

Gestión eficiente de facturas y gastos: el eje clave de la rentabilidad en un establecimiento sanitario de óptica

La rentabilidad de un establecimiento sanitario de óptica no depende sólo de las ventas, sino también de cómo gestiona sus gastos. La digitalización y los nuevos sistemas de gestión están transformando la administración del sector.

En el mundo de la óptica, donde la precisión y la atención personalizada son factores determinantes para ofrecer un buen servicio al usuario final, el control de los gastos internos se convierte en una necesidad para garantizar el buen funcionamiento de los mismos.

En el entorno actual, donde los márgenes se estrechan y la competencia se intensifica, la rentabilidad de una óptica ya no depende únicamente de su volumen de ventas o de la fidelización del cliente. La gestión administrativa —y, en particular, la eficiencia en el control de facturas y gastos— se ha convertido en un factor determinante para sostener la competitividad y el cumplimiento normativo del negocio. Personal, proveedores, gastos fijos de suministros, gastos inesperados de mantenimiento... El cierre económico del mes puede resultar complejo

cuando no se dispone del conocimiento y de las herramientas necesarias para afrontar este desafío con garantías. Por ello, cada vez más ópticas cuentan con estrategias específicas para esta tarea.

El nuevo contexto económico y regulatorio

Las ópticas operan hoy en un ecosistema cada vez más regulado y digitalizado. La entrada en vigor de la Ley Crea y Crece en España ha acelerado la adopción de la facturación electrónica obligatoria, que se aplicará progresivamente a todas las empresas y autónomos. Este marco normativo no sólo busca reducir la morosidad y mejorar la transparencia fiscal, sino también impulsar la digitalización de los procesos financieros. Para el sector óptico, tradicionalmente muy enfocado en la atención clínica y comercial, este cambio implica un ajuste estructural:



VISIBILIDAD EN LA DIRECCIÓN DE LA ÓPTICA SOBRE LA ESTRUCTURA DE COSTES

- Se pueden ajustar decisiones de compra o precios en función de los márgenes reales.
- De esta manera, el futuro de la gestión financiera en ópticas pasa por la analítica de datos.
- Las facturas y los registros de gasto generan un flujo constante de información que puede transformarse en inteligencia empresarial.
- Los cuadros de mando (dashboards) permiten visualizar en tiempo real los indicadores

críticos: margen de beneficio por proveedor, ratio de rotación de stock, coste medio de adquisición o gastos de laboratorio.

- Mediante técnicas de análisis predictivo, es posible anticipar picos de gasto (por ejemplo, campañas estacionales de gafas de sol o revisiones escolares) y ajustar la planificación financiera.
- Así el sector de la óptica evoluciona hacia un modelo de gestión más acertada, basado en datos, donde las decisiones ya no se apoyan solo en la experiencia, sino también en la evidencia contable y analítica.



integrar sistemas de gestión digital que garanticen la trazabilidad de las operaciones, la conservación de documentos en formato electrónico y la interoperabilidad con la Agencia Tributaria.

En concreto, la facturación electrónica se está volviendo obligatoria para las pymes y autónomos en España, especialmente para las operaciones entre empresas (B2 B) y con la Administración Pública. Este sistema digital ofrece beneficios como la reducción de errores y costes, una mayor eficiencia y liquidez, y una gestión

simplificada de pagos. Para implementarla, las pymes deben emitir facturas en formatos estandarizados (como Facturae) con firma electrónica y deben contar con un sistema que permita su verificación, almacenamiento seguro y seguimiento de los estados de pago.

El poder de la digitalización

En muchas ópticas, la administración sigue gestionándose con un enfoque reactivo, es decir, se registran facturas una vez emitidas o recibidas, se revisan los ↩

LAS ÓPTICAS OPERAN HOY EN UN ECOSISTEMA REGULADO Y DIGITALIZADO. LA ENTRADA EN VIGOR DE LA LEY CREA Y CRECE EN ESPAÑA ACELERÓ LA ADOPCIÓN DE LA FACTURACIÓN ELECTRÓNICA



↪ gastos a final de mes y se confía en el *software* contable para generar los informes fiscales. Este modelo, aunque funcional, limita la capacidad de anticipación. Sin embargo, una gestión avanzada de facturas y gastos permite pasar a un modelo proactivo, es decir, basado en el control continuo de los flujos financieros. Esto implica varios factores:

- Digitalización completa del ciclo de facturación: desde la recepción de documentos de proveedores hasta su validación y contabilización automática.
- Conciliación bancaria diaria: para identificar discrepancias y mejorar la liquidez.
- Clasificación inteligente de gastos: mediante tecnologías de reconocimiento óptico de caracteres (OCR) y reglas automáticas.

Cómo reducir costes operativos en la óptica (decálogo)

1. **Automatización de procesos:** implementar sistemas de gestión automatizados para citas, inventarios y facturación. Esto reduce el tiempo y los errores humanos asociados a tareas manuales.
2. **Optimización del inventario:** es muy adecuado utilizar un sistema de gestión de inventario que permita tener un control preciso de las existencias, evitando sobrecompra o falta de stock.
3. **Negociación con proveedores:** es sumamente útil establecer relaciones sólidas con proveedores y negociar mejores precios y condiciones de pago.
4. **Eficiencia energética:** implementar medidas de eficiencia energética, como la instalación de iluminación LED, el uso de sistemas de calefacción y refrigeración eficientes, y la optimización del uso de equipos eléctricos puede reducir los gastos fijos mensuales.

5. **Reducción de desperdicios:** implementar prácticas para reducir el desperdicio de materiales y productos también puede reducir enormemente los gastos. Para ello hay que reciclar y reutilizar cuando sea posible, y educar al personal sobre la importancia de la gestión sostenible de los recursos.

6. **Capacitación del personal:** invertir en la formación continua del personal para mejorar su productividad y eficiencia. Un equipo bien capacitado puede realizar sus tareas de manera más efectiva, reduciendo errores y aumentando la satisfacción del cliente.

7. **Optimización de los horarios de trabajo:** es necesario analizar y ajustar los horarios de trabajo del personal para alinearlos con los períodos de mayor demanda, evitando tiempos muertos y asegurando una atención adecuada en todo momento.

8. **Uso de tecnologías de telemedicina:** implementar servicios de teleoptometría para ofrecer consultas a distancia puede ser un acierto. Esto puede reducir la necesidad de espacio físico y personal en la clínica, además de ampliar el alcance a pacientes que no pueden asistir físicamente.

9. **Marketing digital:** utilizar estrategias de marketing digital, como redes sociales, SEO y publicidad en línea, resulta más rentable que los métodos tradicionales. Además, esto permite una segmentación más precisa y un alcance más amplio.

10. **Evaluación y ajuste continuo:** es necesario realizar auditorías periódicas de los procesos y costos operativos para identificar áreas de mejora. Además, hay que implementar un ciclo de mejora continuo basado en los datos recopilados y las mejores prácticas de la industria.