuenta, cuando en realidad sí puede suponer una pérdida a la hora de sincerar tus ingresos, pues los mantenimientos o renovaciones son necesarios.

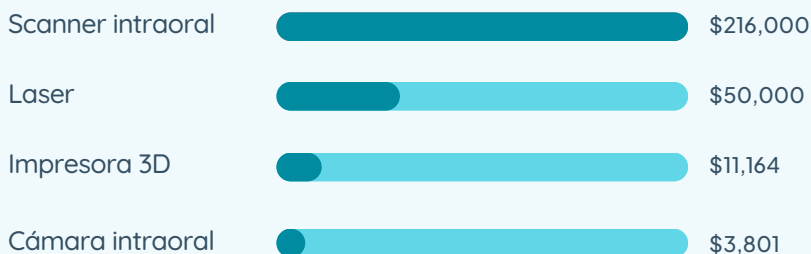
Por otro lado, es relevante notar que al iniciar un consultorio, hay pocos que ven la tecnología como una necesidad.

Tecnología: una ventaja que pocos aprovechan

%
de clínicas
que la tienen



**Inversión
promedio
(MXN)**



La **herramienta adecuada** aumenta eficiencia, ahorra tiempo y mejora la rentabilidad; por eso, al invertir, hay que considerar también su retorno.



¿En qué se va el
dinero del consultorio
cada mes?

3

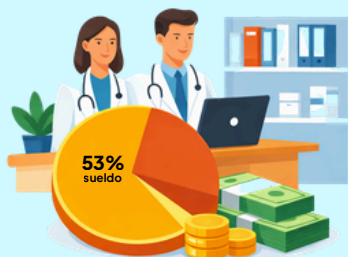


Luego de evaluar si tu inversión inicial estuvo dentro del promedio, y saber que hay una variable constante que debes tomar en cuenta: el desgaste, podemos agregar los gastos fijos que mes a mes están presentes en tu consultorio. Estos gastos necesarios son los que mantienen funcionando tu clínica, y son normalmente más fáciles de reconocer.

Desglose de gastos mensuales (mediana por perfil)

Concepto	Pequeño	Mediano	Grande
Renta	\$5,000	\$7,250	\$14,056
Luz	\$560	\$1,100	\$3,000
Otros gastos fijos	\$3,840	\$3,625	\$2,956
Presupuestos operativos	\$5,000	\$5,4000	\$8,550
Licencias de software	\$0	\$650	\$2,750
Sueldos y nómina	\$9,000	\$22,250	\$63,500
Servicios externos	\$400	\$1,050	\$8,500
Publicidad	\$0	\$100	\$1,250
TOTAL DEL MES	\$28,500	\$53,588	\$104,197

En consultorios medianos y grandes, los sueldos son el gasto más fuerte (hasta 53% del total).



En los pequeños, la renta es lo que más pesa (20%). La publicidad no llega al 1% en ningún perfil.



Principales diferencias entre perfiles

Un consultorio grande paga casi 3 veces más de renta que uno pequeño (\$14,056 vs \$5,000). Pero en **proporción**, la renta pesa **MENOS** en un consultorio grande (13.8%) que en uno pequeño (19.8%). Esto pasa porque al crecer, los sueldos crecen más rápido que la renta.

La lección: hacer crecer tu consultorio no es tanto un problema de espacio como de equipo de trabajo.

Llama mucho la atención que el **58%** de los participantes **no invierte nada en publicidad digital**. De los que sí invierten con un presupuesto serio (más de \$500/mes), el **gasto promedio** en Meta (Facebook/Instagram) es de **\$2,369 al mes**. Google Ads es menos popular: **solo 9 consultorios de los 128 lo usan**.



Esta es una oportunidad para destacar. Tus futuros pacientes se encuentran en el entorno digital, interactuando diariamente con el contenido de las pocas clínicas que invierten en publicidad darse a conocer. **Esto puede ser el diferencial para que tu hora sillón sea más rentable.**



Sueldos y equipo de trabajo

4

Contratar equipo transforma tu estructura de costos. Al pasar de trabajar solo a tener asistente, recepcionista u otro colega, tu **Hora Sillón sube, pero también tu capacidad de atender más pacientes y ofrecer más servicios. No es un gasto: es una apuesta al crecimiento.**

El 19% de los participantes no reporta ningún sueldo (son profesionales que hacen todo solos). Su Hora Sillón es de \$135 pesos, un 36% más baja que quienes contratan equipo (\$210).

No desglosamos sueldos por puesto porque hay mucha variación en cómo cada consultorio estructura sus pagos (por hora, por mes o incluyendo al dueño). Lo que sí es claro es el total de nómina por perfil:



La tendencia es clara: a medida que crece tu consultorio, los sueldos se vuelven tu gasto principal. **En los más grandes, más de la mitad del gasto mensual es nómina. Por eso, la productividad del equipo es clave para mejorar tu Hora Sillón sin recortar personal.**

Trabajar solo Vs. con equipo

Hora sillón (mediana)		Gastos del mes (mediana)		Horas de trabajo/mes	
Solo	\$135	Solo	\$14,500	Solo	168 h
Con equipo	\$210	Con equipo	\$46,000	Con equipo	182 h

Trabajar solo es más barato, pero tiene un techo. No se trata de contratar o no, sino de asegurar que cada persona que sumas genere más de lo que cuesta.



Tu Hora Sillón y cómo cambia con tus horas de trabajo

5

La Hora Sillón no depende tanto del tamaño de tu consultorio. Depende de cómo están armados tus costos y cuántas horas trabajas. Consultorios chicos pueden ser caros y grandes pueden ser eficientes.

Según lo que ya hemos visto hasta aquí. Estos son los rangos que debes tener en cuenta para realizar tu comparativa:

LA MÁS ALTA

\$714

MEDIANA (MXN)

\$196

LA MÁS BAJA

\$76

Eficiente

Menos de \$138

Tus costos son bajos. Verifica que no estés dejando de invertir en algo importante.

Normal

\$138 - \$196

Estás en la mitad. Buen punto de partida para optimizar.

Arriba del promedio

\$196 - \$342

Hay oportunidades claras de mejorar tu estructura de costos.

Costoso

Más de \$342

Vale la pena revisar tu estructura con atención.

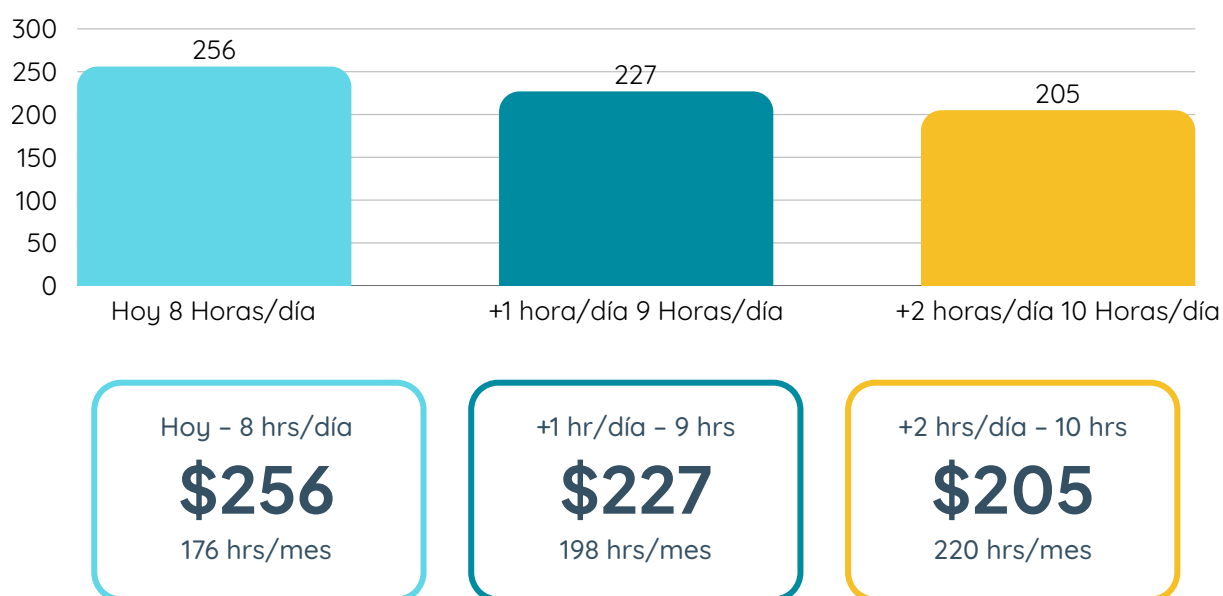
Los consultorios del rango eficiente y los del rango costoso trabajan prácticamente las mismas horas: **alrededor de 175 al mes**. La diferencia no está en el esfuerzo, sino en la estructura. Los consultorios en el rango costoso tienen un gasto mensual casi 8 veces mayor que los eficientes (\$158,131 vs \$20,314).

Tu Hora Sillón tiene dos caminos para mejorar: bajar tus costos o aprovechar mejor tu tiempo. El segundo es más fácil cuando cuentas con las herramientas que mejoran tus procesos y te ahorran tiempo.

Cuántas horas trabajan los consultorios participantes

	Pequeño	Mediano	Grande
Días al mes	23	23	24
Horas por día	7.3	8.0	8.3
Horas al mes	165	182	201

Simulación: ¿Qué pasaría si trabajas una hora más al día?



Esos \$29 menos por hora, multiplicados por 198 horas, son más de \$5,700 de eficiencia mensual sin invertir nada extra. **En un año, casi \$69,000.**

¿Debes trabajar más horas? No necesariamente. Pero sí optimizar procesos y reducir tareas repetitivas. Por ejemplo, ¿cómo cambiaría tu productividad con un software? Puede ahorrarte mucho tiempo en el día a día. **Es una inversión que veremos a fondo en el siguiente apartado.**

Software dental, un gasto que se paga solo



Casi la mitad de los consultorios analizados no reporta ningún gasto en licencias de software. Eso generalmente significa gestionar con cuaderno, WhatsApp y hojas de cálculo.

46% de los participantes no gasta en software dental. Pero los que sí lo usan tienen mejor control de lo que entra, lo que sale y lo que falta cobrar.

El control significa poder decidir de manera estratégica para optimizar procesos y ahorrar tiempo. Es por eso que un software dental puede significar una mejora drástica para los ingresos de un consultorio, haciendo más rentable cada hora de trabajo.

Simulación: Productividad con un software

SIN SOFTWARE

Llamadas y agendado manual

Recordatorios de citas

Seguimiento a pacientes

Gestión de pagos

+ Tiempo en admin/día

 ~1-2 hrs



CON SOFTWARE

Agendado automático 24/7

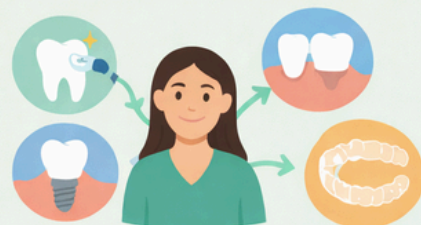
Recordatorios automáticos

Seguimiento automatizado

Cobros y reportes integrados

+ Tiempo liberado/día

+1 hr pacientes



El software no agrega horas a tu día — convierte horas administrativas en horas clínicas. Ese tiempo recuperado es el que baja tu hora sillón de \$256 a \$227.

Cuánto gastan los participantes en software

Perfil	Gasto mediano en software / mes
Pequeño	\$0
Mediano	\$650
Grande	\$2,750

Los datos muestran la mentalidad que mantienen los consultorios medianos o grandes, quienes ven el valor en mejorar la productividad.

Lo que no se ve cuando operas sin sistema

Citas que no se concretan. Sin recordatorios automáticos, se estima que entre el 15-30% de los pacientes no se presenta. Cada hora de sillón vacío sigue costando.

Pacientes que no regresan. Sin seguimiento, el paciente que necesita su revisión cada 6 meses simplemente se olvida. Un sistema de recordatorios puede recuperar una parte importante de estos pacientes.

Cobros que se escapan. Sin registro digital, es fácil perder de vista tratamientos pendientes, abonos incompletos y presupuestos que nunca se agendaron.

Decisiones sin información. Sin datos de tu consultorio, no sabes cuál es tu tratamiento más rentable, tu día más ocupado, o tu tasa real de ocupación.

El costo de un software dental va de \$500 a \$2,750 pesos al mes según estos datos. Si te ayuda a recuperar aunque sea un par de pacientes o cobros extra al mes, la inversión se recupera sola.



OBJETIVOS Y FICHA METODOLÓGICA

Cuánto deberías cobrar (como mínimo)



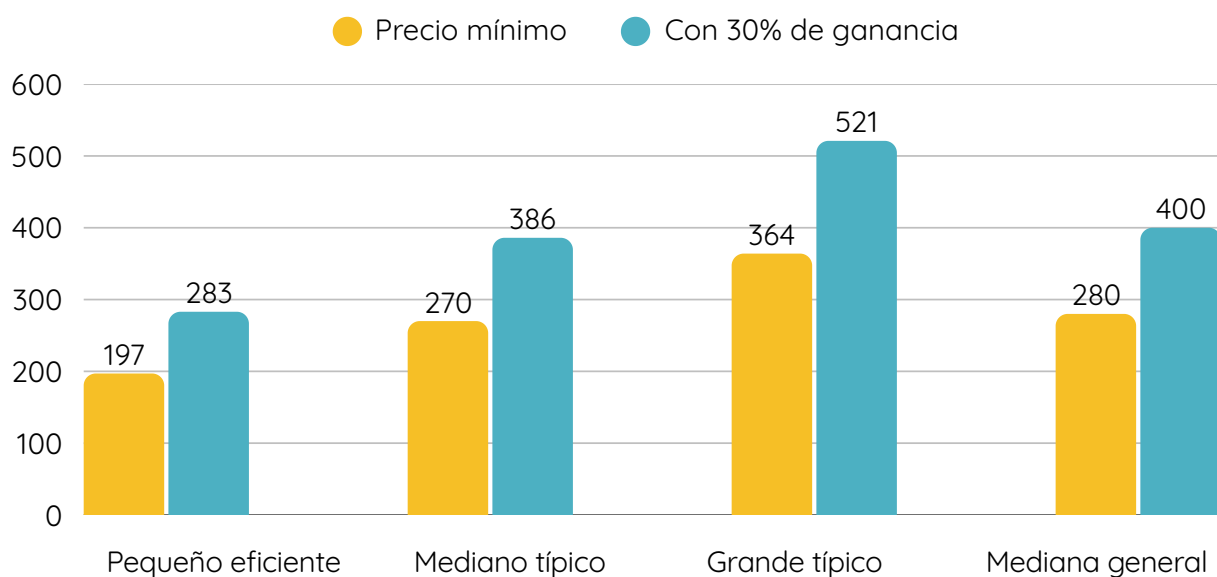
Tu Hora Sillón es el piso: lo mínimo que te cuesta mantener tu consultorio abierto. Si cobras menos que eso, cada hora que atiendes te cuesta dinero. Pero tu Hora Sillon asume que tu sillón esta ocupado todo el tiempo, y eso nunca sucede. Por eso hay que ajustar por la ocupación real.

Si no conoces tu Hora Sillón, no hay forma de saber si estás ganando o perdiendo dinero con cada tratamiento. Es así de directo.

Tu precio mínimo por hora

Precio mínimo = Tu Hora Sillón / Tu porcentaje de ocupación

Si tu Hora Sillon es **\$196** y tu sillón está ocupado el **70%** del tiempo, necesitas cobrar al menos **\$280 por hora** ($\$196 / 0.70$) para cubrir tus costos. Si quieres un margen de ganancia del **30%**, tu precio objetivo sería **\$400 por hora**.



***Asumiendo 70% de ocupación en todos los casos**

¿Cómo aplicar esto a tus tratamientos?

Una vez que conoces tu precio mínimo por hora, puedes evaluar el precio de cada uno de tus tratamientos.

Si una limpieza te toma 45 minutos y tu precio mínimo es \$280/hora, esa limpieza debería costarte al paciente al menos \$210 para no perder dinero ($\$280 \times 0.75$ horas). Con el 30% de margen, sería \$300.



Importante:

No todos los tratamientos necesitan ser rentables por si solos.

Una limpieza puede ser tu “puerta de entrada” para ofrecer tratamientos de mayor valor.



Pero es **clave** saber conscientemente cuales te cuestan y cuales te dan ganancia.

El dato clave

La **mitad** de los consultorios participantes tiene una **Hora Sillón** de **\$196** pesos o menos. Pero entre el **más bajo** (\$76/hr) y el **más alto** (\$714/hr), la diferencia es de más de 9 veces. No existe un estándar único.

El **promedio** de **Hora Sillón** entre los participantes es de **\$252 pesos**, pero ese número **puede engañar**.

La **mediana** (el punto medio donde la mitad está arriba y la mitad abajo) es de **\$196 pesos**.



Eso nos dice que hay algunos consultorios con costos muy altos que jalan el promedio hacia arriba, pero la mayoría opera **por debajo de \$252**.

Comparativo rápido por perfil

Hora sillón:

\$178

Gastos/mes: \$28,500

Horas/mes: 165 h

Inversión equipo: \$235K

Desgaste/mes: \$2,302

En sueldos: 30.6%

En renta: 19.8%

Hora sillón:

\$189

Gastos/mes: \$53,588

Horas/mes: 182 h

Inversión equipo: \$358K

Desgaste/mes: \$3,821

En sueldos: 45.2%

En renta: 13.2%

Hora sillón:

\$255

Gastos/mes: \$104,197

Horas/mes: 201 h

Inversión equipo: \$484K

Desgaste/mes: \$3,184

En sueldos: 52.6%

En renta: 13.8%

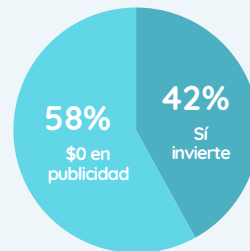
5 hallazgos

que probablemente NO esperabas

01

Más de la mitad de los participantes no invierte en publicidad.

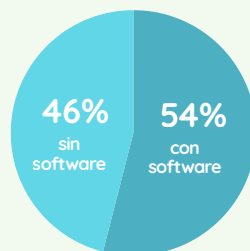
De los 128 consultorios, 58% reportó \$0 en Meta, Google o cualquier canal pagado.



02

Casi la mitad no usa software dental.

El 46% opera sin licencias de software. Gestionan con papel, WhatsApp o Excel.



03

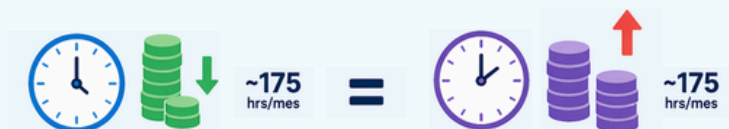
El profesional que trabaja solo tiene una Hora Sillón de \$135. El que contrata equipo, \$210.



Contratar sube tus costos, pero también tu capacidad de atender.

04

Los consultorios más eficientes y los más caros trabajan casi las mismas horas.



~175 hrs/mes ambos. La diferencia no está en cuanto trabajan, sino en cuanto gastan.

¿Qué hacer con todo esto?



Ya te brindamos los datos, pero por sí solos no cambiarán nada. Es importante que utilices esta información para hacer cambios que ayuden a tu consultorio hoy. Aquí van pasos concretos, en orden de prioridad.

01

Conoce tu propio número

Si aun no lo has hecho, usa nuestra calculadora gratuita y captura los datos reales de tu consultorio. No te toma mas de 10 minutos y te da el numero mas importante de tu negocio.

doctocliq.com/calculadora-hora-sillon-dental

02

Comparte con estos datos

Con tu numero en la mano, ubica en que rango estas: eficiente (menos de \$138), normal (\$138-\$196), arriba del promedio (\$196-\$342) o costoso (mas de \$342). No hay un numero universal bueno o malo, pero ahora tienes una referencia real.

03

Identifica que te pesa más

Revisa si tu gasto mas fuerte es la renta, los sueldos o algo mas. Preguntate: este gasto me esta ayudando a generar lo suficiente? Mi equipo esta siendo productivo? Mi local esta en un lugar que realmente me trae pacientes?

04

Trabaja tu palanca de horas

Antes de recortar costos, intenta aprovechar mejor tus horas. Ya vimos que una hora extra al dia reduce tu Hora Sillon un 11%. Es lo más rápido y lo que menos fricciones genera.

05

Invierte donde los demas no lo hacen

Si mas de la mitad de tus colegas no invierte en publicidad y casi la mitad no tiene software, cada peso que tu destines a ello, te da una ventaja que pocos tienen. No necesitas grandes presupuestos para empezar.

06

Mide y repite cada 3 meses

Recalcula tu Hora Sillon regularmente. Si hiciste cambios en tus costos o en tus horas, el numero deberia moverse. Y si no se mueve, sabes que algo no esta funcionando como esperabas.

Ahora ya cuentas con toda la información.
El siguiente paso es tomar acción.

Si ya conoces tu Hora Sillón mejórala
ahora mismo con Doctocliq.

Optimiza procesos, ahorra tiempo y gana más,
mientras te enfocas en tus pacientes.



[Prueba Doctocliq hoy](#)

