

## **Fase 9: Estructura de Costes**

**Objetivo:** Identificar y analizar los principales costes que incurre tu negocio para operar y crear valor. Examinar cómo estos costes se relacionan con las actividades, recursos y socios clave, y cómo se pueden gestionar para optimizar la rentabilidad.

### **Instrucciones:**

#### **1. Costes fijos:**

**o** Identifica los costes que permanecen constantes independientemente del volumen de producción o ventas.

**o** Incluye ejemplos como alquiler de local, salarios fijos de empleados, seguros, servicios públicos, etc.

#### **1. Alquiler del local**

El alquiler del espacio de la clínica es un gasto fijo mensual que no depende de la cantidad de pacientes atendidos. Ya sea que se atienda a 10 o 100 pacientes, el costo de la renta sigue siendo el mismo.

#### **2. Salarios fijos de empleados**

El sueldo del personal contratado con salario fijo, como fisioterapeutas, recepcionistas, gerentes de la clínica o personal de limpieza, permanece constante independientemente del volumen de actividad.

#### **3. Seguros**

Los seguros obligatorios para operar (seguro de responsabilidad civil, seguro de accidentes laborales o seguros médicos para empleados) suelen ser pagos fijos mensuales o anuales que no cambian en función del número de pacientes.

#### **4. Servicios públicos**

Aunque el consumo de electricidad, agua o internet puede variar ligeramente con el uso, generalmente hay un coste base fijo asociado a estos servicios, como tarifas de conexión o cargos mínimos.

## **5. Equipamiento y mantenimiento básico**

El equipo médico y los dispositivos de fisioterapia requieren una inversión inicial importante y, en algunos casos, gastos periódicos para mantenimiento o calibración. Estos costos suelen ser independientes del número de sesiones realizadas.

## **6. Licencias y permisos**

Los costos asociados a la obtención y renovación de licencias o permisos necesarios para operar la clínica también son constantes.

### **2. Costes variables:**

**Describe los costes que fluctúan en función del volumen de producción o ventas. Incluye ejemplos como materiales, comisiones de ventas, costes de envío, producción adicional según demanda, entre otros.**

1. **Materiales y suministros:** Vendas, geles, maquinas, dispositivos de electroestimulación, suplementos, etc.
2. **Comisiones de ventas:** Dependiendo de las consultas mensuales de los clientes.
3. **Costes de envío:** Envío y transporte de material, ropa o suplementación que quieran recibir en un sitio que no sea en tienda.
4. **Producción adicional:** Costes de organización de talleres o jornadas de puertas abiertas.
5. **Tratamientos y servicios específicos:** Masajes deportivos, ecografías musculares, consultas privadas, etc.
6. **Costes de limpieza y mantenimiento:** Personal de limpieza y los objetos que se necesiten.

### **3. Economías de escala:**

**o Explica cómo tu negocio puede reducir el coste unitario a medida que aumenta el volumen de producción o ventas.**

**o Reflexiona sobre la posibilidad de negociar precios más bajos por compras a mayor volumen, la eficiencia operativa con el tiempo, o la inversión en maquinaria que reduzca costes a gran escala.**

## **1. Negociación de precios más bajos por volumen**

A medida que la clínica crece y requiere mayores cantidades de suministros (como vendajes, aceites, dispositivos de rehabilitación, entre otros), se puede negociar con proveedores para obtener descuentos por compras al por mayor. Esto no solo reduce el coste por unidad de los insumos, sino que mejora el margen de beneficio.

## **2. Eficiencia operativa a través de la experiencia acumulada**

Con el tiempo, la clínica puede optimizar procesos administrativos y operativos. Por ejemplo:

- Digitalizar el registro y seguimiento de pacientes, lo que ahorra tiempo y recursos.
- Ajustar las agendas para maximizar el uso de las salas de tratamiento.
- Establecer protocolos estándar para tratamientos recurrentes, reduciendo tiempos de intervención sin comprometer la calidad.

## **3. Inversión en maquinaria o tecnología avanzada**

Equipos como sistemas de electroterapia, láser terapéutico o dispositivos automatizados para rehabilitación pueden representar un gasto inicial elevado. Sin embargo, permiten atender a más pacientes simultáneamente o reducir la duración de cada sesión, lo que disminuye el coste por tratamiento a largo plazo.

## **4. Economías de escala en marketing y personal**

Un mayor volumen de pacientes permite repartir costes fijos, como el personal administrativo, alquiler del local o campañas de marketing, entre más tratamientos. Esto significa que el coste unitario por paciente disminuye conforme se atiende a un número mayor de personas.

## **4. Economías de amplitud:**

**Analiza cómo los costes pueden disminuir al ofrecer una gama más amplia de productos o servicios. Considera cómo los costes compartidos entre varios productos o servicios, como marketing, distribución o infraestructura, pueden mejorar la rentabilidad al diversificar tu oferta.**

Realizar costes compartidos por ejemplo a la hora de hacer campañas para la clínica haremos una publicidad conjunta con todos los servicios que ofrecemos y promocionar alguna oferta. También compartir la infraestructura de los materiales y utilizar al máximo todo el espacio y utensilios que tengamos.

Nuestros trabajadores están formados en fisioterapia y cada uno en una especialidad y a lo largo del tiempo iremos adjuntando más especializaciones como 3a edad.

A la hora de vender nuestros productos, o que la gente los compre y se lo lleve de tienda o que los compren por nuestra página web, también disponemos de envío.

Ofrecerles a los clientes promociones y ofertas.