

9. ESTRUCTURA DE COSTES, PUNTO DE EQUILIBRIO Y APALANCAMIENTO OPERATIVO

9.1. Estructura de costes

La estructura de costes de DentalNova se caracteriza por una **combinación de costes fijos elevados**, propios de una clínica dental altamente tecnificada, y **costes variables directamente vinculados a la actividad clínica**.



9.1.1. Costes fijos

Los costes fijos representan una parte significativa del gasto mensual y condicionan la necesidad de alcanzar un nivel mínimo de actividad.

Entre los principales **costes fijos** se incluyen:

- **Alquiler del local y gastos asociados:** renta del espacio, comunidad, seguros del local e impuestos. **(2.800€)**
- **Salarios del personal fijo:** odontólogos de plantilla, higienistas, auxiliares, personal administrativo y responsable de gestión. **(5.000€)**
- **Costes tecnológicos:** licencias del software de gestión clínica (CRM), mantenimiento de la aplicación móvil, hosting web y sistemas digitales. **(900€)**
- **Marketing y comunicación recurrente:** gestión de redes sociales, campañas digitales mínimas y mantenimiento de la imagen de marca. **(800€)**
- **Seguros obligatorios:** responsabilidad civil profesional, seguros de equipos y seguros laborales. **(500€)**
- **Amortización del equipamiento:** sillones dentales, escáner intraoral 3D, radiología digital, autoclaves y mobiliario clínico. **(2.000€)**

9.1.2. Costes variables

Los costes variables aumentan o disminuyen según el nivel de actividad de la clínica.

Los principales **costes variables** son:

- **Material fungible y odontológico:** resinas, carillas, alineadores, productos de blanqueamiento, anestesia, EPIs y material desechable.
- **Laboratorios externos:** prótesis, carillas personalizadas y trabajos protésicos.
- **Colaboradores externos por acto clínico:** especialistas puntuales (cirugía avanzada, psicología externa).
- **Comisiones y costes financieros:** financiación de tratamientos, pasarelas de pago y acuerdos con aseguradoras.
- **Consumo energético variable:** electricidad, agua y otros suministros vinculados a la actividad clínica.

9.2. Punto de equilibrio

El **punto de equilibrio** indica el nivel de actividad a partir del cual **DentalNova** logra cubrir la totalidad de sus costes fijos y variables, sin incurrir en pérdidas ni obtener beneficios. A partir de este umbral, cada servicio adicional prestado comienza a generar rentabilidad para la empresa.

El cálculo se realiza mediante la siguiente expresión: $CF = (Pvu - Cvu) * x$

Sustituyendo los valores:

Costes Fijos= 12.000€

$$CF = (Pvu - Cvu) * x$$

Coste variable (unitario)= 120€

$$12.000 = (300 - 120) * x$$

Precio de venta (unitario)= 300€

$$12.000 = 180x$$

$$X = 66.67 \text{ unidades vendidas}$$

X= Unidades vendidas

Esto significa que DentalNova debe atender aproximadamente **67 pacientes al mes** para alcanzar su punto de equilibrio.

9.3. Beneficio operativo

La siguiente tabla muestra la evolución del resultado económico mensual de DentalNova en función del número de clientes atendidos, teniendo en cuenta una estructura de costes fijos de **12.000€**.

Con **0 clientes** mensuales, la clínica incurre en una pérdida de **12.000 €**, correspondiente íntegramente a los costes fijos mensuales.

Con **40 clientes** mensuales, las pérdidas se reducen a **4.800€**, lo que indica que los ingresos comienzan a cubrir parte de los costes, aunque todavía no se alcanza la rentabilidad.

Clientes	Resultado
0	-12000
40	-4800
67	60
100	6000
150	15000

En torno a los **67 clientes** mensuales, el resultado es **prácticamente nulo (60€)**, lo que señala el **punto de equilibrio**, es decir, el nivel de actividad a partir del cual la clínica deja de tener pérdidas.

A partir de este punto, el **beneficio crece** de forma significativa:

- Con **100 clientes** mensuales, el beneficio asciende a **6.000€**.
- Con **150 clientes** mensuales, el beneficio alcanza los **15.000€**.