



4. FUENTES DE INGRESOS

MLS Dental Clinic genera sus ingresos a través de las actividades realizadas dentro de la propia clínica, combinando fuentes de ingresos directos e indirectos que aseguran su viabilidad y crecimiento.

En cuanto a los **ingresos directos**, estos provienen de los servicios ofrecidos directamente a los pacientes. Dichos servicios abarcan una amplia gama de tratamientos diseñados específicamente para la salud bucal de los niños. Entre los más comunes se encuentran las consultas iniciales y revisiones generales, donde se evalúa la salud dental infantil y se desarrollan planes de tratamiento personalizados. Además, se realizan procedimientos preventivos como limpiezas dentales, la aplicación de flúor y la colocación de sellantes, los cuales ayudan a prevenir caries y otros problemas bucales.

Los tratamientos de caries y restauraciones dentales también representan una parte importante de los ingresos directos, ya que incluyen obturaciones para reparar dientes dañados. Las extracciones dentales son igualmente procedimientos comunes en la clínica. Otro servicio esencial es la ortodoncia infantil, que abarca el uso de brackets o retenedores para corregir problemas de alineación dental. La clínica también ofrece tratamientos más complejos, como endodoncia y cirugía oral pediátrica, para abordar infecciones o problemas dentales graves. Por último, la atención a traumatismos dentales, como el tratamiento de dientes fracturados o desplazados por accidentes, contribuye significativamente a estos ingresos.

Por otra parte, los ingresos directos también incluyen la venta de **productos directos** como cepillos de dientes, pastas dentales, enjuagues bucales y otros productos de higiene bucal especialmente diseñados para niños.



En lo que respecta a los ingresos de **servicios adicionales**, estos provienen de actividades complementarias que no están directamente relacionadas con los tratamientos, pero que juegan un papel crucial en el flujo de dinero de la clínica. Además, la clínica ofrece planes de financiación que permiten a los padres pagar tratamientos más costosos, como la ortodoncia, en plazos accesibles. Esto facilita el acceso a estos procedimientos y aumenta los ingresos a largo plazo. Otra fuente importante son los pagos provenientes de las aseguradoras dentales. Los padres que cuentan con seguros dentales que cubren parte de los tratamientos realizados en la clínica generan una fuente constante de ingresos. Asimismo, las consultas con especialistas, como cirujanos orales pediátricos, también



representan ingresos adicionales, ya que sus honorarios por servicios especializados contribuyen al flujo económico de la clínica.

Los **precios fijos** en MLS Dental Clinic se aplican a servicios estandarizados que presentan poca variación en su ejecución, aportando claridad y accesibilidad para los pacientes. Estos incluyen las consultas iniciales y revisiones generales, en las que se realiza una evaluación detallada de la salud dental de los niños. También abarcan los procedimientos preventivos, como limpiezas dentales, la aplicación de flúor y la colocación de sellantes. Además, las extracciones dentales se ofrecen como tarifa fija, asegurando una opción accesible para los cuidados básicos de salud bucodental infantil. Del mismo modo, otro precio fijo corresponde a la venta de productos dentales, como cepillos, pastas y enjuagues bucales.

Por otro lado, los **precios dinámicos** se aplican a servicios cuyo coste puede variar en función de la complejidad del tratamiento, el tiempo requerido, los materiales utilizados o la personalización. Entre estos servicios se incluyen tratamientos restaurativos y complejos, como el manejo de caries mediante obturaciones, cuyo precio depende del material seleccionado (por ejemplo, resina). La endodoncia se ajusta según el número de conductos tratados; la cirugía oral pediátrica varía en coste según la gravedad y duración del procedimiento; y la ortodoncia infantil tiene precios que dependen del diseño personalizado, los materiales utilizados y la duración del tratamiento. Asimismo, los servicios para tratar traumatismos dentales, como la reparación de fracturas o reposición de dientes, varían según el daño y las técnicas requeridas. Este enfoque permite adaptar los costes a las necesidades específicas de cada paciente.

Al establecer los **precios de sus servicios**, MLS Dental Clinic tiene en cuenta varios factores que aseguran una atención de calidad mientras se mantiene la viabilidad económica de la clínica.

Uno de los principales aspectos considerados son los **costes operativos**. Estos incluyen todo lo relacionado con el alquiler del local, los salarios del personal, así como los materiales y equipos necesarios para cada tratamiento. Los precios están diseñados para cubrir estos costes y generar un margen de ganancia que permita continuar mejorando los servicios.

La **competencia** en la zona también es un factor determinante. Se analizan los precios de otras clínicas cercanas para garantizar tarifas competitivas sin comprometer la calidad del servicio. La ubicación de la clínica, en un área urbana, influye en las decisiones de precios, ya que permite establecer tarifas más altas debido al perfil socioeconómico del mercado.

Otro aspecto fundamental es la **especialización en los servicios ofrecidos**. Por ello, tratamientos como la ortodoncia, que requieren una mayor inversión en tecnología, tiempo y procedimientos complejos, tienen precios más elevados. Para facilitar el acceso a estos procedimientos, MLS Dental Clinic ofrece planes de financiación que permiten a los pacientes pagar en cómodos plazos. Estos planes posibilitan que las familias accedan a tratamientos de alta calidad sin necesidad de hacer un pago único, lo que también ayuda a la clínica a generar ingresos de manera más constante.

Además, la clínica trabaja con **seguros dentales**, lo que permite que los pacientes con cobertura puedan cubrir una parte de sus tratamientos. Los pagos recibidos de las aseguradoras son una fuente importante de ingresos constantes y permiten ofrecer tarifas competitivas a quienes tienen seguro.



MLS Dental Clinic también genera ingresos adicionales mediante la **venta de productos dentales**. Estas ventas representan una fuente adicional de ingresos, además de ofrecer soluciones completas a los pacientes, ayudándoles a cuidar su salud dental entre consultas.

Finalmente, la clínica utiliza estrategias de **promoción** para atraer nuevos pacientes. Sin embargo, estas ofertas se diseñan cuidadosamente para no afectar la calidad del servicio ni la rentabilidad.

En conclusión, los precios de los servicios ofrecidos en MLS Dental Clinic se determinan mediante una combinación de factores clave que incluyen la calidad de los tratamientos, la tecnología y la especialización en odontopediatría. La falta de competencia directa en su área, sumada a la alta calidad de atención brindada, permite establecer precios superiores, siempre garantizando el mejor servicio posible a los pacientes.

Los tipos de ingresos de **pago único** incluyen los generados por compras de productos individuales, como cepillos, pastas y enjuagues bucales diseñados para niños, así como procedimientos odontológicos específicos, como consultas iniciales, extracciones y tratamientos dentales individuales (endodoncia, tratamiento de caries o restauraciones). También se incluyen servicios estéticos, como blanqueamientos dentales y carillas. Los ingresos de pago recurrente corresponden a tratamientos que requieren revisiones continuas, como los ortodónticos o protésicos.

MLS Dental Clinic ofrece atractivos **descuentos y promociones** para facilitar el acceso a sus servicios. Para nuevos pacientes, se incluye un descuento en la primera visita y una limpieza dental gratuita tras la consulta inicial.

Además, se incentivan los tratamientos largos ofreciendo una limpieza gratuita al finalizar procesos extensos, como ortodoncia o endodoncia. También se ofrece un descuento del 50% en la limpieza del segundo hermano atendido en la misma cita.

En cuanto a productos, se proporciona un kit de higiene bucal (cepillo, pasta y enjuague) gratuito con tratamientos mayores. Por último, se ofrecen descuentos en tratamientos estéticos, como blanqueamientos, durante campañas especiales, como el Mes de la Salud Bucodental.