

¿Cómo elegir una empresa para construir mi clínica?

En el mundo de la construcción hay un viejo dicho: “... y *el que no sabe, se hace pintor*”.

No deja de sorprender cómo alguien es capaz de erigirse en “profesional” de cualquier actividad en terreno ajeno, anulando sin rubor el trabajo de los verdaderos profesionales con años de experiencia y oficio.

Estos “nuevos especialistas” consiguen hacer creer a los clientes que contactan que son verdaderas autoridades en la materia, ofreciendo sus servicios con argumentos de venta y no de contenido.

Estas empresas se pueden detectar fácilmente ya que su publicidad se basa en mensajes milagrosos tales como: “precios sin competencia”, “presupuestos a mitad de precio” y lo más llamativo, incluso llegan a valorar una obra sin que aún esté



proyectada ni definidos los trabajos a realizar y los materiales que se van a utilizar.

Evidentemente, es imposible realizar un presupuesto sin la información necesaria para su valoración. Al igual que no se puede realizar un tratamiento sin un diagnóstico previo.

Lo paradójico no es que estas empresas surjan, sobre todo en tiempos de crisis, sino que existan clientes que las contraten basando su decisión en el supuesto ahorro que van a conseguir, sin valorar la calidad y garantía de los trabajos a largo plazo. Estas empresas juegan con esta necesidad y con el desconocimiento general que existe del proceso de trabajo de cada gremio en sus distintos trabajos.

Su esperanza y única opción de sobrevivir es la de que una capa gruesa de pintura arregle cualquier desperfecto el tiempo suficiente para cobrar.

Para aquellos que están interesados en construir una nueva clínica dental o reformar la que tienen con un mínimo de garantía, deben preocuparse de disponer de un presupuesto “real” basado en un proyecto adecuado a sus necesidades profesionales y que aproveche al máximo los recursos de la superficie del local.

El éxito en la reforma o en la construcción de una clínica dental se basa en tres puntos estratégicos: el proyecto, el presupuesto y la empresa constructora.

El proyecto

El proyecto es un trabajo que a simple vista parece relativo y si no se comprende su objetivo, es muy difícil valorarlo.

Conocer el funcionamiento de una clínica dental desde la perspectiva del paciente y del equipo médico y las instalaciones necesarias para el desarrollo de la actividad, son la única vía que permite optimizar los recursos del espacio con la ergonomía precisa para conseguir una clínica cómoda, eficaz y rentable.

Una clínica dental mal distribuida, en la que el paciente se encuentre incómodo, el personal auxi-

**Fermín González
Davies**

FGD espacios médicos
www.fgdweb.net



liar no disponga de la independencia necesaria para realizar su trabajo, en la que el equipo médico no pueda atender al paciente en un entorno privado y en la que la logística y las instalaciones no resuelvan las necesidades de esta profesión, es una inversión condenada al fracaso.

En el proyecto se van a resolver las líneas maestras que definirán la clínica dental. El objetivo estratégico, las necesidades operativas, la logística de las instalaciones, la comunicación de marca con el paciente; todo ello se transformará en la rentabilidad final que obtendremos fruto del esfuerzo diario.

El presupuesto

El presupuesto se divide en dos partes. Por un lado están los elementos permanentes y por otro los acabados.

Elementos permanentes

Los gremios que participan en una obra: pladur, pintura, aluminio, etc. trabajan con un precio/hora similar dentro de cada provincia de España. El importe puede variar en un porcentaje muy bajo y suele ir correspondido por las garantías post-venta y de capacidad de respuesta de cada empresa.

Entre provincias, los precios pueden variar según el PIB y los impuestos soportados, aunque la variación, salvo en el caso de comparar dos provincias muy dispares en estos puntos, no suele variar en más de un 5%. Por ejemplo de 30,00€ a 31,50€/hora o m². La repercusión final en el presupuesto es insignificante respecto a la inversión total. Lo prioritario es contratar a profesionales que ofrezcan calidad, experiencia y capacidad de respuesta en la ejecución de la obra para conseguir el resultado deseado.

Una pareja de autónomos con una furgoneta no tendrá el mismo coste empresarial que una empresa con taller, instalaciones y personal que pueda solventar, por ejemplo, puntas de trabajo o algún imprevisto. Tampoco podrán ofrecer las mismas garantías ni responder en caso de cualquier tipo de incidencia durante o después de la obra que suponga un coste imprevisto. Su precio puede ser algo más económico pero las garantías más limitadas. Es una opción que hay que valorar con detenimiento y, sobre todo, conseguir referencias para realizar una inversión segura.

No existe obra pequeña ni grande. Esta comparación es errónea en cuanto a la calidad de los profesionales a contratar. En cualquier obra participan entre 20 y 30 empresas en mayor o menor medida (electricidad, metalistería, telefonía, pintura, rotulación...).

Ya sea para realizar una instalación eléctrica en una clínica dental de 600 m² o de 45 m², si ésta no está bien planificada y ejecutada, los problemas para el usuario van a ser igual de molestos y perjudiciales. Si los compresores no se ponen en marcha, simplemente, en ninguna de las dos clínicas se podrá trabajar.

Acabados

Donde realmente se debe controlar el presupuesto es en el coste de los materiales y en el tipo de acabados.

Un pavimento puede costar 30,00€/m² o 90,00€/m². Esta partida en una clínica de una superficie de 150 m² supone una diferencia de 9.000,00€.

Esta ecuación se repetirá con cada material. Multiplicada por todos los materiales de una obra: puertas de vidrio, lacadas o de fórmica, etc.; revestimiento de paredes con pintura, madera, metal, vidrio, etc.; modelos de luminarias; modelos de sanitarios; y un largo etc. El presupuesto final puede variar entre un 10% y un 40%, con relativa facilidad, llegando incluso a doblar el precio de una obra.

Por ejemplo, el presupuesto final de reforma de una clínica puede variar desde 100.000,00€ con acabados básicos a 140.000,00€ con acabados de mayor calidad. (estos precios son sólo como ejemplo de la variación). En función de la superficie del local: 50 m², 100 m², 200 m², etc., la diferencia variará y la repercusión en el coste final será significativo.

Otro punto que hay que tener muy en cuenta es la mano de obra para la colocación de cualquiera de los materiales elegidos como acabados. El precio será más o menos el mismo presupuestado por cualquier empresa. La diferencia importante estará en la calidad en la colocación del pavimento, que dependerá directamente de la maestría del operario que la realice.

La empresa constructora

Para no sufrir una experiencia traumática en la construcción o reforma de una clínica dental, como en cualquier situación, es imprescindible tomar ciertas medidas de precaución antes de decidir qué empresa está realmente capacitada: una empresa que sepa qué requisitos precisa una clínica dental, cómo invertir correctamente los recursos económicos disponibles y cómo conseguir el resultado adecuado para cada cliente.

En sectores profesionales relativamente pequeños como es el sector dental, las empresas relacionadas con la reforma de clínicas dentales son conocidas por los dentistas. Son empresas con referencias, experiencia demostrable, clínicas construidas y clientes satisfechos.

Si se tiene la intención de construir una clínica dental, una vez se ha recogido información sobre las empresas conocidas y solventes que pueden realizar el trabajo, el siguiente paso es contactar con cada una de ellas y valorar cuál se ajusta mejor a las necesidades de cada uno.

La empresa constructora facilitará a su vez el servicio de ingeniería con la experiencia necesaria para obtener los permisos de obra y las licencias necesarias para legalizar las instalaciones y poder ejercer la actividad con todas las garantías legales.



El chollo

Volviendo a nuestro personaje, en el momento en que recibimos un presupuesto que varía en exceso de los demás, y el total sea muy inferior, con toda probabilidad hay un error en algún punto. No hay que dejarse llevar por el precio más bajo creyendo que es el que está bien, sólo porque es lo que uno quiere creer.



Sirva el presupuesto adjunto como ejemplo de una variación en un presupuesto que, a simple vista, puede parecer igual pero que esconde una trampa que el cliente de entrada no puede detectar:

Presupuesto de Pladur
 100 m². Suministro y colocación de tabique con placa a ambos lados a una altura de 2,50 mts.
 Total 3.000,00€

Presupuesto de Pladur
 100 m². Suministro y colocación de tabique con placa a ambos lados a una altura de 2,50 mts.
 Total 2.800,00€

Presupuesto de Pladur
 100 m². Suministro y colocación de tabique con placa a ambos lados a una altura de 2,50 mts.
 Total 1.500,00€

Ante estos tres presupuestos: ¿qué podemos pensar?

1. Que los dos primeros son caros y el tercero es el correcto.
2. Que el tercero se ha equivocado.
3. Que el tercero tiene más interés o es más realista con la crisis actual.

Es probable que estas sean las reflexiones más habituales pero, ¿cuál es la respuesta correcta?

Seguramente entre el primer presupuesto y el segundo la diferencia se deba a un matiz en la forma de calcular las mermas del material.

En el caso de elegir el tercer presupuesto, es probable que nos encontremos que la placa de pladur sea de 10 mm en vez de 13 mm o de 15 mm. Que los soportes que dan rigidez a la pared y hacen que esta permanezca recta tanto vertical como horizontalmente, se coloquen cada 80 ó 100 cm, cuando lo correcto es que se coloquen con una separación entre 40 y 60 cm.

El resultado será que la pared construida se verá correcta durante los primeros meses, pero que con el paso del tiempo los paneles de pladur se combarán, no podremos colgar nada en los tabiques por la falta de consistencia de la placa y que en el pasillo o en superficies amplias veremos como las paredes se van deformando. Parece una exageración pero es una realidad demasiado frecuente.

Con este ejemplo, lo que se pretende ilustrar es que puede haber variaciones en un presupuesto, pero que cuando estas son excesivas, algo puede haber detrás. No existe forma de poder vender un mismo producto o servicio a mitad de precio con las mismas características, sin que afecte al acabado final de alguna forma. Simplemente, el mercado forzaría a ajustar los precios a la media general. Es la ley de la oferta y la demanda y en un

entorno de libre mercado, la competencia es implacable.

El precio de *las cosas* lo establece así el mercado. Su equilibrio se basa en la competencia entre empresas profesionales que calculan su tarifa entre los costes estructurales, el valor añadido de su producto o servicio y un precio ponderado. Si una empresa entra en el mercado con tarifas de saldo sólo puede conseguir rentabilidad bajando la calidad con trucos que el cliente no pueda detectar a simple vista.

Para conseguir un resultado satisfactorio e invertir de forma adecuada los recursos económicos y el esfuerzo personal, hay que aplicar el sentido común, valorar el conjunto de la oferta de la empresa que se va a contratar, su voluntad de permanencia en el mercado, las referencias y garantías, y realizar la selección por criterios de equilibrio entre calidad y un precio razonable. Hay que evitar contratar empresas o autónomos desconocidos y que se presenten sin facilitar los datos

mínimos para ser localizables en cualquier momento.

En conclusión, las empresas especializadas se diferenciarán unas de otras por su conocimiento de las necesidades y funcionamiento de una clínica dental y, según esta experiencia, por su capacidad y talento para conseguir el mejor proyecto para su cliente y la mejor relación inversión - resultado.

Y si el resultado es además personalizado y único, la clínica dental se convertirá en la referencia en su entorno de influencia sin ningún coste adicional, simplemente, aplicando de forma adecuada los recursos disponibles.

Patrocinado por:

DentalEconomics