



9. ESTRUCTURA DE COSTES

MLS Dental Clinic está ubicada en una zona escolar de un municipio urbano con una población de nivel socioeconómico medio – alto, lo que implica un **coste de alquiler** significativo debido a la ubicación. El coste estimado de alquiler es de 1,800 €/mes. Además, la clínica enfrenta otros **costes fijos** como:

La clínica requiere un **coste de equipamiento** especializado para garantizar tratamientos de calidad en odontopediatría, incluyendo elementos que se alineen tanto con el diseño temático como con la funcionalidad. Los sillones dentales temáticos, adaptados al diseño infantil de los gabinetes (bosque encantado, fondo marino y superhéroes), tienen un coste estimado de 5,000 €/unidad, lo que suma un total de 15,000 € para tres gabinetes. El instrumental odontológico básico, que incluye espejos, pinzas, curetas, fresas y material estándar necesario para las consultas, tiene un coste estimado de 6,000 €. Además, la clínica necesita un autoclave para la esterilización del instrumental, cuyo coste estimado es de 2,500 €/unidad. La decoración temática personalizada de los gabinetes (ambientación, luces y sonidos) tiene un coste estimado de 3,000 € por gabinete, lo que equivale a 9,000 € para los tres gabinetes. El total del equipamiento le supone un gasto a la clínica de 32,500 € que serán fraccionados en 36 meses con una cuota de 903 €/ mes.

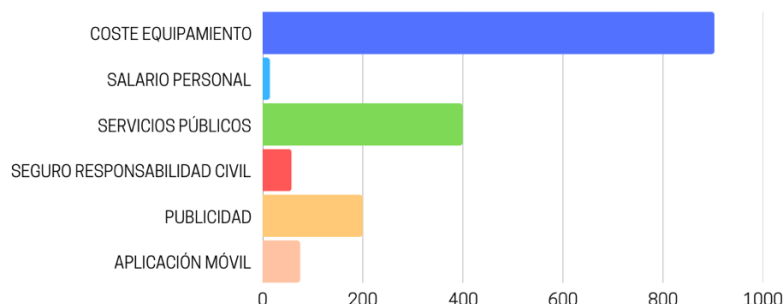
En cuanto a los **salarios del personal fijo**, la clínica cuenta con un equipo esencial para ofrecer un servicio profesional y personalizado. La recepcionista / administrativa es la encargada de la atención al cliente y la gestión de citas, tiene un coste estimado de 1,300 €/mes. El equipo también incluye tres higienistas, quienes apoyan a los odontopediatras en los procedimientos, con un coste individual de 1,400 €/mes, lo que suma 4,200 € en total. Por su parte, los tres odontopediatras especializados en tratamientos infantiles tienen un salario mensual de 3,000 € cada uno, alcanzando un total de 9,000 €. En conjunto, los salarios del personal fijo ascienden a 14,500 € mensuales.

Los **gastos en servicios públicos**, como electricidad, agua, internet y calefacción, tienen un coste estimado de 400 €/mes. La clínica también contrata un **seguro de responsabilidad civil**, cuyo coste estimado es de 700 €/año, lo que equivale a unos 58 €/mes.

Para atraer y retener pacientes, MSL Dental Clinic invierte en **publicidad** continua, principalmente en redes sociales (Instagram, Facebook) y la aplicación móvil, con un coste estimado de 200 €/mes. La **aplicación móvil**, que facilita la gestión de citas, tratamientos y la comunicación con los pacientes, tiene un coste estimado de 75 €/mes.



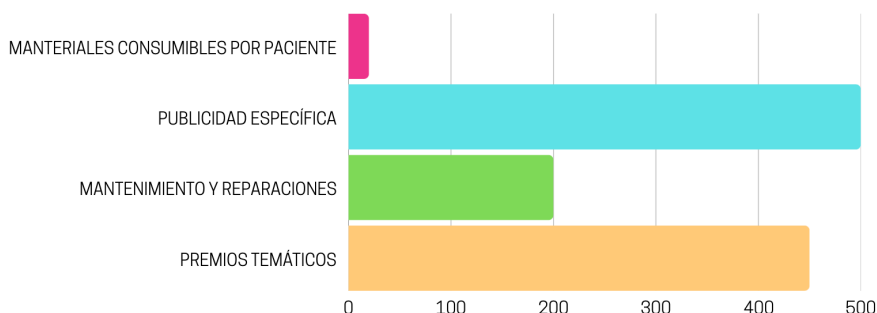
COSTES FIJOS



Los **costes variables** con los que cuenta la clínica son los **materiales consumibles por paciente** incluyen guantes, mascarillas, gasas, productos desechables y material específico según el tratamiento, como resinas, flúor y pastas de profilaxis. El coste estimado de estos materiales es de 20 €/paciente. En cuanto a la **publicidad específica** y promociones, se realizan mediante campañas puntuales a través de redes sociales y colaboraciones con influencers como *María Pombo* o *Raquel Martínez*, así como promociones especiales, como descuentos o kits de higiene gratuitos. El coste estimado para estas acciones es de entre 200 y 300 €/campaña.

El **mantenimiento y las reparaciones** del local y los equipos, que abarcan reparaciones menores y el mantenimiento de los gabinetes temáticos (luces, decoraciones, pantallas) y equipos dentales, tienen un coste estimado de 200 €/mes. Además, la clínica destina un presupuesto para las recompensas y **premios temáticos**, como juguetes o kits que se entregan a los niños al final de cada consulta, alineados con la temática del gabinete donde fueron atendidos. El coste estimado de estos premios es de 3 €/paciente, lo que equivale a unos 450 €/mes.

COSTES VARIABLES



Estos costes son esenciales para garantizar que MSL Dental Clinic ofrezca un servicio de calidad, manteniendo un entorno atractivo y funcional para los niños y sus familias.

COSTES FIJOS	ESTIMACIÓN (€)
Alquiler del local	1,800



Equipamiento Cuota de 36 meses	Sillones dentales	417
	Instrumental odontológico básico	167
	Autoclave	69
	Decoración temática	250
Salario personal		14,500
Servicios públicos		400
Seguro responsabilidad civil		58
Publicidad mensual		200
Aplicación móvil		75
TOTAL FIJO		17,936 €
Material por paciente		23€/paciente

MSL Dental Clinic aprovecha las **economías de escala** al realizar compras **al por mayor** de materiales odontológicos como guantes, mascarillas, resinas, cementos y productos de higiene bucal. Gracias a los acuerdos establecidos con proveedores como DVD Dental, la clínica puede negociar precios más bajos al comprar en grandes volúmenes, lo que reduce el coste por tratamiento. Además, los **gastos fijos**, como el alquiler del local, los salarios del personal y las facturas de servicios, permanecen constantes independientemente de la cantidad de pacientes atendidos. A medida que más personas acuden a la clínica, estos gastos se distribuyen entre un mayor número de tratamientos, lo que disminuye el coste por paciente. Atraer más pacientes a través de promociones o campañas en redes sociales contribuye a que la clínica sea más rentable sin aumentar los costes fijos. También, al incrementar la actividad de la clínica, el **personal puede optimizar** su rendimiento. Por ejemplo, los auxiliares dentales pueden gestionar la preparación de los gabinetes temáticos, lo que permite un flujo continuo de pacientes y mejora la productividad sin necesidad de contratar más personal. Una mejor organización del equipo y el uso de herramientas tecnológicas, como la aplicación para gestionar citas, incrementan aún más la eficiencia y reducen los costes por paciente.

La clínica ha implementado **economías de amplitud o alcance** al diversificar sus servicios, lo que le permite generar ingresos adicionales aprovechando los recursos existentes. Además de la atención odontológica, la clínica ofrece talleres educativos sobre el cuidado dental y organiza eventos temáticos de odontopediatría, como los "Días del cuidado bucal", donde los niños participan en actividades lúdicas mientras aprenden sobre la importancia de la higiene dental.

Por otro lado, los gabinetes temáticos de la clínica se pueden transformarse en espacios multifuncionales fuera del horario habitual de atención, **lo que optimizara el uso del espacio**. Estos gabinetes pueden utilizarse para actividades educativas, alquilarse para sesiones fotográficas temáticas infantiles o incluso organizar pequeñas celebraciones relacionadas con el cuidado dental, lo que aumenta la rentabilidad de la clínica sin necesidad de realizar grandes inversiones adicionales.