



9. ESTRUCTURA DE COSTES

En nuestra empresa podemos distinguir distintos tipos de costes. En un primer lugar tendríamos los **costes fijos** en los que incluiríamos:

- Compra del automóvil: El precio de una clínica dental móvil está entorno a los 45.000€. Dependiendo de si es financiando, la cuota mensual es de 600€/mes. En el caso de que la furgoneta estuviera equipada con todo el material (autoclave, sillón dental, aparato de rayos X portátil...) el precio rondaría en unos 96.000 €.
- Equipamiento inicial: En el caso de que el automóvil no estuviera equipado con el material necesario, los precios serían:
 - Sillón dental: 8.000 €. (667 €/mes)
 - Autoclave (esterilizador): 3.000 €. (250€/mes)
 - Compresor dental: 2.000 €. (167€/mes)
 - Instrumental dental: 2.500 €. (208€/mes)
- Salarios del personal administrativo y de mantenimiento: En nuestro caso, únicamente trabajando seremos los dos y contrataremos a una persona que limpie el establecimiento una vez a la semana. El precio aproximado sería de 810€/mes. El encargado de crear nuestra página web y aplicación junto con su mantenimiento, su precio está entorno a los 138€/mes (incluyendo hosting avanzado, dominio, certificado SSL premium y mantenimiento técnico avanzado)
- Servicios públicos (luz, agua, internet, combustible). El coste mensual está entorno a 150-300€/mes dependiendo del lugar al que asistamos y del local del que obtendremos la energía. El combustible rondaría unos 200€/mes
- Software de gestión: En este incluiríamos las licencias para agenda, citas y gestión de clientes que estaría en torno a los 50 €/mes. Las licencias y permisos 700€/año (58 €/mes)
- Seguros: El coste asociado al mantenimiento del vehículo ronda los 1.200 €/año (100€/mes). El seguro del vehículo: 900 €/año (75 €/mes). Y, el seguro de responsabilidad civil: 500 €/año (42€/mes)

**COSTES ESTIMADOS MENSUALES**

TIPOS DE COSTE	ESTIMACIÓN (€)
Compra del automóvil	96000€ (pago único)
Equipamiento inicial	1292€
Salarios del personal administrativo y de mantenimiento	948 €
Servicios Públicos	400€
Software de gestión	108€
Seguros	217€
TOTAL FIJO MENSUAL	2985€
Material por paciente	20€

Respecto a los **costes variables**, en nuestra empresa se puede incluir:

- Materia prima y materiales de producción: en este apartado incluimos los materiales consumidos en cada tratamiento o consulta:
 - Anestesia local: 1 €/unidad.
 - Composite (para empastes): 8 €/tratamiento.
 - Material de impresión (silicona, alginato): 5 €/tratamiento.
 - Fresas: 2 €/tratamiento (de media).
 - Gazas, rollos de algodón: 0,50 €/paciente.
 - Irrigadores (suero, hipoclorito): 1 €/tratamiento.
 - Material de esterilización (bolsas, líquidos): 0,50 €/paciente.
 - Mascarillas y guantes desechables: 0,35 €/paciente.
- Mantenimiento y reparaciones: En este apartado incluiremos el mantenimiento periódico de los equipos y del vehículo, así como reparaciones inesperadas.
 - Mantenimiento periódico del vehículo: Cambio de aceite, filtros, revisiones: 100 €/mes (1.200 €/año).
 - Reparaciones del vehículo (imprevistos): Media de 300 €/año (25 €/mes).
 - Mantenimiento de equipos dentales: Lubricación, calibración, revisión de la autoclave, compresor, etc.: 500 €/año (42 €/mes).
 - Reparaciones de equipos dentales (imprevistos): Media de 300 €/año (25 €/mes).



- Publicidad específica y comisiones: para publicitar el local utilizaremos (flyers, carteles, etc.): 50 €/mes.

Continuando con las **economías de escala**, nos podemos beneficiar mediante los costes unitarios a medida que aumenta la producción:

- Compra de materiales al por mayor: Comprar materiales odontológicos al por mayor reduce significativamente los costes unitarios. Por ejemplo, los guantes bajan de 0,20 € a 0,10 € por par, las mascarillas de 0,15 € a 0,08 €, y el composite para empastes de 8 € a 7 € por tratamiento. Al realizar 50 tratamientos al mes, se ahorran 58,50 € en total. Estos ahorros optimizan el presupuesto.
- Distribución de costes fijos: La distribución de los costes fijos en una clínica dental móvil implica repartir los gastos constantes, como el alquiler del vehículo, el equipamiento y el personal, entre el número de pacientes atendidos. A medida que aumenta el volumen de pacientes, estos costes fijos se distribuyen entre más personas, reduciendo el coste por paciente. Por ejemplo, si se atienden 50 pacientes al mes, los costes fijos por paciente son más altos que si se atienden 100, lo que mejora la rentabilidad del negocio y permite optimizar los recursos.

Para finalizar, las **economías de amplitud o alcance** que nos permiten reducir los costes mediante la diversificación de actividades o servicios.

- Diversificación de servicios: Las economías de amplitud permiten reducir los costes operativos mediante la diversificación de servicios. En nuestra empresa, esto puede ser mediante talleres de higiene bucodental, charlas sobre salud dental o eventos temáticos para empresas y colegios. La clínica aprovecha al máximo sus recursos sin necesidad de incrementar significativamente los costes por actividad. Además, estas charlas atraen a nuevos clientes, generando ingresos extra y aumentando la eficiencia operativa.
- El aprovechamiento del espacio es otra forma de implementar economías de amplitud. Aunque la clínica dental móvil está diseñada principalmente para realizar tratamientos dentales, puede adaptarse para ofrecer otras actividades, como revisiones preventivas, talleres educativos sobre cuidado dental, o incluso eventos relacionados con la salud en general. Esto contribuye a generar más ingresos sin necesidad de contratar más personal ni aumentar de manera considerable los costes fijos, optimizando así la rentabilidad del negocio.