

## **Punto 9: ESTRUCTURA DE COSTES**

Los tipos de costos más representativos que implican el funcionamiento de nuestro proyecto son, en primer lugar, los **costes fijos**, los cuales permanecerán constantes independientemente del nivel de actividad o producción. Estos son el alquiler del local con un precio de alrededor de 1667€ mensuales, los salarios del personal administrativo y de mantenimiento, donde se verá reflejado el sueldo del personal permanente como los responsables de atención al cliente, alrededor de 1100€ y los doctores con un sueldo de alrededor de 3000€. Por otro lado, en cuanto a los gastos de servicios públicos como son la luz, el agua, internet y calefacción entre otros, supondrán un gasto de aproximadamente 500€.



**Fuente:** internet

Continuando con los distintos tipos de coste, nos encontramos con los **variables**, que son aquellos que fluctúan según el nivel de producción o actividad de la empresa. En estos, podemos incluir la materia prima y materiales de producción, como son los viales, la agujas, jeringas, anestesia... Aquí el precio variará dependiendo de las cantidades necesarias según el mes, pero siempre tendremos que mantener un stock, en el cual se invertirá alrededor de 500€. En cuanto a los costes laborales adicionales, los sueldos dependerán del tipo de actividad realizada, como bien pueden ser cursillos o charlas informativas. Este sueldo variará según el tiempo de duración, pero siempre rondará sobre 300€. Por último, en los costes variables, nos encontramos con los mantenimientos y reparaciones, los cuales dependerán de los problemas o complicaciones inesperados que vayan surgiendo, como por ejemplo el fallo del aparato del escáner facial. Aquí el precio irá relacionado dependiendo del tipo de necesidad producida.



Materia prima y materiales de producción



Referente a las **economías de escala**, incluimos la compra de materiales al por mayor, que, en nuestro caso, se realizan mensualmente para cumplir con un stock, como hemos nombrado anteriormente. Esto nos permite reducir el coste al comprar grandes volúmenes de materiales y suministros cada mes. En cuanto a nuestra distribución de costes fijos, que como hemos mencionado anteriormente son el alquiler del local, los salarios del personal administrativo y de mantenimiento y los gastos en servicios públicos, será constante ya que es independiente de que nuestra clínica tengas más o menos clientes. Por último, señalar la optimización de nuestro personal, que permitirá maximizar su eficacia. Esto lo conseguimos gracias a que disponemos, por un lado, de auxiliares que se encargan tanto de atender a los pacientes que acuden a sus citas, como de las llamadas telefónicas y correos y, por otro lado, porque será el mismo profesional quien se encargue de tener todo preparado antes de la llegada del paciente a consulta; así, de este modo, no hará falta contratar a personal extra y estaremos distribuyendo mejor los recursos humanos, maximizando su eficacia.



**Fuente:** internet

Finalmente, nuestra clínica cuenta con **economías de amplitud** que nos permiten reducir los costes mediante la diversificación de actividades o servicios y el aprovechamiento del espacio, pues ofrecemos servicios adicionales como son los talleres y cursos que realizamos en nuestra propia clínica para que nuestros pacientes conozcan el uso de nuestros productos y cómo cuidarse la piel. De este modo, estamos aprovechando parte de las áreas de nuestro local para actividades ajenas al trabajo que nos ayudan a optimizar el uso de las instalaciones y a generar ingresos adicionales sin aumentar significativamente los costes.