

# Estructura de costos

Se conoce como estructura de costos a aquel proceso que busca organizar de manera práctica los costos de una empresa, teniendo como referencia la estrategia y operación de la misma.



Establecer una estructura de costos tiene un propósito fundamental y es el de establecer los fundamentos para la generación de información relevante para la toma de decisiones de una organización.

Para poder planificar nuestra estructura es importante diferenciar los tipos de costos. En general hay dos muy definidos: los costos fijos y los costos variables.

¿Por qué nos sirve saber identificar los costos y gastos?

Aprender a identificarlos es clave para saber si se producirán utilidades o pérdidas y más adelante hacer los ajustes necesarios para obtener ganancias.

Los costos y gastos son importantes para tener claridad sobre cuánto va a ganar nuestra clínica, no solamente es importante conocer los ingresos sino saber cuáles van a ser los principales costos y gastos de la misma.

1- Costos fijos: son los que no dependen de los servicios de nuestra clínica (conexión a internet, sueldos, contadores, etc.)

2- Costos variables: son los que dependen de nuestro volumen de servicios (por ejemplo: costo de instrumentos y productos, tarifa cobrada por los medios de pago).

Costos fijos:	Costos variables
<ul style="list-style-type: none"><li>● <b>Personal Clínica:</b> Personal auxiliar de clínica (repcionista, auxiliares, higienistas, limpieza, etc).</li><li>● <b>Alquiler:</b> Aunque el local sea de propiedad, debemos tener en cuenta este coste a la hora de calcular la rentabilidad de negocio. Si no estuviéramos utilizando el local para nuestra actividad odontológica estaríamos alquilando el piso/local a un tercero y sacaremos un rendimiento económico.</li><li>● <b>Suministros:</b> Electricidad, agua, telefonía, internet, etc.</li><li>● <b>Otros Gastos:</b> Gestora, Pólizas de seguro, informática, material de oficina, control de rayos, recogida residuos, etc.</li><li>● <b>Gastos bancarios:</b> Intereses bancarios, comisiones financiaciones, etc.</li><li>● Publicidad en redes sociales.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>● Comisión del medio de pago.</li><li>● Impuestos (IVA, ingresos brutos, impuesto a las ganancias).</li><li>● <b>Compras Materiales:</b> Dentro de este apartado encontramos los costes de materiales clínicos, de implantes, de ortodoncia y de laboratorios. Este porcentaje puede variar dependiendo de la estructura de ingresos de la clínica</li></ul>

Lo importante es planificar mensualmente estos gastos y entender qué inversión necesitamos para mantener nuestra operación básica

## Inversión necesaria

Nuestro proyecto es de unos 150.000€ que incluiría unos 30.000€ en obras y unos 100.000€ en equipos médicos: el ortopantomógrafo o equipo de radiografía, puede costar más de 40.000€, el sillón con compresor más de

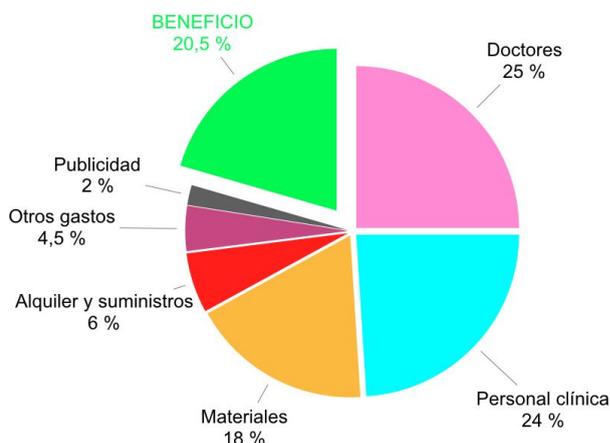
20.000€. A eso habría que sumar el mobiliario, los equipos informáticos, la rotulación de la fachada, la fianza del local, la compra inicial de materiales, etc.

## Gastos fijos

Los principales gastos de nuestra clínica dental son el alquiler del local y el gasto de personal. Normalmente se contrata a una auxiliar que pueda ayudar en los tratamientos y una secretaria para atender las citas, que muchas veces son la misma persona. Además, están los gastos asociados al local (luz, agua) los gasto de telefonía, y por supuesto la amortización de la inversión inicial; además de otros gastos y servicios externos (seguros, gestoría, etc) y gastos financieros del crédito.

En principio, los gastos mensuales podrían quedar de la siguiente forma:

- Alquiler: 2500€
- Gestión del Personal: 1600€
- Seguridad Social: 240€ (primer año)
- Cotización Autónomos: 300€ aprox.
- Luz, agua: 300€
- Teléfono, Internet: 100€
- Seguros: 500€ aprox.
- Gestoría y otros servicios profesionales: 300€ aprox.
- Gastos financieros: 600€
- Amortización inversión: 2000€
- Diversos: 400€



**TOTAL GASTOS: 8.840€**

## Costes de venta

Además de los gastos, en muchos tratamientos se usan productos y materiales. No les he considerado en el apartado anterior porque dependen de la actividad (si no hay un tratamiento, no se consumen). Se puede estimar que los materiales cuestan un 25% de lo que finalmente se factura al paciente.

## Estimación de ventas y resultados

Teniendo en cuenta el alto nivel de competencia, y la poca fidelidad de los pacientes, la forma más eficiente de conseguir buenos resultados es ofreciendo un servicio de calidad, con unos tratamientos perfectamente ejecutados y un trato al cliente excelente. Para una clínica independiente, este enfoque sobre la calidad del servicio es probablemente la mejor arma contra las cadenas y franquicias, cuya estrategia suele ser más de ofrecer precios bajos.