

# Plan de Negocios

Anexo 5

**MOVI**  
•• **DENT**

Alumno Reinaldo Cousins Hurtubia

Agosto 2019

## Contenido

<b>Resumen ejecutivo</b> .....	2
<b>Oportunidad de Negocio</b> .....	5
<b>Análisis de la Industria, Competidores y Clientes</b> .....	6
<b>Descripción de la empresa y propuesta de valor</b> .....	7
<b>Plan de Marketing</b> .....	8
Estrategia, alcance y tamaño de las operaciones.....	9
Flujo de operaciones.....	14
Plan de desarrollo e implementación.....	15
Dotación.....	16
<b>Equipo del Proyecto</b> .....	18
Equipo Gestor.....	18
Estructura Organizacional.....	19
Incentivos y compensaciones.....	21
<b>Plan Financiero</b> .....	23
Factor de Ocupación y Estimación de Ventas.....	24
Costos y Gastos de Producción.....	25
Estado de Resultados.....	26
Flujo de Caja.....	27
<b>Riesgos Críticos</b> .....	32
<b>Propuesta para el Inversionista</b> .....	34
<b>Conclusiones</b> .....	35
<b>Anexos</b> .....	37

## **Resumen ejecutivo**

Nuestro proyecto busca atraer inversión a un proyecto de servicio de salud dental en la Región Metropolitana llamado MoviDent, donde su propuesta de valor se basa en optimizar el tiempo de traslado de los usuarios para recibir atenciones dentales, entregando un servicio de calidad, en un formato distinto e innovador, para lograr mayor capilaridad, con un formato más cercano y atractivo para nuestros usuarios.

Nuestra propuesta de valor radica en generar convenios con empresas para acercar módulos de atención dental al mismo lugar de trabajo, y así cada colaborador puede preocuparse de su salud bucal sin perder tiempo de traslados y hacerlo en su horario laboral.

Lo que nos motivó a evaluar este proyecto fue buscar soluciones de calidad, no convencionales, respecto a la atención dental. Surgen insights del negocio a partir de data sobre densidad poblacional y las grandes distancias que recorren a diario los habitantes de Santiago en sus diversos trayectos. Salir del lugar de trabajo, durante la jornada laboral para ir al dentista, es una tarea que toma, al menos 90 minutos.

Por otra parte, vemos cada vez, más interés de las empresas por tener colaboradores sanos y comprometidos, y los hace constantemente buscar actividades que contribuyan a estos objetivos.

Durante el 2017, el promedio de visitas al odontólogo en Chile fue de 0,69 veces al año versus el promedio de los países OECD que es de 1,38 veces al año, lo que significaría pasar en términos de visitas, a prácticamente el doble. <sup>1</sup>

El tamaño de la demanda potencial es significativo y dinámico, crece acorde al aumento de la población en la región. La población de Santiago es de más de 7 millones de habitantes, de los cuales, al menos el 50% son potenciales clientes.

El Plan de Marketing tiene por enfoque construir relacionamiento a nivel B2H (Business to Human), que su foco es captar el interés de las personas dentro de las organizaciones que toman la decisión de convenios internos, a través de visitas periódicas, medios digitales, data bases y redes sociales que buscan posicionar nuestra marca en la mente de los potenciales usuarios y clientes, con especial énfasis en la calidad del servicio prestado, con precios diferenciados y orientado a generar convenios con empresas. Esto es un punto relevante para MoviDent ya que logra asegurar un flujo permanente a un ticket promedio conocido debido al sistema de copago entre empresa y colaborador/paciente evitando tener bajas tasas de ocupación.

El Plan de Escalamiento considera 3 etapas acordes a las inversiones que se irán realizando para obtener una mayor capacidad productiva, partiendo con un carro en la fase 1, con cinco carros en la fase 2 y llegando a diez en la última etapa.

Con respecto a nuestro potencial de atenciones para el primer año, realizaremos 384 atenciones con una tasa de ocupación del 20% para año 1, creciendo

---

<sup>1</sup> [www.OECD.org](http://www.OECD.org)

rápidamente logrando en año 10 realizar 30.0720 atenciones con una tasa de ocupación del 80%.

Como inversión inicial para nuestro Plan de Negocios consideramos MM\$171 pesos, y con una ronda de financiamiento para salir a buscar MM\$ 330 pesos por el 70% de los flujos. Esta inversión equivale a un 66% del total de flujos deficitarios, sin embargo, para ser más atractiva la oferta, ofrecemos la opción de una TIR diferenciada logrando así el Inversionista Externo una TIR de 37,43%, versus la TIR del equipo emprendedor de 33,56% con un 34% de participación accionario, pero un 30% de los flujos.

El VAN del proyecto es de MM\$ 762 pesos con una TIR del 36,18%, considerando una tasa de descuento del 15,96%, logrando flujos positivos desde el segundo semestre del año 3.

Se calculó el valor terminal del proyecto a perpetuidad, por considerarse una vida útil indeterminada, que generará flujos permanentes y su continuación de marcha.

El valor terminal a perpetuidad en escenario conservador es de MM\$ 2.592, que, a su vez, equivale a 5,2 veces EBITDA año 10.

## **Oportunidad de Negocio**

Nuestro modelo negocio se orienta a la atención dental preventiva, dirigida especialmente a los segmentos C y D que equivalen al 90% de la población del Gran Santiago.

El gasto actual en Chile destinado a la salud bucal ha crecido en forma importante en los últimos años, pero aún en comparación a los países del OCDE es considerablemente bajo, por lo que existe un gran potencial.

El 70% de los chilenos no accede a salud bucal y tanto el acceso como la calidad de la atención está supeditada a la capacidad de pago de las personas. La desigualdad salarial y de oportunidades son las principales causas de lo anterior.

Por otra parte Chile es, según un reporte de la OCDE en materia laboral, el sexto país en el que más horas se trabajan al año, con un total de 1.974.

Con datos de la encuesta Casen del 2015, el Centro de Estudios Públicos realizó un informe sobre el tiempo de viaje que dedica cada persona para ir a su trabajo en la ciudad de Santiago.

Según el estudio del CEP el promedio de viaje de los santiaguinos es de 56 minutos superior al de otras ciudades donde los trayectos tardan 30 minutos en promedio.

Por lo anteriormente expuesto la oportunidad de MoviDent es facilitar el acceso a consultas dentales, ayudando a minimizar los traslados y entregando un servicio de calidad con un formato distinto, atractivo y cercano al usuario.

Mayores antecedentes se encuentran en la Parte I del Plan de Negocios.

### **Análisis de la Industria, Competidores, Clientes**

El mercado de la salud bucal tiene dos aristas de cara a los usuarios o pacientes, acceder a atenciones en el sistema público o bien en el sistema privado.

Respecto a la industria en la cual operará MoviDent es la de Salud Bucal, la cual actualmente está dividida en la atención directa de odontólogos en sus consultas particulares y la de centros de atención odontológica.

Actualmente destacan en la Industria dentro del mercado privado en la región metropolitana nuestros 2 principales competidores: Clínica Nómada y O&E Group.

Además, existen competidores indirectos del sistema público, como los Hospitales Públicos, los Centros de Salud Familiar (CESFAM), las Clínicas Privadas, las Consultas Privadas, entre otros. Servicios que no dan abasto de atención.

MoviDent permite acortar esos traslados e incluso eliminarlos, como por ejemplo ir al dentista entre tus reuniones, o a tan solo un par de pisos de tu puesto de trabajo.

Respecto a los clientes hemos identificado 2 grupos, Clientes Empresas y Clientes Finales o personas naturales. Dentro de los Clientes Empresas podemos sub segmentar a Clientes Institucionales, Clientes Empresa y Asociados.

Nos enfocaremos en atender a Clientes Empresa. Ofreceremos a las empresas privadas contratar nuestros servicios para entregar beneficios a sus

colaboradores, haciéndoles ahorrar muchísimo tiempo y generando un mayor engagement con la compañía.

### **Descripción de la empresa y propuesta de valor**

Propone una nueva forma de ir al dentista, sin tiempos de traslados, con visitas más eficientes y en sesiones de 30 minutos nuestros clientes podrán obtener atenciones de fluorización, higiene interdental, rehabilitación y refuerzo de la educación de salud bucal.

Iremos a buscar convenios y operativos de salud bucal en empresas; para la empresa tendrá un valor fijo de atención.

Nuestra estrategia competitiva será una Estrategia de Enfoque por Diferenciación, dado que es una industria ultra fragmentada y donde nuestra ventaja competitiva más relevante, es la facilidad de acceso, la cercanía, la flexibilidad y el beneficio de ahorro de tiempo al acudir a una atención de salud oral de calidad.

La capacidad de entrega del servicio, que se relaciona con las habilidades, competencias funcionales y competencias conductuales de nuestro personal encargado de la entrega del servicio que ofrecemos (higiene y prevención dental).

La Estrategia de crecimiento es orgánica apalancado en la diferenciación de nuestra propuesta, buscando un up grade de los servicios similares existentes en 3 fases. El Proyecto dura 10 años y considera un aumento de la capacidad de atención en estas fases con una tasa de ocupación promedio del 65%.

Nuestra visión e impacto global es ser reconocidos en el mercado como una Solución Integral de Atención de salud bucal al alcance de la mano y que



contribuye al bienestar de las personas, ahorrándoles tiempos de traslados. Más detalles se encuentran en la Parte I del Plan de Negocios.

## **Plan de Marketing**

Con la realización de este proyecto queremos ofrecer un servicio diferente y de calidad, que permita a nuestros clientes una mejor educación y salud bucal.

Los principales objetivos de marketing son establecer alianzas y convenios con prestadores y empresas, que nos permitan tener una base de clientes más amplia, el lanzamiento de la marca, apuntando a generar awareness, enfocado en construir posicionamiento y generar una propuesta atractiva que a nuestros clientes les de valor, logrando así fidelizarlos, generando recompra y el boca a boca.

Nuestro servicio es mucho más que una atención de salud oral, se puede transformar en una herramienta para generar engagement con los colaboradores. muchas empresas han optado por incorporar el employee branding, como una nueva forma de dar a conocer de primera fuente, su forma de trabajo y valores al mercado, entregándole beneficios innovadores a sus colaboradores.

Aspiramos a capturar un un 0,9 % de participación de mercado al año 10. La estrategia de precio considera un valor único por atención que se financia por parte de la empresa y el paciente. La distribución se realizará a través de la concreción de convenios con las principales empresas que concentran la mayor cantidad de trabajadores en la RM, con lo cual el costo de adquirir clientes se minimiza.

Respecto a las métricas, segmentación, características del servicio, acciones tácticas, determinación del precio, estimación de demanda y potencial de mercado y presupuesto de marketing favor remitirse a la Parte I del Plan de Negocios.

## **Plan de Operaciones**

### Estrategia, alcance y tamaño de las operaciones

Se ha considerado este proyecto bajo el alcance entregar atención de Odontología Preventiva.

La odontología preventiva es la ciencia que se encarga del estudio y conocimiento del medio bucal y sus implicaciones microbiológicas e inmunológicas en la prevención de enfermedades.

El trabajo en conjunto del odontólogo y del paciente permite prevenir la necesidad de tratamientos adicionales. Esto evita el tradicional y anticuado modelo de obturaciones y extracciones de dientes.

Se busca mantener las piezas dentarias y encías sanas. Las dos principales causas de daño y pérdida de dientes son la caries y las enfermedades de las encías, causadas por la placa bacteriana.

Se basa en prevenir o evitar la aparición de diferentes enfermedades, o a lo sumo, disminuir el grado de malignidad o destrucción de las estructuras buco dentarías en el caso que aparezcan.

La odontología preventiva tiene por finalidad interponer barreras que interfieran en el desarrollo de enfermedades bucodentales, tales como caries y gingivitis.

Esto nos permite entregar un servicio que no requiere anestesia, lo que lo hace amigable al usuario, no se realizan trabajos de obturación que requieran garantía, en 30 minutos de atención se pueden realizar sin mayores complejidades.

Estas prestaciones se pueden realizar en nuestra clínica móvil y no requerimos de mayores instalaciones extras a las del reglamento sanitario vigente.

La idea es que los colaboradores puedan acudir en su jornada de trabajo, previa reserva de hora, y que no tengan largos traslados para acudir a un servicio externo.

Hemos planificado el proyecto en 3 Fases.

Fase 1: Año 1 (mes 7) tendremos operativa 1 clínica móvil con una capacidad de 320 pacientes al mes y con una tasa promedio de ocupación del 42%, iniciando en 20%.

Fase 2: al año 3, mes 31, sumaremos 4 clínicas móviles, con una capacidad de ocupación de 63% promedio.

Fase 3: al año 4,5, mes 55, sumaremos 5 clínicas móviles, con una capacidad de ocupación el 75%.

Todas las clínicas con foco geográfico en Región Metropolitana.

Hemos planificado una tasa de ocupación promedio del proyecto, según 3 escenarios de cada año de:

		<b>Optimista</b>	<b>Conservador</b>	<b>Pesimista</b>
<b>Tasa Ocupación</b>	Promedio 10Y	80%	65%	56%

Las operaciones de MoviDent deben ser consistentes con la propuesta de valor ofrecidas a sus clientes indicada en los puntos anteriores, las que se pueden dividir en 3 áreas principales, la primera consiste en todo el proceso de atención al cliente donde es clave la infraestructura definida para la clínica móvil y todo el proceso de atención a los pacientes que incluye el agendamiento de horas de atención y pago, la segunda consiste en la logística interna asociada a la compra de insumos y manejo de inventario y la tercera en la coordinación de las horas de atención de odontólogos y asistentes dentales.

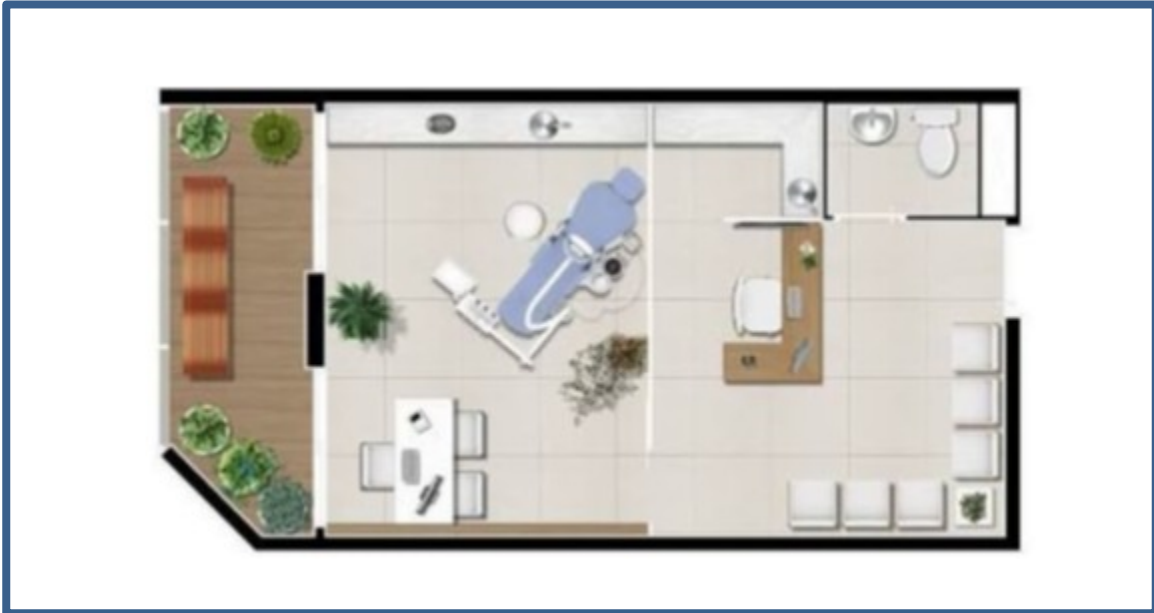
### Atención a Clientes

Este punto resulta fundamental dada la importancia que tiene la experiencia superior que se quiere ofrecer a los clientes y se divide en dos grandes áreas:

*Infraestructura de MoviDent:* El diseño de la clínica estará pensado para hacer un uso lo más eficiente posible de los espacios.

La clínica contempla una superficie total de 30 m<sup>2</sup> que incluirá una sala de espera con el exterior, 1 box dental completamente equipados y una recepción.

*Plano de MoviDent:* De acuerdo a las necesidades operativas de la clínica se ha definido el siguiente plano para su habilitación:



Plano Módulo de Atención. Elaboración Propia

*Atención a clientes:* Este proceso es clave y consiste en entregar una atención de calidad desde el inicio cuando el paciente llega a la clínica, durante las atenciones e incluso con posterioridad a las consultas.

Se promoverá la puntualidad como una característica básica en la atención a pacientes e incluyendo siempre un trato cordial y amigable tanto en la recepción como en las consultas con los profesionales odontológicos.

*Logística Interna:* Dado el compromiso de contar con equipamiento e insumos de alto nivel, pero a la vez lograr una estructura de costos eficiente, es clave contar con una política de compras de insumos que permita a la clínica contar siempre con un stock mínimo en inventario que permita la operación al menos de un mes.

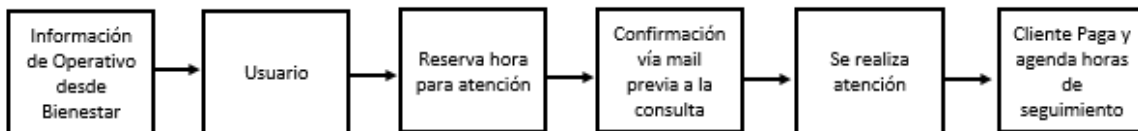
Es clave llevar un control detallado de este inventario para evitar un sobre stock especialmente en los primeros meses de operación dado el costo que significa y considerando la mayor eficiencia en el uso del capital de trabajo, pero a la vez se debe evitar el quiebre de stock de algún insumo básico que pueda poner en riesgo la operación de la clínica.

## Flujo de operaciones

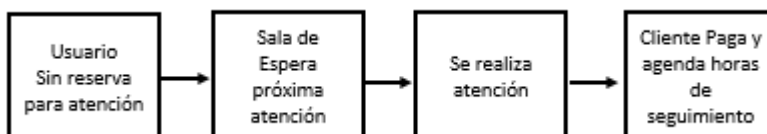
Dado que uno de los principales activos con que contará la clínica son sus profesionales especializados, es clave contar con un buen sistema de coordinación de horas de los profesionales odontológicos y sus asistentes dentales, dado que cualquier error en esta coordinación puede resultar en una mala atención a los pacientes y dañar la reputación que espera lograr la clínica.

## Etapas de Atención

### Paciente con hora reservada



### Paciente sin hora reservada





## Plan de desarrollo e implementación

El proceso de implementación de la clínica se iniciará con la compra del módulo y la contratación del administrador general, quien deberá participar en el proceso de habilitación de la clínica y la compra del equipamiento e insumos y también en la contratación del staff que se realizará cuando la clínica ya esté habilitada y los equipos en proceso de instalación.

Se quiere contar con la dotación un mes antes del inicio de la atención a pacientes para poder destinar un mes a realizar una marcha blanca y posteriormente comenzar a atender público en forma normal.

La carta Gantt de iniciación de la operación consta de las siguientes etapas:

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5
<b>Creación de la sociedad</b>	■				
<b>Habilitación Móvil</b>	■	■			
<b>Contratación Administrador General</b>	■				
<b>Contratación de Staff</b>		■			
<b>Obtención Resolución Sanitaria</b>			■	■	
<b>Clínica Operativa</b>					■

Siendo la más crítica la etapa de tiempos de espera para la obtención de resolución sanitaria y permisos legales para la operación misma que consiste en la visita y revisión in situ de las instalaciones de un inspector de para la obtención de autorización sanitaria para sala de procedimientos dentales.<sup>2</sup>

Hoy en día, no existe distinción entre clínicas móviles y clínicas establecidas, desde los parámetros para obtener resoluciones y permisos; por lo que tanto las actuales como futuras regulaciones las consideramos una oportunidad dado que queda criterio de cada inspector entregar o no esta resolución.

### Dotación

En su etapa inicial, Movident contará con un staff reducido que irá aumentando en la medida que se vayan habilitando la totalidad del proyecto y sus Fases.

Para la Fase 1, MoviDent contará con:

- 1 Odontólogo
- 1 Asistente/Recepcionista
- 1 Ejecutivo Comercial
- 1 Personal Administrativo
- 1 Administrador General
- 1 Chofer

---

<sup>2</sup> Ver Anexo: Instructivo para la obtención de autorización sanitaria para sala de procedimientos dentales.

Con la implementación de cada nuevo módulo, se requerirán de un pool de staff relacionado.

Todos son contratados en forma fija por la clínica, ya que ellos trabajan por jornadas y con sueldo fijo y un componente variable, inclusive el Ejecutivo Comercial que tendrá una estructura de sueldo medio-alta para el mercado según KPI de gestión de convenios alienados a la estrategia de crecimiento.

## **Equipo del Proyecto**

De gran importancia para el éxito del proyecto, es el equipo encargado de dirigir e implementar las estrategias propuestas, y de cómo se estructura dicho equipo en la empresa, de forma eficiente y eficaz.

La empresa contará con un directorio, compuesto por tres miembros, los dos socios gestores del negocio y un puesto adicional disponible para un potencial inversionista o asesor. En dicho directorio se revisarán los principales lineamientos estratégicos de la empresa y sus resultados, los cuales deberán ser implementados por el equipo de administración propuesto, junto con la periódica revisión del performance de la empresa.

### Equipo Gestor

Los socios gestores se involucrarán de forma permanente en el desarrollo y administración del negocio propuesto, siendo partes del directorio, el cual se encargará de evaluar los reportes semanales generados por la administración y con ello tomar las decisiones y generar las estrategias para el correcto funcionamiento y cumplimiento de proyecciones para MoviDent.

El tercer integrante de este directorio, quien toma el rol de asesor, pudiera ser también el Director Clínico de Movident, quien deberá contar con amplia experiencia en rubro odontológico.

### Estructura Organizacional

El modelo de negocios propuesto para MoviDent, involucra dos equipos de trabajo, por un lado, se requiere de un equipo de administración de planta de 5 personas, quienes trabajarán a tiempo completo en MoviDent, el que se compone de la siguiente forma:

- Administrador General: será el superior jerárquico de los demás integrantes del equipo de administración de MoviDent, y como principal responsabilidad tendrá que velar por el correcto funcionamiento y operación de la clínica dental en todos sus ámbitos, desde gestiones de recursos humanos respecto a sus dependientes, hasta todos los temas de administración de la clínica, incluyendo las áreas de pagos y cobranzas.

Reportará directamente al directorio, con una frecuencia semanal, informando, entre otros temas, el factor de ocupación de la clínica, las ventas y resultados de operación de la clínica en dicha frecuencia. Se buscará un profesional con estudios en administración de empresas, con demostrable experiencia, idealmente en el rubro de la salud.

- Ejecutivo Comercial o Gestor Comercial tendrá la responsabilidad de implementar las estrategias de marketing entregadas por el directorio, que generarán las ventas proyectadas para la clínica, y de captar al mercado objetivo propuesto para MoviDent. Deberá analizar los resultados y eficiencia de las estrategias de marketing implementadas. Se requerirá de un profesional con especialización en marketing, con experiencia en áreas de ventas y campañas de captación de Clientes Empresas.

Es clave el perfil de este Gestor Comercial, dado que será él la cara visible de MoviDent ante los posibles Clientes Empresa. Deberá tener un acercamiento empático y de alto nivel con los delegados de Bienestar de las empresas.

- Recepcionista: su principal función será la recibir a todos los pacientes y potenciales pacientes a la clínica, y llevar la agenda de reservas de horas de atención de pacientes.

Adicionalmente asistirá en temas administrativos al administrador general y al Gestor Comercial. Deberá ser una persona con excelente trato personal ya que será la primera cara visible de la clínica para los pacientes y mantendrá una constante comunicación con ellos, junto con tener conocimientos básicos de computación para operar el software de gestión de la clínica.

- Personal Administrativo: Será el encargado de llevar registro y documentación contable y de gestión de recursos humanos de MoviDent.



### Incentivos y compensaciones

Para todo el equipo administrativo de planta que trabajará en MoviDent, se propone un sueldo promedio de mercado, de acuerdo a su formación profesional o técnica y sus años de experiencia laboral, y en línea con el nivel de responsabilidades que asuman.

Respecto a los cargos claves en nuestro modelo de negocio, es decir el profesional Odontólogo y el Gestor Comercial el sueldo estará por sobre la renta del mercado para esos cargos. Tendrán un componente fijo y otro variable, en

directa relación a las ventas, dentro de sus remuneraciones para incentivar una mayor productividad.

En relación a los socios fundadores, que incluyen a un 3er socio gestor, se tiene considerado el pago de una remuneración mensual de \$900.000 a cada uno.



## Plan Financiero

Para la modelación financiera del proyecto se ha considerado un crecimiento de un 5% de la industria odontológica en la Región Metropolitana, con tendencia a estabilizarse, en línea con lo sucedido en los últimos 2 años. Con el crecimiento supuesto para la industria, MoviDent aspira a capturar el 0,9% de participación de mercado según la estimación de ventas realizadas.

Por otro lado, el financiamiento del proyecto se realizará, tanto con capital propio, proveniente de los aportes que harán los socios fundadores; y, de una ronda de financiamiento vía Inversionista.

Respecto al capital de trabajo este considera una política de inventario de 45 días, cuentas por cobrar a 30 días, considerando que la relación de pago se establece con la empresa en convenio y con los proveedores, la compra de insumos se hará a 60 días.

		<b>Optimista</b>	<b>Conservador</b>	<b>Pesimista</b>
<b>Capital de Trabajo</b>	Total 10Y (MM\$)	-118	-105	-92

## Factor de Ocupación y Estimación de Ventas

MoviDent contará inicialmente con un módulo que contiene 1 box que permite atender sólo a un paciente por vez. Para efectos de modelación financiera se considera que cada atención tiene una duración de 30 minutos y para completar la atención promedio requerirá de al menos 3 atenciones que incluyen la sesión de evaluación y presupuesto del paciente y eventuales cambios de hora que dejan sin usar dicha sesión.

Las ventas proyectadas del proyecto, bajo sensibilización de 3 escenarios son:

		<b>Optimista</b>	<b>Conservador</b>	<b>Pesimista</b>
<b>Tasa Ocupación</b>	Promedio 10Y	80%	65%	56%
<b>Ingresos</b>	Total 10Y (MM\$)	8.284	6.899	6.073

Centrándose en el escenario Conservador; dado el perfil de las proyecciones se considera iniciar las operaciones con un factor de ocupación 20% promedio en el Año 1. Para el segundo año la tasa se incrementa a un 42% debido a que el servicio prestado se hecho más conocido, en parte al resultado de las estrategias de marketing implementadas y a las referencias que hacen los pacientes. El tercer año se mantiene creciendo la tasa de ocupación por la mayor cantidad de convenios con empresas e instituciones y proyectando un 60%, para cerrar al año 10 con un 80%.

Costo de Adquisición de Clientes										
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Totales Acciones Captación Clientes	80.668.166	126.591.034	134.426.995	141.244.992	157.328.736	170.571.648	170.571.648	176.253.312	176.253.312	176.253.312
Pacientes atendidos	384	1.616	6.912	11.520	20.160	26.880	26.880	30.720	30.720	30.720
Costo de Adquisición	210.073	2.228	521	313	179	134	134	117	117	117

## Costos y Gastos de Producción

Los costos y gastos asociados a la operación de MoviDent los agrupamos en 2 categorías:

- **Costos de Producción:** son los costos de la operación, generalmente son variables y van en directa relación a las ventas. El odontólogo es considerado el recurso clave, y un honorario fijo importante por sobre renta de mercado más un variable atractivo permite asegurar la estabilidad del profesional. También está considerado acá las remuneraciones de gestor comercial y personal de marketing, como así mismo, gastos en insumos y marketing.
- **Gastos Generales y de Administración:** referidos a los gastos de administración de la clínica móvil, tales como arriendos de bodega y oficina, servicios básicos (luz, agua, internet, mantención, entre otros) y todos los gastos asociados a las remuneraciones del equipo administrativo y de los Directores.

Importante destacar que se incrementó el nivel de gasto en forma proporcional manteniendo la misma estructura de costos en los dos años en que aumenta la capacidad productiva de la Clínica. Esto es en la dotación que se hace necesaria

para cubrir las unidades móviles que atienden en estas nuevas comunas a las cuales se está accediendo.

## Estado de Resultados

A continuación, se presenta el Estado de Resultados Proyectado para la Clínica Dental MoviDent de los próximos 10 años:

Escenario Conservador	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
MIM\$											
Ingresos por Venta		14	60	256	426	746	994	994	1.136	1.136	1.136
Costos Producción		-74	-122	-199	-272	-385	-487	-487	-510	-510	-510
<b>Margen Bruto</b>		<b>-59</b>	<b>-62</b>	<b>57</b>	<b>154</b>	<b>361</b>	<b>507</b>	<b>507</b>	<b>627</b>	<b>627</b>	<b>627</b>
Remuneraciones Administración		-35	-46	-46	-52	-52	-52	-52	-52	-52	-52
Gastos Administrativos		-24	-27	-39	-51	-66	-81	-81	-81	-81	-81
EBITDA		-119	-136	-28	52	243	375	375	494	494	494
Depreciación		-2	-4	-9	-17	-24	-34	-34	-34	-34	-34
<b>EBIT</b>		<b>-120</b>	<b>-140</b>	<b>-38</b>	<b>35</b>	<b>220</b>	<b>341</b>	<b>341</b>	<b>460</b>	<b>460</b>	<b>460</b>
Resultado Antes de Impuestos		-120	-140	-38	35	220	341	341	460	460	460
Pérdida Acumulada		-641	-2.394	-3.602	-3.343	-2.095	-15	-	-	-	-
Base Imponible		-	-	-	-	-	298	341	460	460	460
Impuestos (27%)		-	-	-	-	-	-80	-92	-124	-124	-124
<b>Resultado Final</b>		<b>-120</b>	<b>-140</b>	<b>-38</b>	<b>35</b>	<b>220</b>	<b>260</b>	<b>249</b>	<b>336</b>	<b>336</b>	<b>336</b>

El margen bruto sobre ventas parte en un -418% en el año 1 llegando a niveles de 55% al año 10.

Ebitda sobre ventas al año 1 es un -836% y alcanza un 43% al año 10.

Escenario Conservador	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Margen Bruto/Ventas		-418%	-105%	22%	36%	48%	51%	51%	55%	55%	55%
EBITDA/Ventas		-836%	-227%	-11%	12%	33%	38%	38%	43%	43%	43%

Para el cálculo del Capital de Trabajo

Escenario Conservador	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Capital de Trabajo (MIM\$)		-2,9	-0,4	-4,6	-31,4	-6,5	-45,8	-	-13,1	-	-

Se consideró:

Cuentas por Cobrar: 30 días

Stock Insumos: 45 días

OPEX (GAV): de cada año

## Inversión Inicial

Se muestra el resumen de Inversiones al Año 0.

Inversión Intangibles considerando Plan de Marketing por MM\$ 8,5 e Inversión Tangibles por MM\$ 40 considerando Módulo de atención acondicionado y camioneta.

<b>Inversiones</b>	<b>Año 0</b>
Módulo acondicionado	25,0
Camioneta	15,0
Plan de Marketing	8,5
<b>Total</b>	<b>49</b>

## Flujo de Caja

El Flujo de Caja Proyectado para los próximos 10 años se muestra a continuación:

Escenario Conservador	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
<b>Resultado Final</b>		<b>-120</b>	<b>-140</b>	<b>-38</b>	<b>35</b>	<b>220</b>	<b>260</b>	<b>249</b>	<b>336</b>	<b>336</b>	<b>336</b>
Depreciación		2	4	9	17	24	34	34	34	34	34
Valor Terminal		-	-	-	-	-	-	-	-	-	2.592
Inversiones	-49	-15	-	-130	-	-170	-	-	-	-	-
Capital de Trabajo	-3	-0	-5	-31	-7	-46	-	-13	-	-	-
<b>Flujo de Caja (MM\$)</b>	<b>-51</b>	<b>-134</b>	<b>-140</b>	<b>-190</b>	<b>45</b>	<b>27</b>	<b>294</b>	<b>270</b>	<b>370</b>	<b>370</b>	<b>2.962</b>

## Valoración Clínica Dental MoviDent

Para la valuación de Clínica Dental MoviDent se utiliza una tasa de descuento de un 15,96% el cual es obtenido a través del CAPM, utilizando los siguientes valores:

<b>CAPM</b>	<b>Ke= Rf + (PRM) *Beta</b>
Tasa Libre Riesgo	1,04%
Rentabilidad Mercado	5,92%
Beta Desapalancado	1,00
<b>Tasa Accionista Ke Desapalancada</b>	<b>6,96%</b>
Prima Liquidez UF +	4,00%
Prima Startup UF +	5,00%
<b>Tasa Accionista Ke Total anual UF +</b>	<b>15,96%</b>

*Tasa Libre de Riesgo:* se consideran cifras referenciales de Bonos de Banco Central en Pesos de los últimos 10 años, siendo la fecha más actual el 20 de mayo de 2019.

*Rentabilidad Mercado:* Se considera la tasa de premio de riesgo mercado para Chile entregada por Damodarán a Mayo de 2019 en dólares y convertida en UF, lo que nos lleva de una tasa de 6,96% en dólares lleguemos a 5,92% en UF.

*Beta desapalancado:* Respecto al beta del proyecto se recurre a Damodarán (<http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/>) quien sugiere una tasa del 0,8 para los negocios relacionados con la salud cuya elasticidad es menor a las fluctuaciones del mercado, se ajusta al 1.

## Valor Terminal

Para este valor, realizamos, comparativamente los cálculos de Valor Terminal según cálculo de múltiplos de EBITDA último año, como Valor Terminal a Perpetuidad.

Lo que resultó es que, si consideráramos un VT de múltiplos Ebitda x 7, por ejemplo, no mostraba diferencias significativas vs el VT a Perpetuidad.

		<b>Perpetuidad</b>	<b>EBITDA x</b>
<b>Conservador</b>	VT (MM\$)	2.592	2.601
	VAN (MM\$)	762	764
	TIR	36,2%	36,2%

Bajo esta situación, y dado que creamos este proyecto pensando en su vida útil indeterminada y sus flujos permanentes, es que decidimos considerar a modo de valoración del proyecto, VT a Perpetuidad.

Vemos que el VT a Perpetuidad es menor, pero sin significancia, así como el VAN, que VT de EBITDAx; y a razón de la TIR, nos vemos diferencias.

Consideramos una tasa de crecimiento futuro del 3% del ultimo flujo, información tomada desde Banco Central como tasa de crecimiento potencial de la economía del país.



## Valor Terminal como una Perpetuidad

$$V = \frac{F_{t_n}}{r - g}$$

donde:

F<sub>t<sub>n</sub></sub> = Flujo del último período

g = tasa de crecimiento a contar del período n+1

### Perpetuidad

Tasa de Crecimiento	<b>3%</b>
EBITDA	494.201.152
Reinversión	-34.000.000
EBIT	460.201.152
<b>EBIT Neto Impuestos</b>	<b>335.946.841</b>
Capital de Trabajo	-9.797.857
<b>Flujo de Caja para Perpetuidad (F<sub>t<sub>n</sub></sub>)</b>	<b>326.148.984</b>
Tasa Descuento	15,96%
<b>Valor Terminal</b>	<b>2.592.489.150</b>

Comparado con ejercicio de VT según múltiplos de EBITDA

### Número de EBITDA

EBITDA Ultimo Año	494.201.152
EBITDA Ultimo Año c/crecimiento	509.027.187
Número EBITDAs	<b>7,00</b>
EBITDAs para VT	3.563.190.306
<b>EBITDAs para VT Neto Impuesto</b>	<b>2.601.128.923</b>

Según Damodaran, en compañías norteamericanas, el múltiplo de EBITDA de valoración de empresas similares es de 10,7; cifra que creemos está por sobre la moda aplicada en Chile de entre 5 y 7 veces.

Date updated:	05-ene-19					
Created by:	Aswath Damodaran, adamodar@stern.nyu.edu					
What is this data?	Enterprise value multiples					US companies
Home Page:	<a href="http://www.damodaran.com">http://www.damodaran.com</a>					
Data website:	<a href="http://www.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/data.html">http://www.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/data.html</a>					
Companies in each industry:	<a href="http://www.stern.nyu.edu/~adamodar/pc/datasets/indname.xls">http://www.stern.nyu.edu/~adamodar/pc/datasets/indname.xls</a>					
Variable definitions:	<a href="http://www.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/variable.htm">http://www.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/variable.htm</a>					
		<i>Only positive EBITDA firms</i>				
<b>Industry Name</b>	<b>Number of firms</b>	<b>EV/EBITDAR&amp;L</b>	<b>EV/EBITDA</b>	<b>EV/EBIT</b>	<b>EV/EBIT (1)</b>	<b>EV/EBITDAR&amp;L</b>
Healthcare Support Services	111	10,67	10,70	14,11	17,04	12,49
Healthcare Information and Technolo	119	14,90	19,33	33,18	44,69	18,23
Homebuilding	31	8,71	8,71	9,26	13,22	10,18
Hospitals/Healthcare Facilities	34	8,63	8,63	14,62	20,25	10,34

Fuente: www.Damodaran.com

## Indicadores Financieros del Proyecto

Con todo lo anterior se calcula el valor presente de los flujos originados por el negocio y se realiza sensibilización a 3 escenarios, donde el factor a pivotear es la Tasa de Ocupación:

		<b>Optimista</b>	<b>Conservador</b>	<b>Pesimista</b>
<b>Tasa Ocupación</b>	Promedio 10Y	80%	65%	56%
<b>Ingresos</b>	Total 10Y (MM\$)	8.284	6.899	6.073
<b>EBITDA</b>	Total 10Y (MM\$)	3.408	2.245	1.551
<b>Capital de Trabajo</b>	Total 10Y (MM\$)	-118	-105	-92
<b>TIR</b>	Anual	48,23%	36,18%	27,81%
<b>VAN</b>	Anual (MM\$)	1.254	762	414

## Riesgos Críticos

Como en todo negocio, existen un sinnúmero de riesgos que pueden comprometer el éxito del proyecto MoviDent, debido a lo cual es importante tratar de identificarlos y a la vez tener definidos previamente cursos de acción para tratar de mitigarlos. Después de realizar un cuidadoso análisis del proyecto, los principales riesgos encontrados y sus posibles mitigantes son los siguientes:

Nivel de Ventas menor al esperado: las ventas es sin duda el motor del negocio, ya que sin clientes la clínica no puede funcionar, pero su principal riesgo su estructura de costos fijos con que opera, ya que el principal costo corresponde a la remuneración de la dotación fija con respecto a las ventas o ingresos por atenciones a clientes.

Negligencias y responsabilidad civil: en la atención de salud y especialmente en la atención odontológica este riesgo siempre está latente y para mitigarlo hemos definido contratar a odontólogos de experiencia y prestigio que sean referentes en sus áreas de especialidad y ayuden a disminuir el riesgo de negligencias en algún procedimiento dental.

Adicionalmente contaremos con seguros de responsabilidad civil para resguardar el patrimonio de MoviDent en caso de ocurrencia de algún evento de este tipo. LA ocurrencia de estos hechos, es baja, dado que sólo se imparte una atención de Odontología Preventiva y no de Rehabilitación.

Riesgos Operacionales: Para mitigar este riesgo contaremos con un software especializado en la gestión de clínicas dentales, de forma que permita una coordinación adecuada de las horas de atención y los turnos de los odontólogos y adicionalmente permita un manejo de inventario de los insumos para evitar algún quiebre de stock indeseable.

Riesgos de Obtención de Permisos: Sin bien es cierto, MoviDent se rige por la normativa vigente de regulación e inspección de Salas de procedimientos dentales, no existe una reglamentación específica para acreditación de sala de procedimientos para Clínicas Móviles, que pudieran entorpecer o hacer más lenta la iniciación del proyecto en cada una de sus Fases.

## Propuesta para el Inversionista

Consideraremos para realizar la propuesta para el Inversionista el escenario Conservador; y bajo el supuesto que se realizará 1 ronda de levantamiento de capital y financiamiento propio.

Aporte de los Socios Emprendedores: MM\$ 171, monto equivalente al déficit de flujo de caja de año 0 y año 1.

Escenario Conservador	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
<b>Resultado Final</b>		<b>-120</b>	<b>-140</b>	<b>-38</b>	<b>35</b>	<b>220</b>	<b>260</b>	<b>249</b>	<b>336</b>	<b>336</b>	<b>336</b>
Depreciación		2	4	9	17	24	34	34	34	34	34
Valor Terminal		-	-	-	-	-	-	-	-	-	2.592
Inversiones	-34	-15	-	-130	-	-170	-	-	-	-	-
Capital de Trabajo	-3	-0	-5	-31	-7	-46	-	-13	-	-	-
<b>Flujo de Caja (MM\$)</b>	<b>-36</b>	<b>-134</b>	<b>-140</b>	<b>-190</b>	<b>45</b>	<b>27</b>	<b>294</b>	<b>270</b>	<b>370</b>	<b>370</b>	<b>2.962</b>



	MM\$	Peso %
Emprendedores	-171	34%
Inversionista	-330	66%
<b>Total Déficit Flujos</b>	<b>-501</b>	<b>100%</b>

PROPORCIONALIDAD CON TIR DIFERENCIADA		Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Flujos (MM\$)		-36	-134	-140	-190	45	27	294	270	370	370	2962
TIR		36,18%										
		Flujo Inversionista Externo										
% Accionario Externo		Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
% Accionario	66%	-24	-88	-92	-125	32	19	206	189	259	259	2074
% Flujos	70%											
TIR		37,43%										
		Flujo Inversionista Emprendedor										
% Accionario Interno		Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
% Accionario	34%	-12	-46	-48	-65	14	8	88	81	111	111	889
% Flujos	30%											
TIR		33,56%										

Proponemos una Inversión de accionario externo de un total de MM\$ 330, lo que equivale a un 66% del total de flujos deficitarios, sin embargo, para ser más atractiva la oferta, ofrecemos la opción de una TIR diferenciada a través de una mayor participación en el negocio pasando de un 66% a un 70%, logrando así el Inversionista Externo una TIR de 37,43%, versus la TIR del equipo emprendedor de 33,56% con un 34% de participación accionario, pero un 30% de los flujos.

## **Conclusiones**

El atractivo del negocio para el inversionista tiene relación con obtener un retorno por sobre el capital invertido (TIR de 37,43%).

Existen atributos valorados por los clientes que las clínicas odontológicas actuales no satisfacen en su totalidad y pueden ser una oportunidad para el emprendimiento si es que se abordan de forma correcta (servicio de calidad e integral, atención rápida y cómoda, evitar traslados, servicios en horarios extendidos)

Por su parte MoviDent tendrá un modelo de negocio aún poco explotado e innovador, que consistirá en ofrecer importantes ahorros de tiempos de traslados junto con una solución eficiente en el control, tratamiento y prevención de enfermedades bucales a la población, sustentada en el concepto de experiencia superior, entregando una agradable y amistosa experiencia al paciente, disminuyendo sus miedos, ansiedades e incomodidades propias de la atención odontológica y también una alta calidad de servicio, con el compromiso de

entregar los diferentes servicios odontológicos ofrecidos, con la más alta calidad, a través de profesionales especializados, equipamiento e insumos de alto nivel; sin pérdidas de tiempo y en la cercanía de su lugar de trabajo.

Además, el hecho de apuntar a Empresas e Instituciones como la principal fuente generadora de pacientes origina una ventaja competitiva difícil de imitar, dado que su vinculación a nivel de jefes de personal, encargados de bienestar y sindicatos, entre otros, establece vínculos permanentes en el tiempo, que favorecen la recurrencia de sus empleados, cimentando las bases de una fidelización que rentabiliza la relación comercial a futuro. El modelo de negocio asegura flujos estables y crecientes en el tiempo llegando a multiplicar por 80 los pacientes atendidos al final del proyecto con costos de adquisición decrecientes que lo hacen muy rentable en relación con la inversión realizada.

Como conclusión nuestro proyecto viene a satisfacer a un segmento muy interesante y rentable dentro del ámbito de la salud dental, ya que al establecer alianzas con empresas interesadas en mejorar el bienestar de sus colaboradores de manera eficiente nos puede posicionar como líderes en este mercado, al no vislumbrar iniciativas que se enfoquen en este nicho específico y menos que entreguen una solución de conveniencia y calidad como la que propone MoviDent.

## Anexos

### Anexo N° 1- Segmentación grupos socioeconómicos actualizada.

Fuente: AIMChile 2018.

GRUPO	RECURSOS DEL PRINCIPAL SOSTENEDOR DEL HOGAR						
	INGRESO TOTAL PROMEDIO DEL HOGAR	EDUCACIÓN	Ocupación	SISTEMA DE SALUD	TARJETA DE CREDITO BANCARIA	VEHICULO PARTICULAR	TELEFONO MÓVIL
<b>E</b>	M\$ 324	La mayoría (54%) no va más allá de la enseñanza básica.	98% trabajo en oficinas sin requisito de educación formal, principalmente trabajadores no calificados.	95% pública (FONASA).	5%	14%	84% tiene celular con prepago y 8% con contrato.
<b>D</b>	M\$ 562	La mayoría (54%) llega a la enseñanza media pero no va más allá de esta.	93% trabajo en oficinas sin requisito de educación formal, principalmente operadores y vendedores.	90% pública (niveles A y B de FONASA).	10%	22%	74% tiene celular con prepago y 17% con contrato.
<b>C3</b>	M\$ 899	La mayoría (53%) completa la enseñanza media y un 27% va más allá, sobre todo a nivel técnico.	70% trabajo en oficinas que no requieren educación formal, 30% accede a empleos que sí lo requieren.	76% pública (niveles A y B de FONASA).	24%	32%	58% tiene celular con prepago y 37% con contrato.
<b>C2</b>	M\$ 1.360	Mayormente profesionales técnicos (48%) y, en menor medida, universitarios (26%).	58% trabajo en oficinas que requieren educación formal, 47% son técnicos y profesionales.	56% pública (niveles B, C y D de FONASA) y 32% privado (ISAPRE).	41%	44%	59% tiene celular con contrato y 39% con prepago.
<b>C1b</b>	M\$ 1.986	Mayormente profesionales universitarios (71%).	81% trabajo en oficinas que requieren educación formal, principalmente directivos y profesionales de nivel alto (56%).	51% privado (ISAPRE) y 39% pública (nivel D de FONASA).	60%	49%	72% tiene celular con contrato y 26% con prepago.
<b>C1a</b>	M\$ 2.739	Profesionales universitarios (95%), unos pocos con postgrado (3%).	92% son directivos y profesionales de alto nivel.	76% privado (ISAPRE) y 19% pública (nivel D de FONASA).	77%	59%	84% tiene celular con contrato y 16% con prepago.
<b>AB</b>	M\$ 6.452	Profesionales universitarios (99%), buena parte con postgrado (30%).	100% son directivos y profesionales de alto nivel.	89% privado (ISAPRE).	92%	78%	89% tiene celular con contrato y 10% con prepago.

Información desde la web:

<https://cipchile.cl/2013/01/28/chile-ingresos-de-pais-desarrollado-y-salud-oral-tercermundista/>



<https://www.eldinamo.cl/nacional/2018/03/07/medicion-ocde-chile-es-el-sexto-pais-que-mas-horas-trabaja-al-ano/>

## Anexo N° 2 - Resultados completos de la encuesta realizada:

Respuestas: 492

Fecha de ejecución: 7 al 13 de enero 2019, en Stgo.

<b>Cuenta de 1. Sexo</b>	
<b>1. Sexo</b>	<b>Total</b>
Femenino	68,67%
Masculino	31,33%
<b>Total general</b>	<b>100,00%</b>

<b>Cuenta de 2. Edad</b>	
<b>2. Edad</b>	<b>Total</b>
de 36 a 45 años	42,67%
de 25 a 35 años	31,33%
de 46 a 59 años	22,67%
de 46 o más	2,00%
mayor de 60 años	0,67%
de 30 a 45 años	0,67%
<b>Total general</b>	<b>100,00%</b>

<b>Cuenta de 3. Renta líquida familiar en \$</b>	
<b>3. Renta líquida familiar en \$</b>	<b>Total</b>
más de 2,5 millones	58,00%
entre 1,6 y 2,5 millones	15,33%
entre 1,2 y 1,6 millones	10,00%
entre 750 mil y 1,2 millones	8,00%
entre 300 y 750 mil	6,00%
más de 1 millón	2,67%
<b>Total general</b>	<b>100,00%</b>

<b>Cuenta de 4. ¿Cuál es tu frecuencia de visitas al dentista?</b>	
<b>4. ¿Cuál es tu frecuencia de visitas al dentista?</b>	<b>Total</b>
1 vez al año	46,00%
2 a 3 veces al año	23,33%
no he ido en los últimos 2 años	13,33%
no fui el 2018	12,00%
más de 3 veces al año	2,67%
1 año o menos	1,33%
más de 2 años	1,33%
<b>Total general</b>	<b>100,00%</b>

**Cuenta de 5. ¿Por qué razones no vas al dentista?**

<b>5. ¿Por qué razones no vas al dentista?</b>	<b>Total</b>
no tengo tiempo	46,67%
es muy caro	24,00%
no tengo convenio o la isapre no me cubre	13,33%
no puedo salir en horario de oficina	11,33%
no hay uno cerca	4,67%
<b>Total general</b>	<b>100,00%</b>

**Cuenta de 6. ¿Cuál es el valor del último tratamiento o visita? (en \$)**

<b>6. ¿Cuál es el valor del último tratamiento o visita? (en \$)</b>	<b>Total</b>
entre 100 y 300 mil	24,67%
entre 50 y 100 mil	20,67%
entre 300 y 600 mil	16,67%
entre 20 y 50 mil	16,00%
entre 600 mil y 1 millón	8,67%
menos de 20 mil	5,33%
más de 1 millón	5,33%
más de 40 mil	2,00%
entre 20 mil y 30 mil	0,67%
<b>Total general</b>	<b>100,00%</b>

<b>Cuenta de 7. ¿Irirías al dentista si te visitaran en tu lugar de trabajo?</b>	
<b>7. ¿Irirías al dentista si te visitaran en tu lugar de trabajo?</b>	<b>Total</b>
No	30,00%
Si	70,00%
<b>Total general</b>	<b>100,00%</b>

<b>Cuenta de 8. ¿Cuál es tu forma de pago?</b>	
<b>8. ¿Cuál es tu forma de pago?</b>	<b>Total</b>
cheque (pago en cuotas)	6,85%
efectivo (pago al día)	32,88%
tarjeta (pago en cuotas)	60,27%
<b>Total general</b>	<b>100,00%</b>

<b>Cuenta de 9. ¿Qué consideras al escoger un dentista?</b>	
<b>9. ¿Qué consideras al escoger un dentista?</b>	<b>Total</b>
que atienda cerca de la casa o trabajo	45,21%
que sea barato o tenga convenios con mi empresa	32,19%
que tenga más horas disponibles	22,60%
(en blanco)	0,00%
<b>Total general</b>	<b>100,00%</b>

<b>Cuenta de 10. ¿ Tu empresa tiene convenios dentales?</b>	
<b>10. ¿ Tu empresa tiene convenios dentales?</b>	<b>Total</b>
No	56,16%
Si	43,84%
<b>Total general</b>	<b>100,00%</b>

## Anexo N° 3 – Estado de Resultado y Flujos según sensibilización de escenarios:

		Optimista	Conservador	Pesimista
<b>Tasa Ocupación</b>	Promedio 10Y	80%	65%	56%
<b>Ingresos</b>	Total 10Y (MM\$)	8.284	6.899	6.073
<b>EBITDA</b>	Total 10Y (MM\$)	3.408	2.245	1.551
<b>Capital de Trabajo</b>	Total 10Y (MM\$)	-118	-105	-92
<b>TIR</b>	Anual	48,23%	36,18%	27,81%
<b>VAN</b>	Anual (MM\$)	1.254	762	414

### Escenario Conservador

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
<b>Estado Resultados y Flujo de Caja</b>											
Ingresos por Venta	14.204.160	59.775.840	255.674.880	426.124.800	745.718.400	994.291.200	994.291.200	1.136.332.800	1.136.332.800	1.136.332.800	1.136.332.800
Costo Producción Insumos	-994.291	-4.184.309	-17.897.242	-29.828.736	-52.200.288	-69.600.384	-69.600.384	-79.543.296	-79.543.296	-79.543.296	-79.543.296
Costo Producción Bencina	-850.000	-1.700.000	-5.100.000	-8.500.000	-12.750.000	-17.000.000	-17.000.000	-17.000.000	-17.000.000	-17.000.000	-17.000.000
Costo Producción Rem. Var. Dentistas	-710.208	-2.988.792	-12.783.744	-21.306.240	-37.285.920	-49.714.560	-49.714.560	-56.816.640	-56.816.640	-56.816.640	-56.816.640
Costo Producción Rem. Fija Dentistas	-10.800.000	-10.800.000	-32.400.000	-54.000.000	-81.000.000	-108.000.000	-108.000.000	-108.000.000	-108.000.000	-108.000.000	-108.000.000
GAV Rem. Var. Gestores Comerciales	-568.166	-2.391.034	-10.226.995	-17.044.992	-29.828.736	-39.771.648	-39.771.648	-45.453.312	-45.453.312	-45.453.312	-45.453.312
GAV Ventas y Marketing	-33.300.000	-66.600.000	-66.600.000	-66.600.000	-66.600.000	-66.600.000	-66.600.000	-66.600.000	-66.600.000	-66.600.000	-66.600.000
GAV Community Manager	-9.000.000	-9.000.000	-9.000.000	-9.000.000	-9.000.000	-9.000.000	-9.000.000	-9.000.000	-9.000.000	-9.000.000	-9.000.000
GAV Chofer	-4.200.000	-8.400.000	-16.800.000	-25.200.000	-37.800.000	-50.400.000	-50.400.000	-50.400.000	-50.400.000	-50.400.000	-50.400.000
GAV Gestor Comercial	-6.600.000	-6.600.000	-6.600.000	-6.600.000	-9.900.000	-13.200.000	-13.200.000	-13.200.000	-13.200.000	-13.200.000	-13.200.000
GAV Agencia	-3.600.000	-3.600.000	-3.600.000	-3.600.000	-3.600.000	-3.600.000	-3.600.000	-3.600.000	-3.600.000	-3.600.000	-3.600.000
GAV Recepcionista	-3.000.000	-6.000.000	-18.000.000	-30.000.000	-45.000.000	-60.000.000	-60.000.000	-60.000.000	-60.000.000	-60.000.000	-60.000.000
<b>Margen Bruto</b>	<b>-59.418.506</b>	<b>-62.488.294</b>	<b>56.666.899</b>	<b>154.444.832</b>	<b>360.753.456</b>	<b>507.404.608</b>	<b>507.404.608</b>	<b>626.719.552</b>	<b>626.719.552</b>	<b>626.719.552</b>	<b>626.719.552</b>
GAV Administrativo	-5.400.000	-5.400.000	-5.400.000	-10.800.000	-10.800.000	-10.800.000	-10.800.000	-10.800.000	-10.800.000	-10.800.000	-10.800.000
GAV Servicios Básicos	-6.000.000	-6.000.000	-6.000.000	-6.000.000	-6.000.000	-6.000.000	-6.000.000	-6.000.000	-6.000.000	-6.000.000	-6.000.000
GAV Administrador	-8.400.000	-8.400.000	-8.400.000	-8.400.000	-8.400.000	-8.400.000	-8.400.000	-8.400.000	-8.400.000	-8.400.000	-8.400.000
GAV Directores	-21.600.000	-32.400.000	-32.400.000	-32.400.000	-32.400.000	-32.400.000	-32.400.000	-32.400.000	-32.400.000	-32.400.000	-32.400.000
GAV Bodega y Oficina	-14.918.400	-14.918.400	-14.918.400	-14.918.400	-14.918.400	-14.918.400	-14.918.400	-14.918.400	-14.918.400	-14.918.400	-14.918.400
GAV Mantención	-3.000.000	-6.000.000	-18.000.000	-30.000.000	-45.000.000	-60.000.000	-60.000.000	-60.000.000	-60.000.000	-60.000.000	-60.000.000
EBITDA	-118.736.906	-135.606.694	-28.451.501	51.926.432	243.235.056	374.886.208	374.886.208	494.201.152	494.201.152	494.201.152	494.201.152
Depreciación	-1.541.667	-4.000.000	-9.166.667	-17.000.000	-23.708.333	-34.000.000	-34.000.000	-34.000.000	-34.000.000	-34.000.000	-34.000.000
<b>EBIT</b>	<b>-120.278.572</b>	<b>-139.606.694</b>	<b>-37.618.167</b>	<b>34.926.432</b>	<b>219.526.723</b>	<b>340.886.208</b>	<b>340.886.208</b>	<b>460.201.152</b>	<b>460.201.152</b>	<b>460.201.152</b>	<b>460.201.152</b>
Resultado Antes de Impuestos	-120.278.572	-139.606.694	-37.618.167	34.926.432	219.526.723	340.886.208	340.886.208	460.201.152	460.201.152	460.201.152	460.201.152
Pérdida Acumulada	-641.177.971	-2.393.789.475	-3.601.891.754	-3.343.019.402	-2.094.724.618	-14.643.095	-	-	-	-	-
Base Imponible	-	-	-	-	-	297.835.929	340.886.208	460.201.152	460.201.152	460.201.152	460.201.152
Impuestos (27%)	-	-	-	-	-	-80.415.701	-92.039.276	-124.254.311	-124.254.311	-124.254.311	-124.254.311
<b>Resultado Final</b>	<b>-120.278.572</b>	<b>-139.606.694</b>	<b>-37.618.167</b>	<b>34.926.432</b>	<b>219.526.723</b>	<b>260.470.507</b>	<b>248.846.932</b>	<b>335.946.841</b>	<b>335.946.841</b>	<b>335.946.841</b>	<b>335.946.841</b>
Depreciación	1.541.667	4.000.000	9.166.667	17.000.000	23.708.333	34.000.000	34.000.000	34.000.000	34.000.000	34.000.000	34.000.000
Valor Terminal	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2.592.489.150
Inversiones	-33.500.000	-15.000.000	-130.000.000	-	-170.000.000	-	-	-	-	-	-
Capital de Trabajo	-2.893.200	-376.716	-4.577.882	-31.391.194	-6.539.832	-45.778.824	-	-13.079.664	-	-	-
<b>Flujo de Caja</b>	<b>-36.393.200</b>	<b>-134.113.622</b>	<b>-140.184.577</b>	<b>-189.842.694</b>	<b>45.386.600</b>	<b>27.456.232</b>	<b>294.470.507</b>	<b>269.767.268</b>	<b>369.946.841</b>	<b>369.946.841</b>	<b>2.962.435.991</b>
TIR Anual	36,18%										
VAN al 15,96% en UF	761.699.495										

## Escenario Optimista

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
<b>Estado Resultados y Flujo de Caja</b>											
Ingresos por Venta	15.979.680	86.053.536	333.797.760	585.921.600	905.515.200	1.242.864.000	1.278.374.400	1.278.374.400	1.278.374.400	1.278.374.400	1.278.374.400
Costo Producción Insumos	-1.118.578	-6.023.748	-23.365.843	-41.014.512	-63.386.064	-87.000.480	-89.486.208	-89.486.208	-89.486.208	-89.486.208	-89.486.208
Costo Producción Bencina	-850.000	-1.700.000	-5.100.000	-8.500.000	-12.750.000	-17.000.000	-17.000.000	-17.000.000	-17.000.000	-17.000.000	-17.000.000
Costo Producción Rem. Var. Dentistas	-798.984	-4.302.677	-16.689.888	-29.296.080	-45.275.760	-62.143.200	-63.918.720	-63.918.720	-63.918.720	-63.918.720	-63.918.720
Costo Producción Rem. Fija Dentistas	-10.800.000	-10.800.000	-32.400.000	-54.000.000	-81.000.000	-108.000.000	-108.000.000	-108.000.000	-108.000.000	-108.000.000	-108.000.000
GAV Rem. Var. Gestores Comerciales	-639.187	-3.442.141	-13.351.910	-23.436.864	-36.220.608	-49.714.560	-51.134.976	-51.134.976	-51.134.976	-51.134.976	-51.134.976
GAV Ventas y Marketing	-33.300.000	-66.600.000	-66.600.000	-66.600.000	-66.600.000	-66.600.000	-66.600.000	-66.600.000	-66.600.000	-66.600.000	-66.600.000
GAV Community Manager	-9.000.000	-9.000.000	-9.000.000	-9.000.000	-9.000.000	-9.000.000	-9.000.000	-9.000.000	-9.000.000	-9.000.000	-9.000.000
GAV Chofer	-4.200.000	-8.400.000	-16.800.000	-25.200.000	-37.800.000	-50.400.000	-50.400.000	-50.400.000	-50.400.000	-50.400.000	-50.400.000
GAV Gestor Comercial	-6.600.000	-6.600.000	-6.600.000	-6.600.000	-9.900.000	-13.200.000	-13.200.000	-13.200.000	-13.200.000	-13.200.000	-13.200.000
GAV Agencia	-3.600.000	-3.600.000	-3.600.000	-3.600.000	-3.600.000	-3.600.000	-3.600.000	-3.600.000	-3.600.000	-3.600.000	-3.600.000
GAV Recepcionista	-3.000.000	-6.000.000	-18.000.000	-30.000.000	-45.000.000	-60.000.000	-60.000.000	-60.000.000	-60.000.000	-60.000.000	-60.000.000
<b>Margen Bruto</b>	<b>-57.927.069</b>	<b>-40.415.030</b>	<b>122.290.118</b>	<b>288.674.144</b>	<b>494.982.768</b>	<b>716.205.760</b>	<b>746.034.496</b>	<b>746.034.496</b>	<b>746.034.496</b>	<b>746.034.496</b>	<b>746.034.496</b>
GAV Administrativo	-5.400.000	-5.400.000	-5.400.000	-10.800.000	-10.800.000	-10.800.000	-10.800.000	-10.800.000	-10.800.000	-10.800.000	-10.800.000
GAV Servicios Básicos	-6.000.000	-6.000.000	-6.000.000	-6.000.000	-6.000.000	-6.000.000	-6.000.000	-6.000.000	-6.000.000	-6.000.000	-6.000.000
GAV Administrador	-8.400.000	-8.400.000	-8.400.000	-8.400.000	-8.400.000	-8.400.000	-8.400.000	-8.400.000	-8.400.000	-8.400.000	-8.400.000
GAV Directores	-21.600.000	-32.400.000	-32.400.000	-32.400.000	-32.400.000	-32.400.000	-32.400.000	-32.400.000	-32.400.000	-32.400.000	-32.400.000
GAV Bodega y Oficina	-14.918.400	-14.918.400	-14.918.400	-14.918.400	-14.918.400	-14.918.400	-14.918.400	-14.918.400	-14.918.400	-14.918.400	-14.918.400
GAV Mantenición	-3.000.000	-6.000.000	-18.000.000	-30.000.000	-45.000.000	-60.000.000	-60.000.000	-60.000.000	-60.000.000	-60.000.000	-60.000.000
EBITDA	-117.245.469	-113.533.430	37.171.718	186.155.744	377.464.368	583.687.360	613.516.096	613.516.096	613.516.096	613.516.096	613.516.096
Depreciación	-1.541.667	-4.000.000	-9.166.667	-17.000.000	-23.708.333	-34.000.000	-34.000.000	-34.000.000	-34.000.000	-34.000.000	-34.000.000
<b>EBIT</b>	<b>-118.787.135</b>	<b>-117.533.430</b>	<b>28.005.052</b>	<b>169.155.744</b>	<b>353.756.035</b>	<b>549.687.360</b>	<b>579.516.096</b>	<b>579.516.096</b>	<b>579.516.096</b>	<b>579.516.096</b>	<b>579.516.096</b>
Resultado Antes de Impuestos	-118.787.135	-117.533.430	28.005.052	169.155.744	353.756.035	549.687.360	579.516.096	579.516.096	579.516.096	579.516.096	579.516.096
Pérdida Acumulada	-639.189.389	-2.230.129.144	-3.053.639.586	-1.445.016.930	-32.302.011	-	-	-	-	-	-
Base Imponible	-	-	-	-	-	314.596.265	549.687.360	579.516.096	579.516.096	579.516.096	579.516.096
Impuestos (27%)	-	-	-	-	-	-84.940.992	-148.415.587	-156.469.346	-156.469.346	-156.469.346	-156.469.346
<b>Resultado Final</b>	<b>-118.787.135</b>	<b>-117.533.430</b>	<b>28.005.052</b>	<b>169.155.744</b>	<b>268.815.043</b>	<b>401.271.773</b>	<b>423.046.750</b>	<b>423.046.750</b>	<b>423.046.750</b>	<b>423.046.750</b>	<b>423.046.750</b>
Depreciación	1.541.667	4.000.000	9.166.667	17.000.000	23.708.333	34.000.000	34.000.000	34.000.000	34.000.000	34.000.000	34.000.000
Valor Terminal	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3.275.092.732
Inversiones	-33.500.000	-15.000.000	-	-130.000.000	-	-170.000.000	-	-	-	-	-
Capital de Trabajo	-2.893.200	-2.338.666	-3.923.899	-43.162.891	-3.269.916	-55.588.572	-6.539.832	-	-	-	-
<b>Flujo de Caja</b>	<b>-36.393.200</b>	<b>-134.584.134</b>	<b>-117.457.329</b>	<b>-135.991.173</b>	<b>182.885.828</b>	<b>66.934.804</b>	<b>428.731.941</b>	<b>457.046.750</b>	<b>457.046.750</b>	<b>457.046.750</b>	<b>3.732.139.482</b>
TIR Anual	48,23%										
VAN al 15,96% en UF	1.254.009.930										

## Escenario Pesimista

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
<b>Estado Resultados y Flujo de Caja</b>											
Ingresos por Venta	14.204.160	40.836.960	200.041.920	361.022.400	639.187.200	852.249.600	982.454.400	994.291.200	994.291.200	994.291.200	994.291.200
Costo Producción Insumos	-994.291	-2.858.587	-14.002.934	-25.271.568	-44.743.104	-59.657.472	-68.771.808	-69.600.384	-69.600.384	-69.600.384	-69.600.384
Costo Producción Bencina	-850.000	-1.700.000	-5.100.000	-8.500.000	-12.750.000	-17.000.000	-17.000.000	-17.000.000	-17.000.000	-17.000.000	-17.000.000
Costo Producción Rem. Var. Dentistas	-710.208	-2.041.848	-10.002.096	-18.051.120	-31.959.360	-42.612.480	-49.122.720	-49.714.560	-49.714.560	-49.714.560	-49.714.560
Costo Producción Rem. Fija Dentistas	-10.800.000	-10.800.000	-32.400.000	-54.000.000	-81.000.000	-108.000.000	-108.000.000	-108.000.000	-108.000.000	-108.000.000	-108.000.000
GAV Rem. Var. Gestores Comerciales	-568.166	-1.633.478	-8.001.677	-14.440.896	-25.567.488	-34.089.984	-39.298.176	-39.771.648	-39.771.648	-39.771.648	-39.771.648
GAV Ventas y Marketing	-33.300.000	-66.600.000	-66.600.000	-66.600.000	-66.600.000	-66.600.000	-66.600.000	-66.600.000	-66.600.000	-66.600.000	-66.600.000
GAV Community Manager	-9.000.000	-9.000.000	-9.000.000	-9.000.000	-9.000.000	-9.000.000	-9.000.000	-9.000.000	-9.000.000	-9.000.000	-9.000.000
GAV Chofer	-4.200.000	-8.400.000	-16.800.000	-25.200.000	-37.800.000	-50.400.000	-50.400.000	-50.400.000	-50.400.000	-50.400.000	-50.400.000
GAV Gestor Comercial	-6.600.000	-6.600.000	-6.600.000	-6.600.000	-9.900.000	-13.200.000	-13.200.000	-13.200.000	-13.200.000	-13.200.000	-13.200.000
GAV Agencia	-3.600.000	-3.600.000	-3.600.000	-3.600.000	-3.600.000	-3.600.000	-3.600.000	-3.600.000	-3.600.000	-3.600.000	-3.600.000
GAV Recepcionista	-3.000.000	-6.000.000	-18.000.000	-30.000.000	-45.000.000	-60.000.000	-60.000.000	-60.000.000	-60.000.000	-60.000.000	-60.000.000
<b>Margen Bruto</b>	<b>-59.418.506</b>	<b>-78.396.954</b>	<b>9.935.213</b>	<b>99.758.816</b>	<b>271.267.248</b>	<b>388.089.664</b>	<b>497.461.696</b>	<b>507.404.608</b>	<b>507.404.608</b>	<b>507.404.608</b>	<b>507.404.608</b>
GAV Administrativo	-5.400.000	-5.400.000	-5.400.000	-10.800.000	-10.800.000	-10.800.000	-10.800.000	-10.800.000	-10.800.000	-10.800.000	-10.800.000
GAV Servicios Básicos	-6.000.000	-6.000.000	-6.000.000	-6.000.000	-6.000.000	-6.000.000	-6.000.000	-6.000.000	-6.000.000	-6.000.000	-6.000.000
GAV Administrador	-8.400.000	-8.400.000	-8.400.000	-8.400.000	-8.400.000	-8.400.000	-8.400.000	-8.400.000	-8.400.000	-8.400.000	-8.400.000
GAV Directores	-21.600.000	-32.400.000	-32.400.000	-32.400.000	-32.400.000	-32.400.000	-32.400.000	-32.400.000	-32.400.000	-32.400.000	-32.400.000
GAV Bodega y Oficina	-14.918.400	-14.918.400	-14.918.400	-14.918.400	-14.918.400	-14.918.400	-14.918.400	-14.918.400	-14.918.400	-14.918.400	-14.918.400
GAV Mantenición	-3.000.000	-6.000.000	-18.000.000	-30.000.000	-45.000.000	-60.000.000	-60.000.000	-60.000.000	-60.000.000	-60.000.000	-60.000.000
EBITDA	-118.736.906	-151.515.354	-75.183.187	-2.759.584	153.748.848	255.571.264	364.943.296	374.886.208	374.886.208	374.886.208	374.886.208
Depreciación	-1.541.667	-4.000.000	-9.166.667	-17.000.000	-23.708.333	-34.000.000	-34.000.000	-34.000.000	-34.000.000	-34.000.000	-34.000.000
<b>EBIT</b>	<b>-120.278.572</b>	<b>-155.515.354</b>	<b>-84.349.854</b>	<b>-19.759.584</b>	<b>130.040.515</b>	<b>221.571.264</b>	<b>330.943.296</b>	<b>340.886.208</b>	<b>340.886.208</b>	<b>340.886.208</b>	<b>340.886.208</b>
Resultado Antes de Impuestos	-120.278.572	-155.515.354	-84.349.854	-19.759.584	130.040.515	221.571.264	330.943.296	340.886.208	340.886.208	340.886.208	340.886.208
Pérdida Acumulada	-641.177.971	-2.474.327.062	-4.040.374.173	-4.477.505.661	-3.994.815.101	-1.558.140.973	-9.827.313	-	-	-	-
Base Imponible	-	-	-	-	-	-	302.651.711	340.886.208	340.886.208	340.886.208	340.886.208
Impuestos (27%)	-	-	-	-	-	-	-81.715.962	-92.039.276	-92.039.276	-92.039.276	-92.039.276
<b>Resultado Final</b>	<b>-120.278.572</b>	<b>-155.515.354</b>	<b>-84.349.854</b>	<b>-19.759.584</b>	<b>130.040.515</b>	<b>221.571.264</b>	<b>249.227.334</b>	<b>248.846.932</b>	<b>248.846.932</b>	<b>248.846.932</b>	<b>248.846.932</b>
Depreciación	1.541.667	4.000.000	9.166.667	17.000.000	23.708.333	34.000.000	34.000.000	34.000.000	34.000.000	34.000.000	34.000.000
Valor Terminal	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1.909.885.568
Inversiones	-33.500.000	-15.000.000	-	-130.000.000	-	-170.000.000	-	-	-	-	-
Capital de Trabajo	-2.893.200	-3.767.716	-1.961.950	-27.467.294	-6.539.832	-9.238.992					

**Anexo N°4 – Instructivo para la obtención de Autorización Sanitaria para Salas Dentales.**



Depto. de Acción Sanitaria  
Unidad de Profesiones Médicas

#### **INSTRUCTIVO PARA LA OBTENCIÓN DE AUTORIZACIÓN SANITARIA PARA SALAS DE PROCEDIMIENTOS DENTALES**

**Instructivo basado en la normativa sanitaria vigente (Decreto Supremo N° 283/1997, Reglamento Sobre salas de procedimientos y pabellones de cirugía menor; Decreto Supremo N° 58/2008, Normas Técnicas Básicas para Obtener Autorización Sanitaria en Establecimientos de Salud; Decreto Supremo N° 594/1999 Reglamento Sobre Condiciones Sanitarias y Ambientales Básicas en los lugares de Trabajo, todos emanados del Ministerio de Salud)**

Es de exclusiva responsabilidad del Solicitante el conocimiento y observancia de la normativa vigente aplicable al establecimiento cuya autorización solicita. El presente instructivo no reemplaza, ni supone licencia para no cumplir con los aspectos regulados que no se contemplan en éste.

Al cumplir con el 100% de los requisitos indicados en este instructivo, podrá ingresar la correspondiente solicitud de autorización sanitaria.

#### **ANTECEDENTES REQUERIDOS**

1. Individualización del propietario y de él o de sus representantes legales en el caso de tratarse de una persona jurídica
2. Documentos que acrediten el dominio del inmueble o los derechos para utilizarlo
3. Croquis de la planta física que indique la distribución funcional de las dependencias
4. Copias de los planos o certificados de las instalaciones de electricidad, agua potable y alcantarillado visados por las autoridades competentes
5. Nómina detallada del equipamiento con que cuenta el establecimiento
6. Individualización del profesional que asumirá la dirección técnica del centro y carta de aceptación del Directo Técnico y con copia legalizada del certificado de título. Este recinto debe estar a cargo de un (a) profesional de la salud
7. Nómina de los profesionales y personal técnico, indicando nombre, cedula de identidad, horario y actividad que desempeñaran, adjuntando certificado de título legalizado ante notario público
8. Manuales de procedimientos de las actividades destinadas a asegurar la calidad en los cuidados de los pacientes, equipos y seguridad (criterios de inclusión, flujos de atención, registros, convenios u otros) Visados por Director técnico y propietario
9. Copia de las autorizaciones sanitarias separadas de: Laboratorios de referencia, Sala de basuras, Autoclaves, RX, Operadores de caldera y Rx, entre otros, según corresponda
10. Copia de los convenios con proveedores externos (retiro de material cortopunzante, servicio de esterilización, entre otros, adjuntando copias de las autorizaciones sanitarias, según corresponda
11. Libros foliados (2), que serán timbrados por la Autoridad Sanitaria (para sugerencia y reclamos de los usuarios e inspecciones sanitarias
12. Solicitud de autorización sanitaria de pabellón de cirugía menor
13. Boleta de pago de arancel correspondiente
14. Mandato Legal en caso de actuar mediante un apoderado





Depto. de Acción Sanitaria  
Unidad de Profesiones Médicas

## REQUISITOS SANITARIOS ESTRUCTURALES

### SALA DE PROCEDIMIENTOS

En las salas de procedimientos se podrán realizar procedimientos de tipo invasivo y no invasivo. (Art. 2º Decreto Supremo N°283/1997, Reglamento Sobre salas de procedimientos y pabellones de cirugía menor)

#### PROCEDIMIENTO NO INVASIVO

Se entenderá a aquél que no involucra solución de continuidad de piel ni mucosas, ni acceso instrumental a cavidades o conductos naturales del organismo, tales como procedimientos electroencefalográficos, electrocardiográficos, densitometría, imagenología sin medios de contraste y otros similares.

#### PROCEDIMIENTO INVASIVO

Se entenderá a aquél que involucra acceso instrumental a vías o conductos naturales del organismo y que requieren efectuarse con técnica aséptica, tales como radiografías con medio de contraste, endoscopías digestivas, respiratorias u otros procedimientos del área odontológica tales como exodoncia simple (diente erupcionado), biopsia de tejidos blandos o eliminación de bridas o frenillo.

Las salas de procedimientos deberán contar con las siguientes dependencias que podrán ser comunes con las del establecimiento o consulta donde estén instaladas:

1. SALA DE ESPERA (Art. 9. Decreto 283/1987, Reglamento sobre salas de procedimientos y pabellones de cirugía menor)
2. SERVICIOS HIGIÉNICOS:
  2. a.- Salas de procedimiento que se encuentren anexas a consultas de profesionales que cuenten con menos de 3 boxes de atención individual, no requerirán la separación de los baños para público y para personal ni la distinción por sexos, pudiendo servir el baño, además, como lugar de vestuario.
  2. b.- Salas de procedimiento anexas a consultas profesionales con más de 3 boxes de atención individual: Requiere SSHH para público y personal, separado por sexo. Tienen al menos 1 baño universal accesible a sillas de ruedas (Art. 9. Decreto 283/1997, Reglamento sobre salas de procedimientos y pabellones de cirugía menor; NTB2/2008 del MINSAL).
  - 2.c.-SERVICIOS HIGIÉNICOS PARA EL PERSONAL: Situados a no más de 75 m. del área de trabajo. Separados por sexo y en número conveniente a lo dispuesto por el Reglamento Sobre Condiciones Sanitarias y Ambientales Básicas en los Lugares de Trabajo. Con excusado y lavamanos como mínimo. En buen estado y protegidos del ingreso de vectores. (Arts. 21, 22, 23 y 25, D.S. 594/99 del MINSAL)
3. ÁREA DE VESTIDORES PARA EL PERSONAL: Todo lugar de trabajo donde el tipo de actividad requiera el cambio de ropa, deberá estar dotado de un recinto fijo o móvil destinado a vestidor, cuyo espacio interior deberá estar limpio y protegido de condiciones climáticas externas. Cuando trabajen hombres y mujeres los vestidores deberán ser independientes y separados. (Art. 27, D.S. 594/99; Art. 9. Decreto 283/1987, Reglamento sobre salas de procedimientos y pabellones de cirugía menor, ambos del MINSAL).



Depto. de Acción Sanitaria  
Unidad de Profesiones Médicas

4. ESPACIO DESTINADO A MANTENCIÓN DE ÚTILES DE ASEO Y MANTECIÓN: El establecimiento cuenta con al menos un espacio destinado a limpiar y guardar materiales y equipos utilizados en labores de aseo de los recintos. Espacio para almacenamiento de insumos de trabajo. (Art. 9, Decreto Supremo N°283/ 1997, Reglamento sobre salas de procedimientos y pabellones de cirugía menor)
5. SECTOR PARA GUARDAR INSUMOS E INSTRUMENTAL (Art. 9, Decreto Supremo N°283/ 1997, Reglamento sobre salas de procedimientos y pabellones de cirugía menor)
6. DEPÓSITO TRANSITORIO DE BASURA: Contenedores para depósitos transitorios de residuos sólidos, impermeables y con tapa. Depósito de lavado profundo (Art. 9, Decreto Supremo N°283/ 1997, Reglamento sobre salas de procedimientos y pabellones de cirugía menor; NTB2 /2008 MINSAL)
7. SISTEMA DE PROTECCIÓN CONTRA INCENDIOS / EXTINTORES DE INCENDIO: Ubicados en sitios de fácil acceso, a una altura máxima de 1,3 m. medido desde el piso hasta la base del extintor, en número adecuado a la superficie, del tipo adecuado a los materiales combustibles o inflamables que existan. Están debidamente señalizados. (Arts. 45, 46, 47, 49, D.S. 594/99 del MINSAL).
8. VENTILACIÓN / SISTEMA APROPIADO DE ELIMINACIÓN DE GASES, EMANACIONES, MATERIAL CONTAMINANTE Y FLUIDOS CORPORALES; esto último, de acuerdo a las "Normas de Precauciones Universales" dictadas por el Ministerio de Salud; Art. 32, 33 DS 594/99
9. PISOS, PAREDES INTERIORES, CIELOS Y DEMÁS ESTRUCTURAS se encuentran en buen estado de higiene y conservación. (Art. 6 D. S. 594/99 del MINSAL).
10. PISOS Y MUROS de material que permita la fácil y completa limpieza y desinfección. (Art. 5, D.S. 594/99, del MINSAL).
11. ABASTECIMIENTO DE AGUA POTABLE: Todo lugar de trabajo deberá contar con agua potable destinada al consumo humano y necesidades básicas de higiene y aseo personal, de uso individual o colectivo. (Art. 12, D.S. 594/99, MINSAL).
12. SALA DE PROCEDIMIENTOS ODONTOLÓGICOS, debe contar con:  
**EQUIPAMIENTO**
  - Sillón dental que permita posición trendelemburg
  - Sistema eliminación desechos
  - Salivera portátil con agua circulante y desagüe con aspiración y filtro
  - Sistema de aspiración baja potencia (evector) ó
  - Sistema aspirador de alta potencia (aspirador)
  - Sistema de iluminación de campo operatorio
  - Compresor de aire ubicado fuera de la clínica ó en caja de aislamiento acústica para turbina, motor de baja velocidad (neumático ) y jeringa triple
  - Taburete odontólogo y auxiliar
  - La sala de procedimientos odontológicos cuenta con:
  - Mobiliario para almacenar insumos clínicos limpios y estériles



Depto. de Acción Sanitaria

Unidad de Profesiones Médicas

- un lavamanos
  - Contenedor plástico con tapa para eliminación de residuos tóxicos (amalgama / mercurio)
  - Negatoscopio cuando corresponda
  - Sistema de desinfección para pieza de mano /contra ángulo, de turbina y de jeringa triple
  - Área limpia delimitada para preparación de material a esterilizar y autoclave en caso de no contar con Unidad de Esterilización en el Establecimiento. (Velar por el cumplimiento de la normativa vigente: Inscripción Autoclave y certificación operador autoclave. Dto. 48/1984)
  - DELIMITACIÓN DE ÁREAS (Art. 10, Decreto Supremo Decreto 283/1997, Reglamento sobre salas de procedimientos y pabellones de cirugía menor; NTB2/2008 del MINSAL).
  - ÁREA LIMPIA con superficie lavable exclusiva para preparación de material e insumos clínicos. Lavamanos.
  - ÁREA SUCIA con superficie lavable y depósito de lavado profundo para depósito transitorio del instrumental en uso, separado del mesón de preparación de material limpio (puede ser un mesón, repisa o caja plástica con tapa para transporte de material sucio). Lavamanos.
  - SALAS DE ENDOSCOPIA: se deberá contar además con un receptáculo especial para el lavado del endoscopio.
  - SISTEMA DE ELIMINACIÓN DE MATERIALES CONTAMINADOS, CORTOPUNZANTES Y PRODUCTOS QUÍMICOS DE ACUERDO A NORMAS VIGENTES de acuerdo a las "Normas de Precauciones Universales" dictadas por el Ministerio de Salud.
13. ILUMINACIÓN NATURAL O ARTIFICIAL Luces de emergencia (Decreto Supremo N°283/ 1997, Reglamento sobre salas de procedimientos y pabellones de cirugía menor)
14. MESA PARA INSTRUMENTAL Y LÁMPARA AUXILIAR
15. PISOS Y MUROS LISOS Y DE MATERIAL LAVABLE.
16. ÁREA PARA LAVADO, PREPARACIÓN Y ESTERILIZACIÓN DE EQUIPOS, INSTRUMENTAL E INSUMOS EN QUE SE CUMPLA LA NORMATIVA ATINGENTE
17. LAS SALAS DE PROCEDIMIENTOS DONDE SE REALICE LA SEDACIÓN CONSCIENTE de los pacientes, deberán contar con el equipamiento y los elementos que permitan una actuación oportuna y eficaz en casos de situaciones de urgencia o emergencia médica, tales como lipotimia, crisis hipertensiva, shock glicémico, reacciones anafilácticas convulsiones, paro cardiorrespiratorio u otros de naturaleza similar. <sup>1</sup>  
Se entiende por sedación consciente el estado de depresión de la conciencia inducido por drogas, generalmente benzodiazepinas u otros fármacos que deprimen el sistema nervioso central, durante el cual el paciente sedado es capaz de responder adecuadamente a estímulos verbales, solos o acompañados de estimulación táctil leve.
18. ELEMENTOS DE REANIMACIÓN CARDIO-PULMONAR (NTB2)
- Bolsa de insuflación manual con mascarilla adulto e infantil
  - Set de cánula Mayo, de uso adulto y pediátrico
  - Laringoscopio con 3 hojas uso adulto, pediátrico y neonatal

<sup>1</sup> Inciso agregado, como aparece en el texto, por el N° 4° del Dto. 227/05 del Ministerio de Salud, publicado en el Diario Oficial de 15.03.06 (vigencia: 6 meses después de su publicación)



Depto. de Acción Sanitaria

Unidad de Profesiones Médicas

- Set tubos endotraqueales uso adulto, pediátrico y neonatal
- Bigoterías y mascarillas para oxígeno uso adulto, pediátrico y neonatal
- Sondas de aspiración uso adulto y pediátrico
- Medicamentos e insumos clínicos desechables
- Existe profesional responsable de la Mantención de estos equipos e insumos

**NOTA:** *Respecto de la profesión de odontología, se considerarán intervenciones quirúrgicas que requieren de pabellón de cirugía menor, aquellas comprendidas en las áreas de cirugía máxilo facial, cirugía periodontal, cirugía ortognática y preprotésica e implantología. ( Art. N° 11, Decreto Supremo N°283/ 1997, Reglamento sobre salas de procedimientos y pabellones de cirugía menor)*

#### REQUISITOS SANITARIOS FUNCIONALES

#### REQUISITOS SALA RX DENTAL

##### Espacio destinado a tomar RX

- Este espacio tiene las siguientes condiciones:
  - Las instalaciones y funcionamiento cumplen con la normativa vigente (D.S.133 /84 y 3 )
- Las salas que utilicen radiaciones ionizantes están ubicadas en zonas de uso restringido al público
- Existe señalización de advertencia de exposición a RX
- Personal cuenta con dosímetros personales
- Existen elementos de protección radiológica de pacientes y personal
- Existe espacio para almacenamiento de insumos de trabajo

##### Área de revelado cuenta con:

- Mesón de trabajo con revelado manual
- Reveladora de Placas
- El establecimiento define un sistema de desecho de líquidos residuales del procedimiento de revelado acorde a normativa vigente