



AMBULADENT SPA
Clinica dental movil

Profesor Guia: DAVID TRAMON SEPULVEDA
Alumno: RODRIGO ROBLES BERTOSI

Resumen ejecutivo

En este proyecto podremos analizar las distintas variables que involucran un emprendimiento de clínicas dentales móviles, con atención en el lugar que más acomode a un cliente.

La implementación y la posibilidad de dar este servicio se lleva a cabo dentro de Furgones, estos son llevados a una empresa que los modifica según la necesidad que se tenga con el móvil.

El objetivo es satisfacer la necesidad de dentista hasta el punto de no necesitar pabellón en la región metropolitana con el mejor estandarte de calidad.

Analisis Porter

Amenaza de nuevos competidores

Amenaza alta, debido a las bajas barreras de entrada que tiene el modelo de negocio.

Poder de negociación de los clientes

Nivel alto: dependiendo de los sectores, ya que hay zonas que no existe sustituto.

Poder de negociación de los proveedores

Nivel bajo: Los proveedores, al ser tantos, no tienen alto poder de negociación, además el mercado ofrece malas condiciones laborales.

Amenaza de producto o servicio sustituto

Nivel Medio: Dependiendo del sector existe servicio sustituto.

Rivalidad entre competidores

Nivel bajo: Si bien hay producto sustituto, ya empezamos a hablar de un servicio menos especializado y con la incapacidad de trasladarse, lo que margina directamente a los sectores más periféricos de la región

Analisis Pestel

Político

Incertidumbre a nivel país por posible nueva constitución, donde es difícil y poco atractivo invertir debido a esto mismo.

Económico

Alta inflación post pandemia con proyecciones de que se mantenga en estos niveles por los próximos años, además de una posible recesión para el año 2023.

Desincentivo a la inversión provocado por la tasa de interés elevada y política monetaria restrictiva.

Social

La región Metropolitana tiene una superficie de 15.403,2 km², representando el 2.0% de la superficie del país. La población regional es de 6.061.185 habitantes, equivalente al 40.1% de la población nacional y su densidad alcanza a 393 hab/km². El crecimiento de la población en el período intercensal fue de 15,3%. La población rural es de 186.172 personas, representando el 3,1% de la población total regional. La capital de la región es Santiago. La región Metropolitana está dividida administrativamente en 6 provincias y 52 comunas.

Tecnológico

En este ámbito, es una inversión a la hora de atacar a público final, mediante plataforma de agendamiento y publicidad vía redes sociales.

Ecológico

Importante mantener la Línea del reciclaje debido a los insumos que se usan, en gran parte plásticos.

Legales

Existen resoluciones sanitarias para operar, además de permisos municipales para estacionar en la calle.

No hay impedimento a la hora de operar en lugares privados como obras, fábricas, oficinas, etc..

Definición del problema

Los pacientes entrevistados indican que hay diferentes problemas los cuales son:

- Falta de tiempo para ir al dentista: por horario laboral o distancia
- Falta de servicio en la zona

Es por lo anterior descrito que el cliente objetivo se debe separar en 3:

1. Cliente que vive en la zona periférica de la RM
2. Empresas que subvencionan a sus trabajadores.
3. Municipalidades que subvencionan a vecinos.

En el punto 2 y 3 es debido a que los trabajadores y/o vecinos no tienen dentro de sus prioridades la salud dental, debido a que es de muy alto costo para ellos, es por esto que el beneficio apoyado por estos es directo a la solución de salud dental.

Análisis Canvas

Segmentos de clientes: Municipios, grandes empresas, hombre y mujeres mayores de 25 años.

Propuesta de Valor: Servicio de Odontología a la puerta de tu casa, con el máximo estándar de calidad.

Canales: Atención presencial.

Fuente de ingresos: Pago por tratamiento.

Actividades Clave: Atención a pacientes en el Furgón.

Recursos Clave: Odontólogos y Furgón.

Asociaciones clave: Municipios.

Estructura de costos: Sueldo Odontólogos, insumos, Bencina por traslados.

PROPUESTA DE VALOR

La propuesta de Ambulandent busca solucionar 3 necesidades principalmente, la primera es del ámbito del cliente, donde cada día es más difícil ir a una consulta sin tomarse el día laboral, donde hay un costo de tiempo importante, por lo que en vez de que el paciente vaya a la consulta como es normalmente, ahora la consulta va al paciente, esto es acompañado además a que hay un mercado laboral que trabaja de manera remota, esto permite que puedan trabajar y ausentarse una hora del trabajo para ir al dentista.

El segundo punto es el de las zonas rurales que están en la periferia de la región, donde las atenciones dentales prácticamente no existen y las personas viajan a Santiago para ir al dentista.

El tercer punto es desde el punto de vista del Profesional a cargo, donde el rubro ofrece pocas oportunidades para ser bien remunerados de manera estable y el descontento ya es una normalidad, punto que Ambuladent resolverá para tener a cubierto el punto clave para lograr el funcionamiento del negocio.

GO TO MARKET

Retención del cliente: Los pacientes tienen un servicio a domicilio además de tener su propia ficha médica para que en futuras sesiones se vea cuáles han sido los tratamientos, avances o detalles de su historia en ámbitos dentales.

ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

La competencia en el mercado es alta, desde los establecimientos con consultas fijas como también los competidores que de alguna manera ofrecen el mismo servicio.

Dentro de los competidores indirectos están prestadores de servicio como

EQUIPO

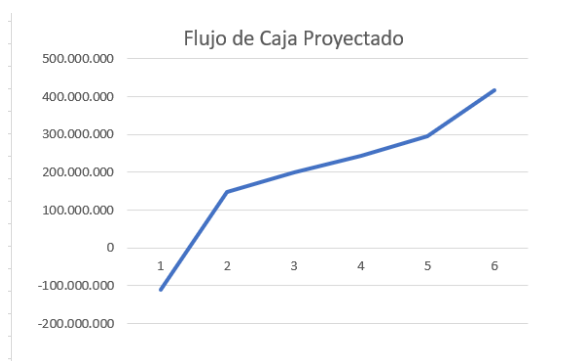
Nuestro equipo cuenta inicialmente con 3 odontólogos, asistentes, un abogado honorario, y un administrador.

Los Odontólogos son generales y sin especialización, los cuales tendrán sueldo fijo. Lo mismo con los asistentes.

PROYECCIONES FINANCIERAS

Flujo de caja a 5 años

	0	1	2	3	4	5
Ingresos		432.000.000	518.400.000	622.080.000	746.496.000	895.795.200
Ctos Variables		108.000.000	129.600.000	155.520.000	186.624.000	223.948.800
Margen		324.000.000	388.800.000	466.560.000	559.872.000	671.846.400
Costos fijos		101.000.000	114.130.000	128.966.900	145.732.597	164.677.835
Sueldos		96.000.000	108.480.000	122.582.400	138.518.112	156.525.467
Depreciacion		-11.000.000	-11.000.000	-11.000.000	-11.000.000	-11.000.000
Valor Libro						-55.000.000
Publicidad		2.000.000	2.260.000	2.553.800	2.885.794	3.260.947
UAI		232.000.000	283.410.000	346.039.300	422.253.609	514.907.618
Imp 27%		62.640.000	76.520.700	93.430.611	114.008.474	139.025.057
UDI		169.360.000	206.889.300	252.608.689	308.245.135	375.882.561
Inversion						
Inversion KT		-17.178.082	-2.854.521	-3.349.882	-3.934.496	-4.624.935
Valor Libro						55.000.000
Flujo de caja	-110.000.000	152.181.918	204.034.779	249.258.807	304.310.639	426.257.627



“En el grafico vemos como la inversión se recupera empezando el años 2”

El Capital de trabajo fue calculado con desfase de pago a 30 días y la depreciación a 10 años de los furgones.

Stock KT		17.178.082	20.032.603	23.382.485	27.316.981	31.941.915
Inversion KT		17.178.082	2.854.521	3.349.882	3.934.496	4.624.935

Y una TIR elevada y VAN que son los siguientes

Flujo de caja permanente	1.226.043.770
Tasa de dcto	10%
Valor de desecho	122.604.377
VAN	\$966.763.524
TIR	164%

Conclusión

El Proyecto es rentable, se le debe eximir más de lo estipulado en el flujo de caja, y posiblemente debe ser con mayor gasto en marketing y por el lado de los sueldos para lograr un puesto atractivo para nuestros proveedores de servicios.