

## 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€**.