

PUNTO 9. ESTRUCTURA DE COSTES

9.1 Objetivo de la estructura de costes

El objetivo de esta sección es identificar y describir los principales costes asociados al funcionamiento de Smile Express. Dado que se trata de una clínica dental móvil con un fuerte componente social, es fundamental analizar tanto los costes fijos como los variables para garantizar la sostenibilidad económica del proyecto. Los costes presentados son estimaciones aproximadas, basadas en precios habituales del sector odontológico.

9.2 Costes fijos

Los costes fijos son aquellos gastos que se mantienen constantes independientemente del número de pacientes atendidos o del nivel de actividad del proyecto. En el caso de Smile Express, estos costes son necesarios para garantizar el funcionamiento continuo del servicio y no varían en función del volumen de trabajo.

Uno de los principales costes fijos corresponde al equipamiento odontológico de la unidad móvil. Este equipamiento incluye el sillón dental, el instrumental básico y los sistemas de esterilización, elementos imprescindibles para la prestación de una atención odontológica segura y profesional. El coste estimado de este equipamiento se sitúa entre **3.000 y 6.000 euros** en caso de compra inicial.

Otro coste fijo relevante es el correspondiente a los salarios del personal fijo. Smile Express requiere, al menos, la contratación de un auxiliar dental o personal administrativo encargado de la gestión de citas, el apoyo durante las jornadas y la atención al público. El coste salarial mensual estimado para este perfil profesional oscila entre **1.500 y 2.000 euros**, independientemente del número de pacientes atendidos.

Asimismo, se deben considerar los costes derivados de los servicios públicos y tecnológicos necesarios para el funcionamiento del proyecto. Estos incluyen electricidad, agua, conexión a internet y software de gestión de pacientes. El coste mensual conjunto de estos servicios se estima entre **180 y 300 euros**.

Por último, se incluyen los gastos relacionados con la publicidad continua y los seguros. La presencia regular en redes sociales y las campañas básicas de difusión suponen un coste aproximado de entre **100 y 200 euros** mensuales. Además, el seguro de responsabilidad civil, obligatorio para el desarrollo de la actividad, implica un gasto anual estimado de entre **500 y 800 euros**.

9.3 Costes variables

Los costes variables son aquellos que dependen directamente del volumen de actividad y del número de pacientes atendidos. En Smile Express, estos costes aumentan a medida que se incrementa el número de jornadas realizadas y de personas atendidas.

Uno de los principales costes variables es el material odontológico consumible, como guantes, mascarillas, productos desechables y materiales específicos utilizados en tratamientos básicos. El coste medio de estos materiales se estima entre **15 y 30** euros por paciente, dependiendo del tipo de intervención realizada.

También se incluyen los costes derivados de la contratación de personal adicional en períodos de mayor demanda, como campañas intensivas o épocas vacacionales. Este gasto se estima entre **10 y 15** euros por hora por trabajador, ajustándose a las necesidades específicas de cada campaña.

Otro coste variable relevante corresponde al mantenimiento y las reparaciones del equipamiento y del vehículo de la unidad móvil. Estos gastos dependen del uso y de la frecuencia de las jornadas, y se estiman en torno a **300 a 500** euros anuales.

Finalmente, se consideran los gastos asociados a acciones de publicidad puntual o campañas específicas de promoción. El coste de estas campañas puede variar entre **50 y 300** euros por campaña, en función del alcance y los objetivos de cada acción.

9.4 Economías de escala

Smile Express puede beneficiarse de economías de escala a medida que aumenta su actividad. La compra de materiales odontológicos y kits de higiene en grandes volúmenes permite negociar mejores precios con los proveedores, reduciendo el coste por unidad.

Asimismo, los costes fijos, como el equipamiento y el personal, se reparten entre un mayor número de pacientes atendidos, lo que disminuye el coste medio por servicio. A medida que el proyecto crece, también se optimiza la organización del personal, mejorando la eficiencia y el aprovechamiento del tiempo de trabajo.

9.5 Economías de alcance o amplitud

Las economías de alcance permiten a Smile Express reducir costes mediante la diversificación de actividades. Al ofrecer, además de revisiones dentales, talleres educativos, campañas escolares y jornadas comunitarias, se aprovecha al máximo la unidad móvil y el equipamiento disponible.

Del mismo modo, el uso de los mismos recursos humanos y materiales para diferentes tipos de servicios permite generar un mayor impacto social sin

aumentar significativamente los costes, contribuyendo a la sostenibilidad económica y operativa del proyecto.

PLAN FINANCIERO

1. COSTES FIJOS

Son aquellos que se mantienen constantes, independientemente del número de pacientes o jornadas:

Equipamiento odontológico de la unidad móvil: sillón dental, instrumental básico, sistemas de esterilización.

Alquiler mensual: 400 – 600 €

Salarios del personal fijo: auxiliar dental/administrativo.

2000 €/mes

Servicios públicos y tecnológicos: electricidad, agua, internet, software de gestión.

180 – 300 €/mes

Publicidad continua: redes sociales y campañas básicas.

100 – 200 €/mes

Seguros varios: (furgoneta, responsabilidad civil, etc

2000 €/año

TOTAL, APROXIMADO: 3070€

2. COSTES VARIABLES

Costes variables

Dependen directamente del nivel de actividad y del número de pacientes atendidos:

Material odontológico consumible: guantes, mascarillas, desechables, materiales de tratamiento.

15 – 30 €/paciente

Personal adicional contratado: para jornadas intensivas o periodos de mayor demanda.

10 – 15 €/hora por trabajador

Coste del transporte

Aproximado 60 km/paciente

60 x 0,20 cent = 12€/paciente

TOTAL: 47€

3. PUNTO EQUILIBRIO

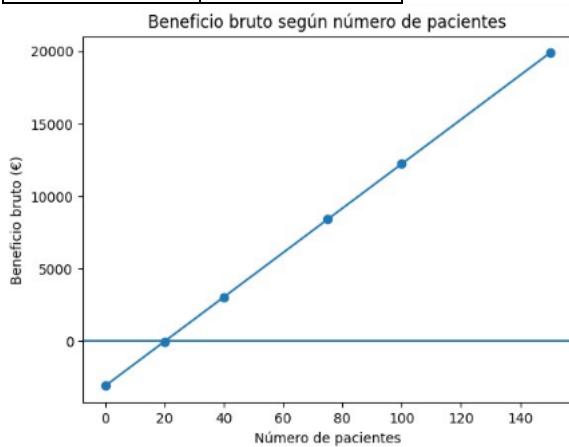
	Al mes (€)
Costes fijos	3070
Costes variables unitario	47
Precio de venta unitario	200

CF=(PVu-CVu)nºpacientes

Nº pacientes=(PVu-CVu) /CF

Nº pacientes	Bº Bruto
0	-3.070,00 €
20	-10,00 €
40	3.050,00 €
75	8.405,00 €
100	12.230,00 €

150	19.880,00 €
-----	-------------



En conclusión, necesitaríamos atender a 20 pacientes para obtener un punto de equilibrio, es decir, no tener perdidas, pero tampoco ganancias.