



Universidad del Desarrollo

Universidad de Excelencia

Facultad de Ciencias de la Salud

TEACENTRIC

Centro de salud para niños con Trastorno del Espectro Autista

POR: MARÍA FERNANDA BELTRÁN BUCAREY

KARINA FLORES CORREA

VALENTINA ROBLES ONETO

CAMILA ROJAS CORRAL

JIMMY SANGA HERNÁNDEZ

Tesina presentada a la Facultad de Ciencias de la Salud de la Universidad del
Desarrollo para optar al grado académico de Magister de Gestión en Salud.

PROFESOR GUÍA:

Sr. Jorge Ardiles Niada

Febrero 2020

SANTIAGO

© Se autoriza la reproducción de fragmentos de esta obra para fines académicos o de investigación, siempre que se incluya la referencia bibliográfica.

TABLA DE CONTENIDOS

Portada	i
Permiso de reproducción, uso y archivo	ii
Tabla de contenido	iii
Lista de Abreviaturas	vii
INTRODUCCIÓN	1
IDEA DE NEGOCIO	2
Resumen Ejecutivo	2
Misión	3
Vision	3
Valores	3
CONTEXTO DEL NEGOCIO	4
Análisis Macroentorno	4
a. Demografía y epidemiología	4
b. Económico	5
c. Social	5
d. Político	6
Análisis Microentorno	7
e. Empresa	7
f. Clientes	7
g. Proveedores	8

h. Competidores	8
i. Sustitutos	9
Ventaja Competitiva	9
Estrategia Competitiva	9
ANÁLISIS DE MERCADO	11
Mercado Meta	11
Estudio de Mercado	11
Estimación de Q	14
FUNCION COMERCIAL	15
a. Prestación	15
b. Precio	16
c. Plaza	18
d. Promoción	19
FUNCION PRODUCCIÓN	21
a. Planta	21
b. Procesos	24
• Primera visita	24
• Visita de tratamiento	25
• Flujo de llegada a centro	26
• Flujo de llegada a la planta	27
c. Sistemas de control	27

d. Tecnologías	27
e. Mantenimiento	29
f. Programación de la producción	30
FUNCION PERSONAL	31
Perfil del cargo	31
Organigrama	45
Remuneraciones brutas	46
Protocolos	46
a. Recepcionista o asistente administrativa	46
b. Profesionales de la salud	47
c. Descripción técnica de la atención	47
Clima organizacional	49
Cultura organizacional	49
FUNCION FINANZAS	50
1. Determinación de Q en T	50
2. Determinación de flujos	51
a. Flujos positivos	51
b. Costo variable unitario	53
c. Costo fijo	53
d. Costo total	54
3. Flujos Mensuales	55

4. Punto de Equilibrio	56
5. Inversión Inicial	57
a. Capital de Trabajo	57
6. Depreciaciones	58
7. Anualización de flujos	58
8. CAPM	58
9. Cuadro resumen	59
10. Sensibilización	59
11. Escalabilidad	59
12. Pacto con inversionistas	60
CONCLUSIONES	61
BIBLIOGRAFÍA	63
ANEXOS	64

LISTA DE ABREVIATURAS

TEA	: Trastorno espectro autista
SEREMI	: Secretaria Regional Ministerial
CESFAM	: Centro Salud Familiar
PIE	: Programa de Integración Escolar
MINEDUC	: Ministerio de Educación
SIMCE	: El Sistema de Medición de la Calidad de la Educación
GES	: Garantías explícitas en salud
CF	: Costo Fijo
CVU	: Costo Variable Unitario
CVUmix	: Costo Variable mix
Pmix	: Precio mix
CT	: Costo Total
ERP	: Equity Risk Premium
CAPM	: Capital Asset Pricing Model
VAN	: Valor actual neto
TIR	: Tasa interna de retorno

INTRODUCCIÓN

Los trastornos espectro autista se consideran trastornos evolutivos, que si bien presentan diversas manifestaciones clínicas, se caracterizan, por el compromiso en tres ejes fundamentales: 1) Alteraciones cualitativas en la interacción social recíproca, 2) Alteraciones en la comunicación verbal y no verbal y 3) Presencia de patrones restrictivos, repetitivos y estereotipados de la conducta

Este trastorno establece una gama de distintos grados de compromiso en la calidad de la interacción social, la conducta comunicativa y la restricción imaginativa de la conducta adaptativa y que ésta se vincula estrechamente con las necesidades de servicios que presentan estos niños.

Las alteraciones en cada una de las áreas afectadas en los diversos diagnósticos de TEA se presentan en un continuo, desde leves a severas. Sin embargo, en la mayoría de los casos de TEA, se observan y es posible de pesquisar dificultades sociales, comunicativas e imaginativas desde edades tempranas. Estas se presentan a lo largo del ciclo vital con distintas características e intensidad según el momento del desarrollo en curso.

Existe entre un 20% y 40% de los casos del espectro en los cuales las señales de alerta para la presencia del trastorno aparecen una vez que el desarrollo lingüístico, social y motor ha cursado una evolución aparentemente normal (aparición de la sonrisa social, primeras palabras, adquisición de la marcha, etc.) y se manifiestan como una pérdida o regresión de estos hitos evolutivos.

El TEA no está incorporado en el GES, por lo que quienes tienen acceso a terapias multidisciplinarias deben cubrir de su bolsillo la totalidad de las prestaciones.

IDEA DE NEGOCIO

Resumen Ejecutivo

El centro de salud de trastornos del espectro autismo pretende cubrir la necesidad de atención de pacientes diagnosticados con algún tipo de TEA, que no les permite desarrollarse de manera apropiada con su entorno. Pretende incluir en la sociedad a los niños y educar a los padres, ambiente escolar y familiar para llevar de mejor manera la condición de sus hijos.

Vamos a entregar un servicio que incluye un diagnóstico precoz, terapias de comportamiento, comunicación, de desarrollo social, de desarrollo de habilidades, farmacológica, asesoramiento escolar, parental, familiar y consulta y seguimiento psiquiátrico, según las necesidades de cada paciente.

La rentabilidad de nuestra empresa es privada, se obtendrán los ingresos mediante el pago de un plan mensual o por prestación por parte de los padres o apoderados. Se iniciará con un plan piloto en las comunas del sector oriente de Santiago, para luego ir creciendo gradualmente al resto de las comunas y regiones del país.

Misión

Somos un centro de salud formado por un equipo multidisciplinario dedicado a la atención personalizada y de calidad de pacientes con trastorno del desarrollo de espectro autista (TEA), con el objetivo de apoyarlos e integrarlos a su entorno, con ayuda y participación de su familia y comunidad.

Visión

Ser un centro de salud especializado y reconocido por la comunidad, por entregar terapias y herramientas necesarias a pacientes con TEA, potenciar las habilidades de cada niño y un mejorar el desarrollo en su entorno familiar, escolar y social.

Valores

- Responsabilidad en el cumplimiento de las obligaciones relacionadas con el cuidado y tratamiento de los pacientes.
- Compromiso de realizar nuestro trabajo de manera oportuna y eficiente, para cumplir con los objetivos del tratamiento de los pacientes.
- Lograr empatía con nuestros pacientes y sus padres, procurando entender sus actitudes, sentimientos y acciones, identificando sus necesidades y creando un plan de trabajo de acuerdo a sus posibilidades de logros.

CONTEXTO DEL NEGOCIO

Análisis del macroentorno

a. Demografía y epidemiología:

El Sector Oriente de la Región Metropolitana, en el cual se concentran las comunas con mayor ingreso de la región y del país. Tiene una población estimada según cifras del Censo 2017, en 720.921 habitantes, con una población menor de 15 años del 24,26%.

Los últimos estudios acerca de prevalencia de TEA resultados de una revisión sistemática de estudios epidemiológicos, informó la prevalencia global en 7.6 por cada 1.000 personas, o 1 de cada 132 personas. Estimando además, que para la población escolar se encontraría una prevalencia de 1 de cada 64 sujetos.

Dado que según lo reportado por MINSAL 2011, no existen estudios en nuestro país de prevalencia de esta condición, se estima basado en las estadísticas internacionales, por lo tanto, la prevalencia alcanzaría a 129 mil personas aproximadamente. Si aplicamos estas cifras a las comunas del sector oriente, resulta en un total de 5.477 personas portadoras de esta condición. Además, si consideramos las cifras entregadas por la Biblioteca del Congreso Nacional de Chile en sus reportes comunales, la población escolar en las comunas de nuestro interés alcanza los 94.184 alumnos, estimando aproximadamente 1.472 escolares con TEA.

En la Tabla 1 se observa la distribución de escolares en las comunas de interés para nuestro proyecto.

ESCOLARES SECTOR ORIENTE - AÑO 2014	
Las Condes	41032
Providencia	31943
Vitacura	21209
TOTAL	94184

Ilustración 1. Cantidad de escolares sector oriente, año 2014.

b. Económicas:

Las comunas del sector oriente, son en general comunas de grandes barrios residenciales, con elevada actividad financiera, comercial y de servicios. En particular, Las Condes, corresponde a la sexta comuna en cantidad de viviendas a nivel nacional. Todas las comunas consideradas como mercado objetivo, están en el top 5 nacional del Índice de Calidad de Vida Urbana.

Las Condes es una de las comunas con mejor ingreso monetario mensual del hogar de Chile, alcanzando un promedio de \$2.918.800, con una tasa de pobreza multidimensional de 4.8% versus 20.7% promedio de Chile.

Si bien las cifras favorecen a estas comunas versus la realidad país, se debe considerar que el desarrollo de la actividad mediante la creación de un servicio, está influenciada por la realidad nacional que ha generado el mercado inmobiliario, estableciendo elevados valores a los inmuebles.

También se debe considerar que las paridades cambiarias pudiesen afectar al negocio en la adquisición de instrumental, tecnología, mobiliario, entre otros elementos que necesitaremos para nuestro centro de salud.

c. Social:

En la comuna de Las Condes, al mes de Diciembre de 2017, existen un total de 555 organizaciones comunitarias activas, entre ellas destacan 59 juntas de vecinos, 150 clubes del adulto mayor, 135 centros de seguridad y 62 centros culturales, artísticos y sociales. Y tenemos certeza de al menos 3 fundaciones orientadas al área del TEA, o a la educación y apoyo de niños con necesidades especiales, entre ellas la Fundación Chilena de Autismo Horizonte, Fundación Carvallo, y TeGereD.

Dentro de las variables sociales, encontramos un tema muy importante que es la educación en las comunas del sector oriente. Específicamente en Las Condes al año 2017, contaba con 6 establecimientos educacionales pertenecientes a la Corporación Municipal, 13 colegios de administración particular subvencionada y

48 colegios particulares pagados, que concentran la mayor cantidad de la matrícula de la comuna (75.4%). En relación a estos centros, sus resultados en SIMCE en Octavo Básico del año 2015, están por sobre el promedio nacional con 307 puntos en Matemáticas vs 263 puntos de promedio en Chile. Se trata de una comuna altamente educada, donde el 96% de los habitantes mayores de 18 años, han alcanzado la escolaridad completa obligatoria establecida por ley en 12 años. La realidad de las otras comunas del sector oriente, es similar a la comentada: gran cantidad de establecimientos, la mayoría de ellos de administración privada, con mejores resultados SIMCE que el promedio país y con altos índices de escolaridad obligatoria completa. En detalle: Providencia cuenta con 55 establecimientos de educación escolar, 10 de ellos dependientes de la Municipalidad y Vitacura con 20 establecimientos, sólo 2 de administración municipal.

Tras la puesta en marcha del Decreto 170 del Ministerio de Educación (MINEDUC) el 2009, se fomentó la integración escolar de los niños con capacidades diferentes, generando que en las comunas se creara el Programa de Integración Escolar (PIE), que sólo en Las Condes, en 5 de sus establecimientos de administración municipal, incluyó a 626 alumnos en el año 2013.

d. Político:

Dado el contexto nacional, la comuna con sus bienes y servicios debe cumplir con las Leyes Nacionales en materia de relaciones laborales, prestaciones de salud, contabilidad e impuestos.

Específicamente en cuanto a la reglamentación en el área de salud, se debe cumplir con la normativa especificada en el Código Sanitario, que es fiscalizada por la Secretaría Regional Ministerial de Salud de la Región Metropolitana, territorio en que la comuna se encuentra. En este Código, se identifica como principal requisito para la apertura y funcionamiento de cualquier centro médico

y/o consulta médica, la Autorización Sanitaria que es entregada por la Autoridad Sanitaria Regional (SEREMI), tras verificar que cumple con los requisitos de estructura y organización, expresados en los reglamentos.

Además estamos regulados y fiscalizados por la Superintendencia de Salud para dar cumplimiento a la Ley de Derechos y Deberes de nuestros pacientes. La Ley N°20.584 regula los derechos y deberes de las personas en relación con acciones vinculadas a su atención de salud, la cual entró en vigencia el 1 de octubre de 2012.

Análisis del microentorno

a. Empresa:

Nuestra empresa es un Centro de salud especializado en pacientes con TEA.

b. Clientes:

Nuestros principales clientes serán los padres de niños que padecen algún grado del trastorno espectro autista (TEA), residentes en las comunas del sector oriente de la capital (Las Condes, Vitacura y Providencia).

Si bien es cierto, las municipalidades tienen un departamento de capacidades diferentes donde se imparten talleres, nuestra propuesta de negocio podría resultar atractiva, por ende, las corporaciones municipales también podrían convertirse en un potencial cliente.

Además, todo ciudadano chileno está protegido por un sistema de salud público o privado, nuestros servicios pueden ser parte de una canasta de prestaciones que serían cubiertas por estas aseguradoras, que por el lugar donde estará instalado nuestro centro, serían en su mayoría convenios con ISAPRE. También dentro de nuestras prestaciones estarían talleres de capacitación a familiares, escuelas, colegios y corporaciones municipales.

c. Proveedores:

Nuestros proveedores serán empresas de equipos y servicios computacionales especializados en proveer software médico (SACMED), quienes nos proporcionarán computadores, equipos periféricos y audiovisuales, darán soporte y resguardo del registro clínico digital de cada paciente, así como de la creación y mantenimiento de la red inalámbrica del centro.

Las empresas de mobiliario e insumos médicos nos proporcionaran las camillas clínicas, pesas, tallímetro, artículos e insumos necesarios, para el trabajo y desarrollo de las actividades de cada profesional del centro (Blue medical, Munchen medical, Ortoweb, Globo rojo).

Las empresas del rubro mobiliario e insumos de oficina nos proporcionarán los muebles de oficina, sillas, escritorios y artículos de oficina necesarios para el funcionamiento de nuestro centro.

d. Competidores:

Dentro de los competidores, tenemos competidores bastante fuertes y consolidados, algunos de ellos centros de formación académica e investigación, lo que sería la fortaleza que ellos tienen, con departamentos de neurología y psiquiatría infantil consolidados. Dichos centros son la Clínica Alemana, Clínica Las Condes, Clínica UC San Carlos de Apoquindo y la Clínica Universidad de los Andes, que cuentan con distintas especialidades médicas y no médicas relacionadas con el diagnóstico y tratamiento de TEA, infraestructura y equipos que la hacen una institución de salud fuerte.

También hay otras clínicas como la Clínica Cordillera, la cual se ha ido reinventando y actualmente cuenta con equipos multidisciplinarios, sin embargo, aún no se posiciona en el mercado. Por último, la ex Clínica Tabancura y actual RED SALUD, que cuenta con profesionales médicos y no médicos que pueden tratar a los pacientes con TEA, pero no han desarrollado una unidad exclusiva de terapias de esta condición.

e. Sustitutos:

Dentro del grupo de sustitutos, están los Centros municipales de atención primaria de la comuna, llamados consultorios, dentro de los cuales destacan Consultorio Apoquindo, Consultorio Aníbal Ariztía y CESFAM Paul Harris. Dichos centros cuentan con médicos generales, sin especialidad, donde por lo general, dan la primera atención ante la sospecha de un paciente con TEA, pero posteriormente lo derivan al hospital de nivel terciario más cercano. Además, estos consultorios cuentan con unidades de kinesiología, por lo que pudieren ser un sustituto para la terapia de rehabilitación de nuestros pacientes objetivos.

También, existen centros médicos pequeños como MEDICIEN, quienes ofrecen consultas médicas de especialidad en Neurología infantil y otros profesionales, pero no trabajan como departamento, lo que hace que no tengan una dedicación ni trabajo exclusivo para dichos pacientes.

Hay terapias alternativas que se han aplicado en pacientes con TEA, como la acupuntura, equinoterapia, entre otras, sin embargo, no existe evidencia científica de resultados positivos significativos.

Ventaja competitiva

Nuestra ventaja competitiva está enfocada concentrar a todos los profesionales que intervienen en diagnóstico y tratamiento de los pacientes TEA, en un mismo centro y el sistema de paquetización de todas las prestaciones de estos mismos profesionales.

Estrategia competitiva

Nuestra estrategia competitiva tiene como objetivo posicionarse con bajos precios, consolidando en un solo centro los distintos profesionales que

intervienen en tratamiento de los pacientes. Eso debido a que, si agrupamos los costos de los distintos profesionales médicos y no médicos, nuestro precio por programa es menor que el de nuestros competidores directos. Esta estrategia tiene como objetivo tratar de abarcar a toda la población con este trastorno.

ANALISIS DEL MERCADO

Mercado Meta

Mercado meta para nuestro proyecto se obtuvo considerando la prevalencia de esta patología, que se ha definido en 1 de cada 64 escolares. Esto estimado en una población de 94.184 escolares de las comunas anteriormente mencionadas, dando como resultado 1.472 escolares portadores de esta condición.

Estudio de mercado

Para el cálculo de nuestro tamaño muestral consideramos los 1472 escolares, con un margen de error del 5% y un intervalo de confianza del 95%, obteniendo un tamaño de muestra de 305. Por lo tanto se debieron haber realizado 305 encuestas, pero dadas las características y diagnósticos de nuestros pacientes, buscamos generar una muestra aún menor, ya que consideramos mucho más importante la opinión de expertos en el ámbito de TEA, donde se realizaron 20 encuestas a distintos profesionales, como neurólogos, psicólogos, kinesiólogos, terapeutas ocupacionales y fonoaudiólogos, a quien se les consulta respecto de los métodos diagnósticos, dificultades para el diagnóstico, tratamientos aprobados y otras terapias (Anexo 1).

Además se realizaron 36 encuestas a padres de niños con esta patología, una muestra no significativa, donde no se observa mucha variabilidad en los datos obtenidos, por lo que fue de utilidad para nuestra fijación de precio, debido a la consulta sobre disposición a pagar de los apoderados (Anexo 2).

En el análisis de las encuestas a los profesionales se logró desarrollar la siguiente definición: “Trastorno del desarrollo neurológico que afecta la configuración del sistema nervioso y funcionamiento cerebral, de amplio espectro. Es decir, con un rango de severidad y sintomatología variable. Se observan alteraciones del lenguaje, comunicación verbal y no verbal, dificultades en la interacción social y conductual y patrones de movimiento restringidos y repetitivos”.

Todos los encuestados refirieron que los primeros síntomas eran apreciables antes del segundo año de vida. Se describió un grupo de signos y síntomas más comunes, pero se reconocen que varían en severidad entre uno y otros pacientes. Así tenemos en orden cronológico: ausencia de sonrisa facial, evitar el contacto visual, escasa o nula interacción social, retraso del lenguaje, movimientos estereotipados y restringidos, hipersensibilidad sensorial, irritabilidad, actitudes obsesivas y la dificultad en la integración social. Se expresa como el principal método de detección el “Control de niño sano” asociado a lo referido por los padres. La evolución de los pacientes con TEA se describe como altamente variable incidiendo en esto principalmente: el momento de la intervención, la severidad de los síntomas, comorbilidades y el contexto cultura y familiar. En general esta condición se observa mayoritariamente asociada a hombres, pero que cuando se presenta en mujeres es más grave. Con la sospecha, se debe acudir a Neurólogo infantil para certificar el diagnóstico.

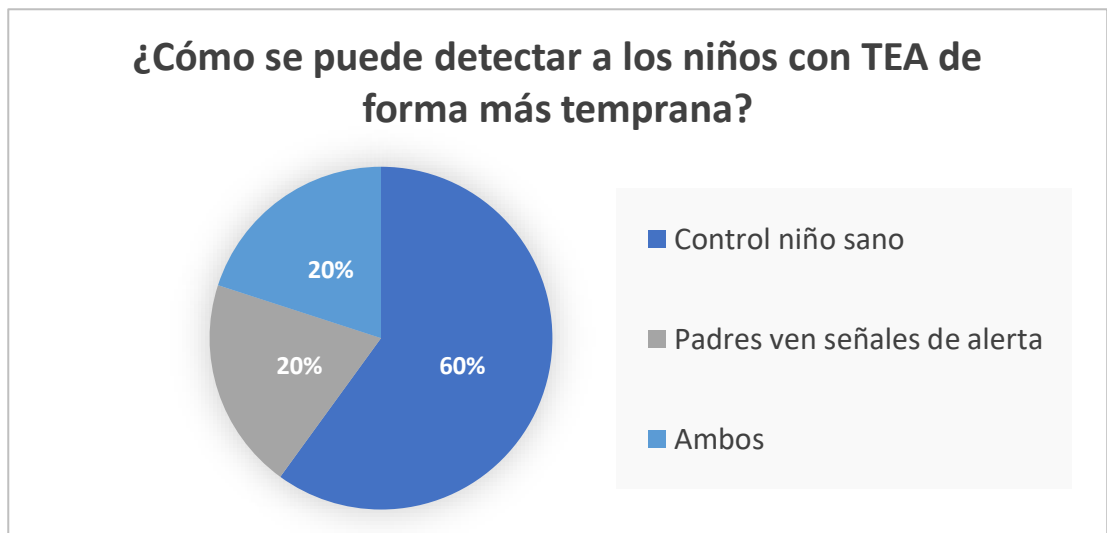


Ilustración 2. Pregunta 4 en Encuesta a Profesionales.

Las terapias varían según cada paciente, siendo lo más relevante contar con un equipo multidisciplinario, los casos más severos requieren también de terapia farmacológica. Todos los profesionales informan que los planes de tratamiento deben ser personalizados, dado que se trata de un espectro amplio. Dentro de

los consejos más referidos están: 1) Detección e intervención lo más temprano posible; 2) Tratamiento en base a un equipo multidisciplinario especializado; 3) Manejar la intervención desde los intereses y preferencias del niño; 4) Educar e incluir a las familias como rol fundamental y soporte; y 5) Ser paciente con las intervenciones y mantenerlas en el tiempo.

En el análisis de los resultados de las encuestas a los padres, reconocieron que, si bien desde muy pequeños sus hijos/pupilos no prestaban atención o jugaban solos, las primeras señales de alerta se manifestaron en promedio a los 18 meses. La mitad de los casos refirieron que fue la parvularia la que indicó de los primeros síntomas.

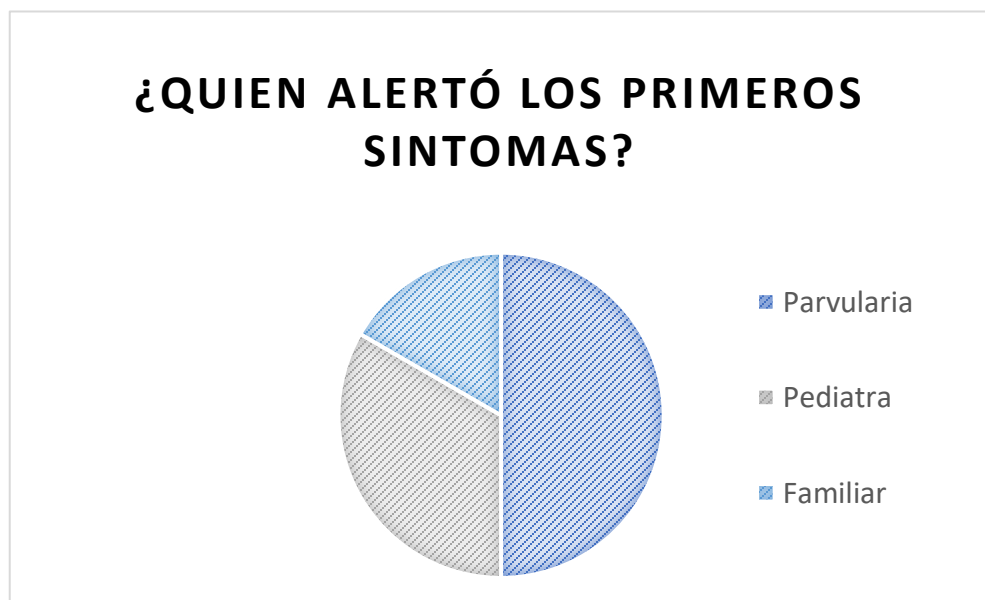


Ilustración 3. Pregunta 2 de Encuesta para Padres/apoderados

Una vez alertados, la mayor parte de los casos consultaron al neurólogo infantil y casi un tercio de los padres consultó a psicólogo o fonoaudiólogo. El 100% de los padres consultó con 2 o más especialistas para determinar el diagnóstico y definir un tratamiento a la condición de sus hijos, no obstante, todos se tomaron más de 2 años en determinar un diagnóstico definitivo por la inespecificidad de los síntomas. Se describe al neurólogo infantil como el profesional que dio el

diagnóstico definitivo y que derivó a los pacientes para iniciar las intervenciones. Finalmente, todos los niños de los padres entrevistados reciben terapia multidisciplinaria con al menos dos profesionales del área de la rehabilitación, sólo uno de ellos ha requerido terapia farmacológica, y el 60% ha debido ser cambiado de colegio por la escasa inclusión y adaptación a la educación convencional.

Estimación de Q

Para determinar nuestro “Q”, utilizamos la prevalencia de 1 cada 64 escolares, la que extrapolamos a la población escolar en las comunas de nuestro interés, que alcanza los 94.184 alumnos, estimando aproximadamente 1.472 escolares con TEA. A esta suma de potenciales pacientes, les restamos un porcentaje de pacientes que no se tratan, que no saben de su diagnóstico o que se atienden con alguno de nuestros competidores.

Por lo tanto, considerando lo expuesto respecto a la cantidad de casos, y considerando que al menos un tercio de los niños no recibirá prestaciones de salud dirigidas a su condición de portador de TEA, se estima que se podrá captar al menos al 20% de estos pacientes, hoy repartidos entre nuestros 4 competidores directos, estableciendo un Q max de 196 escolares.

ESCOLARES SECTOR ORIENTE - AÑO 2014			
Las Condes	41.032	Prevalencia	
Providencia	31.943	1 en 64	1.472
Vitacura	21.209		
TOTAL	94.184		
NO SE TRATAN O NO TIENEN DG			
		0,333333333	491
DG Y EN CONTROL			
			981
CONSIDERANDO 4 COMPETIDORES			
		0,20	196,22

Ilustración 4. Escolares del sector oriente, año 2014

FUNCIÓN COMERCIAL

a. Prestación

En nuestro centro de salud, dispondremos de todos los servicios necesarios para ofrecer el manejo adecuado y específico para pacientes con trastorno de espectro autista, según las necesidades de cada niño. Esto se realizará mediante un equipo multidisciplinario especializado, avocado a mejorar la relación del paciente con su entorno familiar, social y escolar, mejorar la calidad de vida de las familias y prestar apoyo a corporaciones municipales y educacionales.

Usuarios: Niños con sospecha o diagnóstico de trastorno de espectro autista.

Necesidad del usuario	Forma de satisfacer la necesidad	Atributos	Responsable	Recursos	Tiempos
Información de los servicios entregados	Entregar información oral o escrita	Clara, precisa y completa	Secretaria y visitantes	Telefónico, página web, presencial	Inmediato
Diagnóstico precoz	Equipo multidisciplinario especializado	Preciso y oportuno	Neurólogo	Conocimiento y experiencia	Variable, depende de cada pcte.
Intervención de los pacientes con TEA	Realizar tratamiento indicado para cada pcte. Según su diagnóstico específico	Oportuno, específico, assertivo	Personal de salud	Conocimiento, experiencia, terapias de comportamiento, estimulación y farmacológica	Variable, depende de cada pcte.
Orientación familiar	Terapias grupales para padres, seguimiento	Empático, oportuno, confiable	Personal de salud	Pautas de asesoramiento y apoyo para padres	Inmediato
Inclusión social	Terapias de comportamiento, comunicación y desarrollo social	Dinámico, lúdico, integrador	Personal de salud	Conocimiento, experiencia	Variable, depende de cada pcte.
Apoyo a corporaciones municipales y educacionales	Charlas, asesoramientos, guías	Completa, creativa, dinámicas	Personal de salud	Conocimiento, experiencia, exposiciones	Inmediato

Ilustración 5. Matriz de prestaciones

Nuestro servicio lo ofreceremos mediante planes de tratamiento de acuerdo al diagnóstico específico, severidad y necesidades específicas de estimulación de

cada paciente. Además, si alguno de nuestros pacientes necesita prestaciones extra, se podrán solicitar de manera especial, con costo por prestación.

Para dar inicio, se realizará un evaluación con el neurólogo de 30 minutos, quién determinará el diagnóstico y las necesidades de tratamiento, de acuerdo a esto, se le asignará el plan correspondiente.

Estructuramos 2 planes de tratamiento, que consisten en:

Plan 1: Dirigido para pacientes con TEA leve a moderado.

- Se compone de 10 prestaciones: 4 de terapias individuales de rehabilitación al mes (1 vez por semana) y 4 terapias grupales de rehabilitación al mes (1 por semana).
- Más una atención con neurólogo y una atención nutricionista,(1 vez al mes).

Plan 2: Dirigido para pacientes con TEA severo .

- Se compone de 14 prestaciones: 12 de terapia individual de rehabilitación al mes.
- Más 1 atención con neurólogo y 1 atención de nutricionista,(1 vez al mes).

Cada sesión individual y grupal tiene una duración de 1 hora y se realizan con uno de los profesionales de rehabilitación y están pensadas considerando que son 4 semanas al mes.

b. Precio

Para determinar el precio de nuestros planes, se tomamos las siguientes consideraciones:

1. Precio promedio de nuestros competidores directos, es decir los centros de salud del sector oriente, por prestación de \$47.500 por cada profesional por separado.

2. Consideramos el cálculo de nuestros costos de producción.
3. Gastos mensuales de padres y apoderados que consumen este tipo de servicios de forma individual de acuerdo a cada profesional, considerando si están siendo subsidiados o no por su ISAPRE o FONASA, para tener un estimativo objetivo para apuntar a nuestro público.
4. Disposición a pagar de nuestros potenciales clientes

La determinación de precios arrojó lo siguiente de acuerdo a cada plan de tratamiento:

Sesión de diagnóstico inicial con Neurólogo: \$50.000.

Plan 1: \$300.000 al mes

Plan 2: \$450.000 al mes

	Pack 1	Pack 2
Competidores	\$475.000	\$665.000
Teacentric	\$300.000	\$450.000
CVu	\$2.393	\$3.351

Ilustración 6. Resumen de la fijación de precios

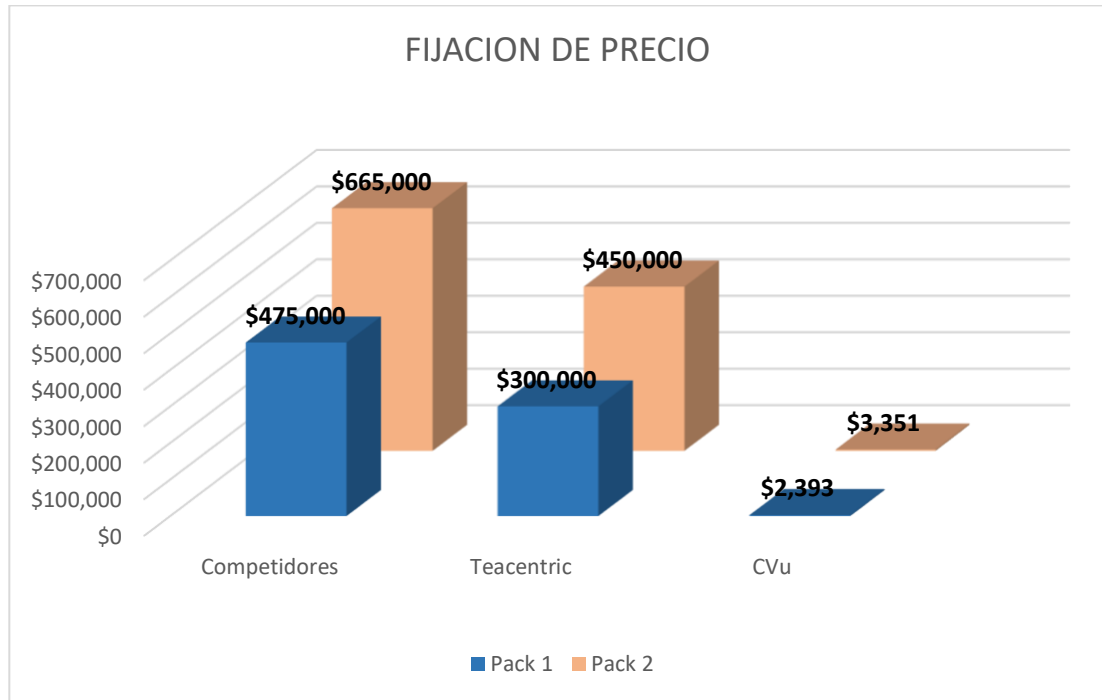


Gráfico 2. Fijación de precios

Complemento de esta información en el ANEXO 3.

c. Plaza

La recolección de los usuarios se realizará mediante vía directa y con derivadores. Estos corresponderán a: Neurólogos infantiles, Colegios del sector oriente (profesores, orientadores, psicólogos educacionales, psicopedagogos), y Corporaciones municipales (profesionales del Programa de Integración Escolar).

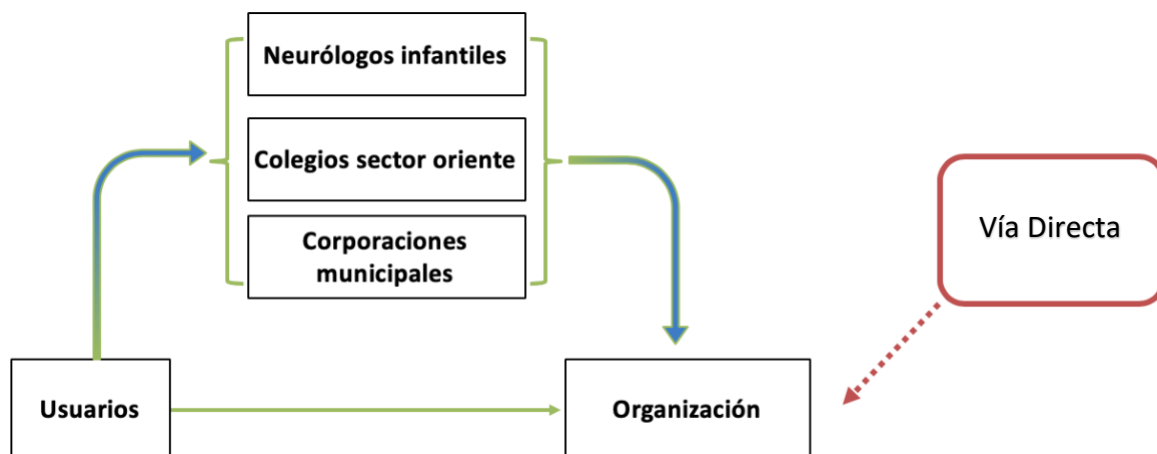


Ilustración 7. Canales de distribución

El centro es único dentro de esta área geográfica, por lo que quienes acuden por vía directa, deben realizar el contacto directamente en la institución. Respecto a los derivadores, es selectivo, dependiendo si corresponden a profesionales de la salud o de educación previamente contactados, quienes estarán capacitados para realizar las derivaciones a nuestro centro.

d. Promoción

La difusión de nuestro centro se centrará en promoción hacia:

- **El usuario:** a través del uso de las redes sociales *Instagram* y *Facebook*, página web del centro especialmente diseñada, que recopilará la totalidad de la información necesaria para los padres y apoderados interesados en nuestros servicios. Además, se realizarán charlas informativas en fundaciones dedicadas al TEA y en colegios donde existan personas interesadas.
- **Los canales de recopilación:** comprendiendo que se espera que gran parte de los niños lleguen derivados desde otros profesionales, se realizará charlas a profesionales de la educación de colegios ligados a programas de

integración para contar con su adecuada derivación; además, se realizará visitas a Neurólogos infantiles con entrega de material para derivación, y reuniones con corporaciones municipales para generar convenios.

Los visitadores serán los propios profesionales trabajadores del centro, que contarán con horas planificadas para realizar esta tarea y que estarán debidamente capacitados para responder a las dudas de los especialistas.

- **Fuerza de Venta:** se estimulará y premiará a los visitadores que capten nuevos clientes. En conjunto, se realizará publicidad pagada en revistas comunales del sector oriente. Se publicitará en el Congreso de Neurología Infantil (SOPNIA) aportando como auspiciador y estableciendo *stand* para la consulta directa de los especialistas.



Ilustración 8. Resumen estrategia pull

FUNCIÓN PRODUCCIÓN

a. Planta

El Centro de Salud para el Trastorno del Espectro Autista, estará emplazado en las cercanías del Metro Manquehue, a aproximadamente 10 minutos caminando, y contará con fáciles accesos a Autopista Vespucio, Avenida Manquehue, Avenida Apoquindo y Avenida Martín de Zamora

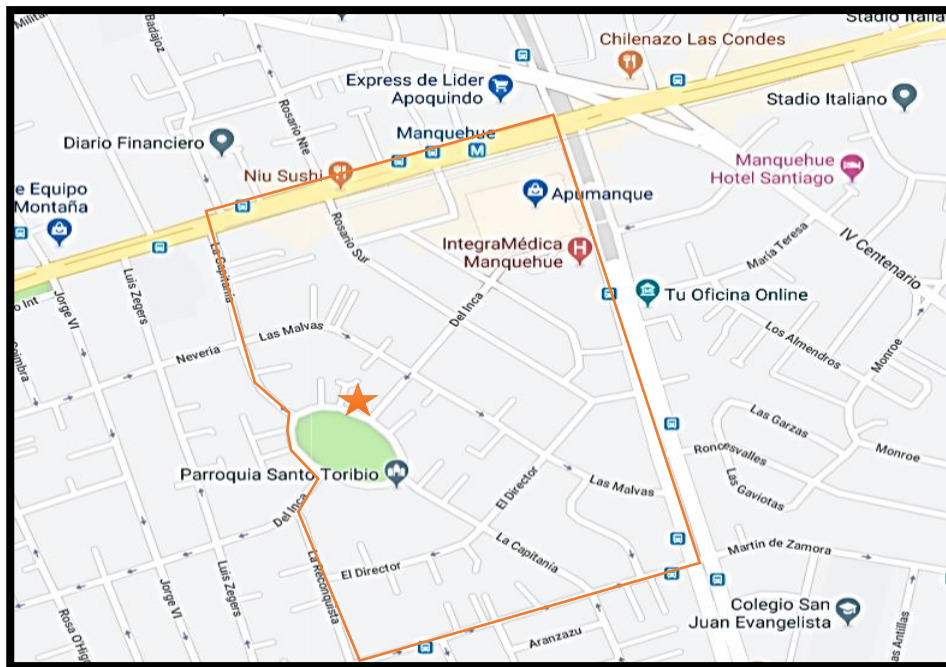


Ilustración 9. Mapa de ubicación

El centro cuenta con una edificación de dos pisos, con un total de 240 m² construidos en un terreno de 300 m². En él estarán distribuidos 7 box de atención de uso compartido entre kinesiólogo, fonoaudiólogo, terapeuta ocupacional, nutricionista y neurólogo; 1 sala de estimulación, 1 baño adaptado para niños, 2 baños para público en general, 1 baño para funcionarios, 1 sala para reuniones, 2 oficinas, 1 bodega y *hall* de recepción con sala de espera.

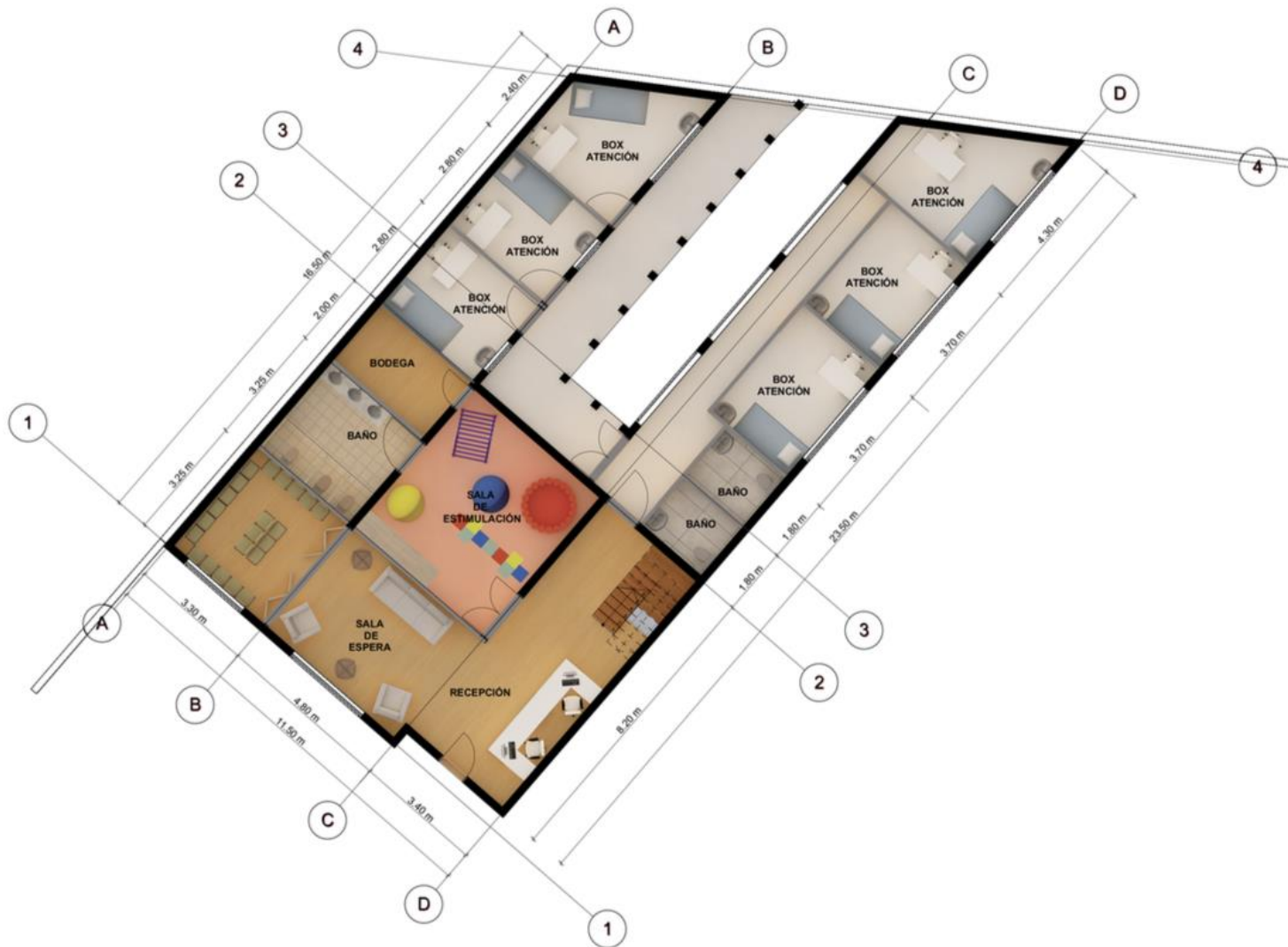


Ilustración 10. Planta Piso 1, escala 1:50.

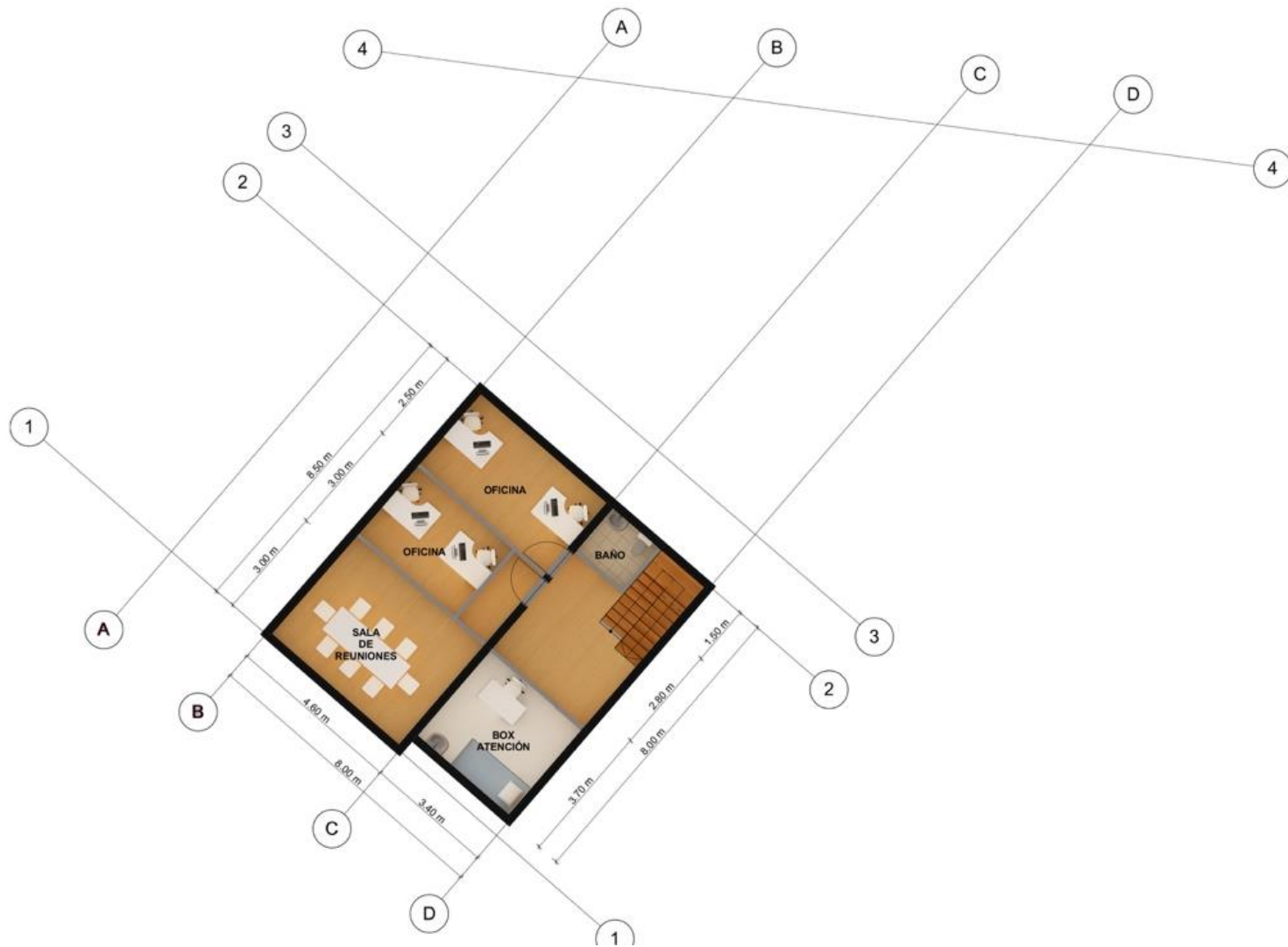


Ilustración 11. Planta piso 2, escala 1:50.

b. Procesos

Independiente del canal de recolección, los usuarios del centro deberán solicitar hora para el diagnóstico con el Neurólogo Infantil de nuestro centro, la que podrá ser requerida vía telefónica o de forma presencial.

Primera visita:

En el caso de aquellos que acuden por primera vez, deberán asistir al centro donde serán recepcionados por la asistente ejecutiva que registrará su llegada, deberán pagar por la atención diagnóstica que realizará el especialista; se le indicará cuál es el box de atención y se derivará a la Sala de Espera. El Neurólogo realizará el llamado del paciente y realizará la atención en su box.

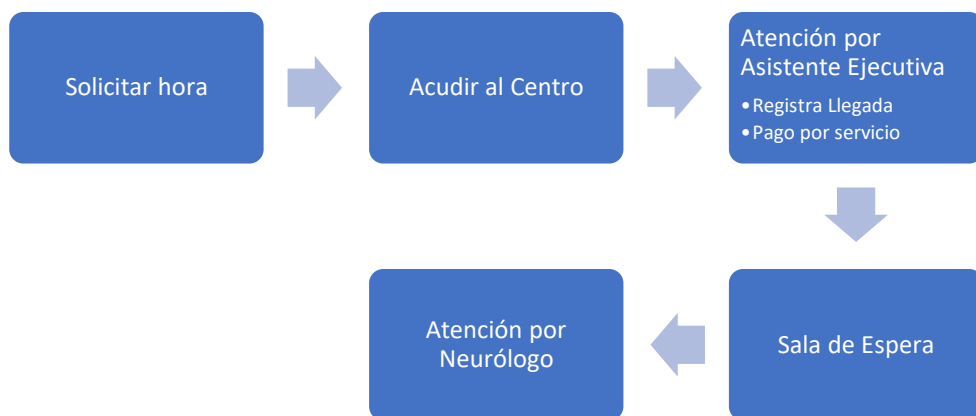


Ilustración 12. Resumen primera visita

Proceso según resultado de primera consulta

Una vez terminada la primera atención con el especialista, si el paciente requiere de estudios complementarios para el diagnóstico, los usuarios deberán pasar nuevamente por la asistente ejecutiva para agendar una nueva hora de control con el Neurólogo, esta vez sin costo. Además, si el Neurólogo solicita evaluación

por otros profesionales del centro, se deberá solicitar esta hora también con la asistente ejecutiva para una cita diagnóstica con el o los profesionales correspondientes.

Si el paciente es diagnosticado en su primera cita, los tutores deberán acudir con la asistente ejecutiva para programar el plan de tratamiento, citas y pactar el pago.

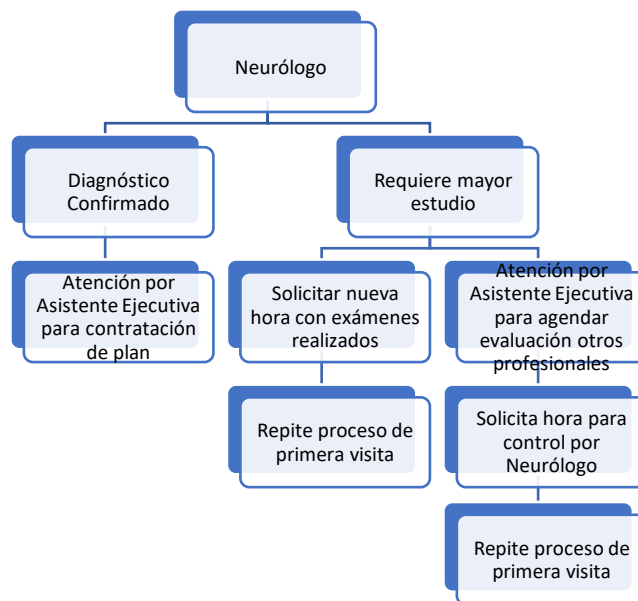


Ilustración 13. Proceso según resultado de primera consulta

Visitas de seguimiento

Los tutores deberán agendar con la asistente ejecutiva los días y horarios en que asistirá el paciente a las sesiones de tratamiento según el plan indicado, este agendamiento podrá ser de forma presencial o vía telefónica.

Una vez que el paciente acude a su hora de atención, será recepcionado por la asistente ejecutiva quien registrará su llegada y deberá mantenerse en la sala de espera. Será el profesional que le corresponda, quien lo llamará para la atención en box o sala de estimulación.

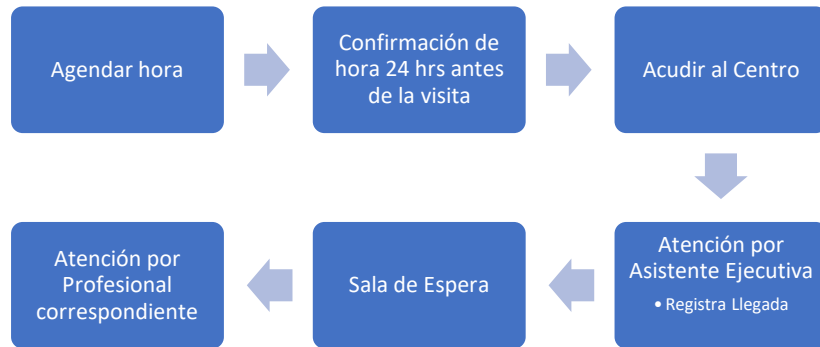
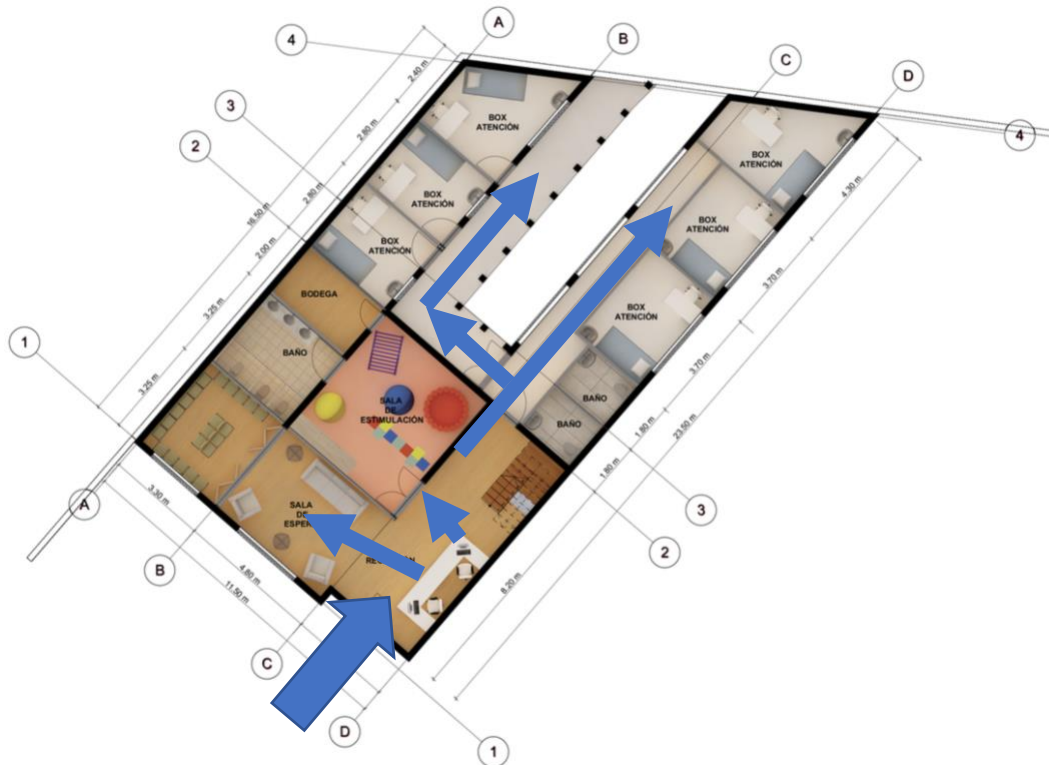


Ilustración 14. Resumen de visitas de seguimiento

Flujo de llegada al centro



Flujo dentro de la planta



c.Sistemas de control

1. Oferta: Se realizará mediante el registro de los derivadores.
2. Prestaciones: Mediante planilla de consultas aisladas y planes contratados.
3. Demanda: Encuestas de satisfacción usuaria.

d.Tecnologías

A continuación, se detalla el listado de tecnologías:

- Ficha clínica electrónica (1): instrumento de registro de actividades del área de la salud, con distintos fines, tales como: diagnóstico, de tratamiento, docente, judicial o investigación, entre otros.

- Pesa y tallímetro (2)
- Computadores (3)
- Ipads (4)
- Instrumental e insumos médicos (toalla de papel, jabón de clorhexidina, baja lenguas, guantes, alcohol gel, papel de camilla, otoscopio, fonendo, martillo neurológico médico, huincha de medir) (5)

En el ANEXO 4 y 5 se observa la ubicación de las tecnologías en el plano.

La siguiente lista detalla los activos fijos de nuestro centro, los cuales dividimos en 2 grupos. El primero consta del mobiliario y el segundo de los elementos de estimulación para nuestras terapias.

Mobiliario

- ✓ Escritorios
- ✓ Sillas de escritorio
- ✓ Camillas
- ✓ Mesas
- ✓ Sillón sala de espera
- ✓ Mesas de centro
- ✓ Estantería y repisas.

Elementos de estimulación:

- ✓ Témperas, block, plasticina, lápices de colores.
- ✓ Pizarras blancas y plumones de diferentes colores.
- ✓ Calendarios lúdicos: con imágenes de las actividades diarias, esto permite que los niños se anticipen a las tareas del día, espejos grandes para sala de fonoaudiología.
- ✓ Gimnasio para terapia ocupacional de integración sensorial con: columpios, piscina de pelotas, mini muro de escalada, pelotas de pilates de diferentes tamaños.
- ✓ Sillas y mesas de tamaño según la edad.
- ✓ Juegos de causa y efecto

- ✓ Juegos de encaje, de pesca, cocina de galletas y queques, monitos que tienen vida, Casita de muñecas, tren móvil, juegos de autos.
- ✓ Juegos de mesa: monos locos, pictureka, yenga, memorices, puzzles simples.
- ✓ Monopoly para que los pacientes aprendan a utilizar el dinero.

e. Mantenimiento

El centro de salud para niños con TEA, tendrá mantenimiento de forma preventiva una vez al año. Esta mantención involucra pintura interna y externa, fumigación, desratización, reparaciones menores.

Con respecto a la tecnología: dos veces al año se realizará de forma preventiva, mantención de programas, cables, enchufes, con un técnico informático especializado. El Jardín será mantenido una vez cada 15 días por un jardinero. Si se producen eventualidades, se llamará de forma exclusiva para resolver el problema al especialista adecuado.

El gasfiter realizará de forma preventiva la mantención de baños y cañerías, 1 vez al año. Si existen problemas emergentes entre mantenciones, se llamará de forma exclusiva para resolver el problema.

Aire acondicionado: Una vez al año se realiza la mantención, sin embargo, si existen problemas previo a la fecha programada será de llamado.

Por último, se contratará la empresa Abanik para realizar aseo de las instalaciones, quienes se ocuparán de mantener la limpieza y ornato del centro.

MANTENIMIENTO	Nº	Mensual	Q anual	Anual
Jardinero	Quincenal	\$50.000	24	\$600.000
Técnico Informático	Semestral	\$6.667	2	\$80.000
Pintor	Anual	\$41.667	1	\$500.000
Gásfiter	Anual	\$12.500	1	\$ 150.000
Aire acondicionado	Anual	\$20.000	1	\$240.000
Electricista	Anual	\$4.167	1	\$50.000
Aseo del centro (empresa externa)	Mensual	\$2.207.440	12	\$26.489.280

Ilustración 15. Mantenimiento según servicio y costo

f. Programación de la producción

El encargado de la programación de la producción es el subdirector médico.

El que estará a cargo de:

- Programar y reprogramar las agendas de los profesionales médicos y no médicos.
- Coordinar y supervisar la continuidad de la atención de los profesionales, supliendo a los ausentes según corresponda.

Este es el único autorizado para la programación, reprogramación o suspensión de las agendas.

En caso de ausencia programada (feriados legales o licencias médicas) de algún profesional, se consultará al registro de profesionales de reemplazo con el que contará el centro, donde se mantendrán inscritos profesionales que cumplan con el perfil del cargo según corresponda.

En caso de ausencias no programadas existirán tres opciones para dar respuesta a dicha atención: 1º Se preferirá pagar horas extras a profesionales del mismo centro; 2º Se acudirá a profesionales externos inscritos en el registro antes mencionado; y como última opción se reagendará la hora de paciente.

En caso de ausencia del subdirector médico, quien suplirá dichas funciones es el Director.

FUNCIÓN PERSONAL

Perfil del cargo

A continuación se describirán los requisitos y perfiles de los cargos a seleccionar, para el funcionamiento de nuestro centro de salud especializado en el manejo de pacientes con diagnóstico de Trastorno Espectro Autista (TEA).

DESCRIPCION DEL CARGO	
SERVICIO	Dirección
NOMBRE DEL CARGO	Director
DESCRIPCIÓN DEL CARGO	Cargo responsable de dirigir, organizar y administrar el Centro Médico, dando cumplimiento a las metas y objetivos establecidas, velando por la excelencia y calidad en los servicios otorgados por el Centro.
JEFE DIRECTO	No tiene
DEPENDIENTES	Subdirector médico y Subdirector administrativo
CONOCIMIENTOS	<ul style="list-style-type: none">- Título profesional universitario en algún área de la gestión- Diplomado en Gestión- Deseable algún grado académico en ámbitos de Gestión de Salud
HABILIDADES	Experiencia de 3 años en sector público y/o privado en cargos similares.
ACTITUDES	<ul style="list-style-type: none">- Orientación al cliente- Compromiso con la Organización- Capacidad de planificación y organización- Liderazgo- Comunicación Efectiva- Trabajo en equipo
VALORES	Serán transversales para todos los cargos.

DESCRIPCION DEL CARGO	
SERVICIO	Subdirección Médica
NOMBRE DEL CARGO	Subdirector Médico
DESCRIPCION DEL CARGO	Liderar la gestión clínica y asistencial del Centro, impulsando las transformaciones necesarias para dar cuenta de los compromisos y metas que se han fijado, con la finalidad de asegurar una atención de salud integral, oportuna y de calidad para sus usuarios.
JEFE DIRECTO	Director
DEPENDIENTES	<ul style="list-style-type: none"> - Neurólogo infantil - Psicólogo - Kinesiólogo - Terapeuta ocupacional - Fonoaudiólogo - Nutricionista
CONOCIMIENTOS	<ul style="list-style-type: none"> - Título profesional universitario de Médico Cirujano - Diplomado en Gestión en Salud
HABILIDADES	Experiencia de 2 años en sector público y/o privado en cargos similares.
ACTITUDES	Serán transversales para todos los cargos.
VALORES	Serán transversales para todos los cargos.

DESCRIPCION DEL CARGO	
SERVICIO	Subdirección Administrativa y Financiera
NOMBRE DEL CARGO	Subdirector Administrativo
DESCRIPCION DEL CARGO	Responsable de coordinar las tareas de contabilidad, tesorería, auditoría interna y análisis financiero, realizar y mantener negociaciones con las entidades financieras y otros proveedores, optimizar los recursos económicos y financieros necesarios para conseguir los objetivos planteados.
JEFE DIRECTO	Director
DEPENDIENTES	<ul style="list-style-type: none"> - Contador - Recepcionista - Auxiliar de aseo y apoyo
CONOCIMIENTOS	Título profesional de carreras relacionadas con las áreas Administrativa, Financiera, Contable y de Gestión o Informática.
HABILIDADES	<p>Experiencia de 2 años en sector público y/o privado.</p> <p>Conocimiento y manejo del sistema de Administración Financiera.</p> <p>Conocimiento de normativa legal y reglamentaria atinente a la administración del personal en general.</p> <p>Conocimiento y desarrollo del área comercial</p> <p>Manejo y diseño de imagen corporativa</p> <p>Comunicación y relación con proveedores</p> <p>Diseño y desarrollo de Promoción</p>
ACTITUDES	Serán transversales para todos los cargos.
VALORES	Serán transversales para todos los cargos.

DESCRIPCION DEL CARGO	
SERVICIO	Dirección médica
NOMBRE DEL CARGO	Subdirector de marketing
DESCRIPCION DEL CARGO	Responsable de dirigir y liderar el departamento de marketing, encargado de evaluar y desarrollar la estrategia e la empresa, investiga la demanda y la competencia, identifica potenciales clientes.
JEFE DIRECTO	Director
DEPENDIENTES	Técnico en marketing
CONOCIMIENTOS	<ul style="list-style-type: none"> - Título de profesional universitario. - Diplomado en marketing - Conocimientos del mercado de salud
HABILIDADES	<ul style="list-style-type: none"> - Experiencia laboral de al menos 2 años en sector salud público o privado. - Manejo en la gestión de marketing - Creativo, con inteligencia emocional, buena comunicación.
ACTITUDES	Serán transversales para todos los cargos.
VALORES	Serán transversales para todos los cargos.

DESCRIPCION DEL CARGO	
SERVICIO	Atención directa
NOMBRE DEL CARGO	Neurólogo infantil
DESCRIPCION DEL CARGO	Cargo responsable de realizar el diagnóstico clínico de los pacientes a través de entrevista, proponer su diagnóstico y el tipo de tratamiento individual, parental, familiar o grupal.
JEFE DIRECTO	Subdirector médico
DEPENDIENTES	No tiene
CONOCIMIENTOS	<ul style="list-style-type: none"> - Título profesional universitario de Médico Cirujano - Especialidad reconocida en Neurología infantil - Deseable cursos y/o diplomados en diagnóstico y tratamiento de TEA.
HABILIDADES	Experiencia de 2 años en sector público y/o privado en cargos similares.
ACTITUDES	Serán transversales para todos los cargos.
VALORES	Serán transversales para todos los cargos.

DESCRIPCION DEL CARGO	
SERVICIO	Atención Abierta
NOMBRE DEL CARGO	Psicólogo clínico
DESCRIPCION DEL CARGO	Responsable de brindar atención psicológica a los pacientes y grupo familiar, otorgando herramientas para el cuidado y manejo del paciente, mediante aplicación de pruebas psicométricas, psicoterapia individual, grupal y familiar.
JEFE DIRECTO	Subdirector Médico
DEPENDIENTES	No tiene
CONOCIMIENTOS	Título profesional de Psicólogo
HABILIDADES	<ul style="list-style-type: none"> - Experiencia laboral de a lo menos 2 años desde la obtención del título profesional. - Con experiencia laboral en el ámbito de salud. - Deseable con experiencia en atención clínica y trabajo con pacientes pediátricos con TEA
ACTITUDES	Serán transversales para todos los cargos.

DESCRIPCION DEL CARGO	
SERVICIO	Atención Abierta
NOMBRE DEL CARGO	Kinesiólogo
DESCRIPCION DEL CARGO	Responsable de brindar atención kinésica a pacientes, en base a técnicas y terapias específicas para mejorar el desarrollo motor y neurológico, según corresponda.
JEFE DIRECTO	Subdirector Médico
DEPENDIENTES	No tiene
CONOCIMIENTOS	Título profesional de Kinesiólogo
HABILIDADES	<ul style="list-style-type: none"> - Experiencia laboral de a lo menos 2 años desde la obtención del título profesional. - Con experiencia laboral en el ámbito de rehabilitación - Deseable con experiencia en atención clínica y trabajo con pacientes pediátricos con TEA
ACTITUDES	Serán transversales para todos los cargos.
VALORES	Serán transversales para todos los cargos.

DESCRIPCION DEL CARGO	
SERVICIO	Atención Abierta
NOMBRE DEL CARGO	Fonoaudiólogo
DESCRIPCION DEL CARGO	Profesional encargado de la rehabilitación de las capacidades comunicativas del usuario, ayudando a paciente a través de atenciones individuales y grupales, entregando herramientas para una comunicación adecuada para la edad de cada paciente, que aporten a su integración en el entorno social, familiar y escolar.
JEFE DIRECTO	Subdirector Médico
DEPENDIENTES	No tiene
CONOCIMIENTOS	Título profesional de Fonoaudiólogo
HABILIDADES	<ul style="list-style-type: none"> - Experiencia laboral de a lo menos 2 años desde la obtención del título profesional. - Capacitación en el manejo de pacientes TEA.
ACTITUDES	Serán transversales para todos los cargos.
VALORES	Serán transversales para todos los cargos.

DESCRIPCION DEL CARGO	
SERVICIO	Atención Abierta
NOMBRE DEL CARGO	Terapeuta ocupacional
DESCRIPCION DEL CARGO	Profesional responsable de evaluar, planificar y ejecutar tratamientos de rehabilitación en usuarios, con el fin de contribuir al restablecimiento de la salud e integración del usuario a la comunidad.
JEFE DIRECTO	Subdirector Médico
DEPENDIENTES	No tiene
CONOCIMIENTOS	Título profesional de Terapeuta Ocupacional.
HABILIDADES	<ul style="list-style-type: none"> - Experiencia laboral de a lo menos 2 años desde la obtención del título profesional. - Capacitación en el manejo de pacientes TEA.
ACTITUDES	Serán transversales para todos los cargos.
VALORES	Serán transversales para todos los cargos.

DESCRIPCION DEL CARGO	
SERVICIO	Atención Abierta
NOMBRE DEL CARGO	Nutricionista
DESCRIPCION DEL CARGO	Profesional responsable de otorgar educación y supervisión de la alimentación, ejecutar estrategias de intervención para mantener, mejorar y recuperar el estado nutricional de los pacientes, a través de una planificación oportuna y según normas técnicas.
JEFE DIRECTO	Subdirector Médico
DEPENDIENTES	No tiene
CONOCIMIENTOS	Título profesional de Nutricionista
HABILIDADES	<ul style="list-style-type: none"> - Experiencia laboral de a lo menos 2 años desde la obtención del título profesional. - Deseable con experiencia en atención clínica y trabajo con pacientes pediátricos.
ACTITUDES	Serán transversales para todos los cargos.
VALORES	Serán transversales para todos los cargos.

DESCRIPCION DEL CARGO	
SERVICIO	Area Administrativa y Apoyo
NOMBRE DEL CARGO	Contador
DESCRIPCION DEL CARGO	Responsable de gestionar los procesos contables y financieros del Centro, a fin de dar cumplimiento a las tareas propias de su quehacer, los requerimientos de su administración y organismo fiscalizador.
JEFE DIRECTO	Subdirector Administrativo
DEPENDIENTES	No tiene
CONOCIMIENTOS	Técnico de Nivel Superior en Contabilidad.
HABILIDADES	Experiencia laboral de a lo menos 2 años desde la obtención del título.
ACTITUDES	Serán transversales para todos los cargos.
VALORES	Serán transversales para todos los cargos.

DESCRIPCION DEL CARGO	
SERVICIO	Area Administrativa y Apoyo
NOMBRE DEL CARGO	Recepcionista
DESCRIPCION DEL CARGO	Formar parte de la primera línea de atención del Centro, brindando atención de manera efectiva, oportuna y cordial, teniendo una buena capacidad de relaciones interpersonales, carismático/a y agradable para el público y con una alta orientación a la atención y servicio al cliente.
JEFE DIRECTO	Subdirector Administrativo
DEPENDIENTES	No tiene
CONOCIMIENTOS	<ul style="list-style-type: none"> - Título de Enseñanza Media Técnica-Profesional cursada y aprobada. - Deseable capacitación en Secretariado.
HABILIDADES	<ul style="list-style-type: none"> - Experiencia laboral de a lo menos 1 año en cargos similares. - Manejo Computacional en Word, Excel, Power Point, nivel usuario. - Manejo de Internet.
ACTITUDES	Serán transversales para todos los cargos.
VALORES	Serán transversales para todos los cargos.

DESCRIPCION DEL CARGO	
SERVICIO	Subdirección de marketing
NOMBRE DEL CARGO	Técnico de marketing
DESCRIPCION DEL CARGO	Gestión de redes sociales, diseño de página web y merchandasing, manejo de los canales de distribución, promoción y lanzamiento de marca.
JEFE DIRECTO	Subdirector de marketing
DEPENDIENTES	No tiene.
CONOCIMIENTOS	<ul style="list-style-type: none"> - Título de técnico en administración. - Estudios en marketing
HABILIDADES	<ul style="list-style-type: none"> - Experiencia laboral de al menos 2 años en sector salud público o privado. - Manejo de redes sociales y páginas web.
ACTITUDES	Serán transversales para todos los cargos.
VALORES	Serán transversales para todos los cargos.

DESCRIPCION DEL CARGO	
SERVICIO	Subdirección de marketing
NOMBRE DEL CARGO	Visitador médico
DESCRIPCION DEL CARGO	Realiza la promoción y comercialización a través de ferias, visitas a médicos, colegios y establecimientos municipales de los programas de nuestro centro de salud.
JEFE DIRECTO	Subdirector de marketing
DEPENDIENTES	No tiene
CONOCIMIENTOS	<ul style="list-style-type: none"> - Título técnico de visitador médico o licenciatura en alguna carrera del área de salud - Diplomado en marketing - Conocimientos sobre manejo de pacientes con TEA
HABILIDADES	<ul style="list-style-type: none"> - Experiencia laboral de al menos 2 años. - Experiencia en área ventas. - Buena expresión oral.
ACTITUDES	Serán transversales para todos los cargos.
VALORES	Serán transversales para todos los cargos.

Organigrama

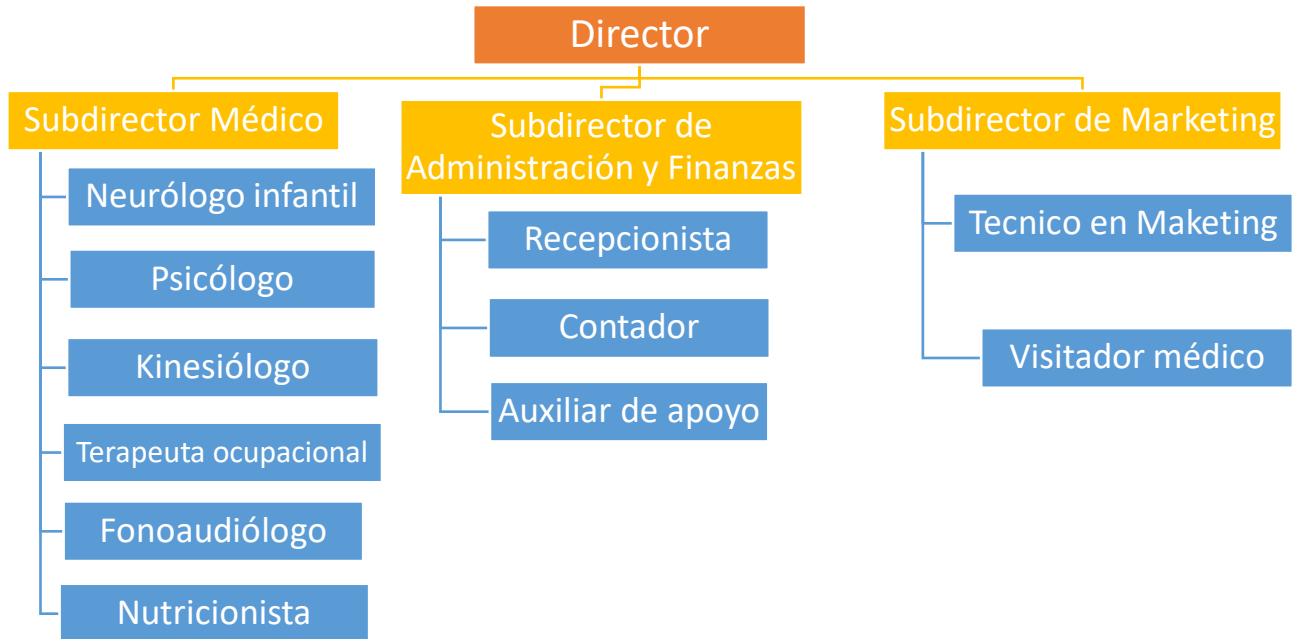


Ilustración 16. Organigrama TEACENTRIC

Remuneraciones brutas

GASTO	POR UNIDAD	Q	MONTO MENSUAL
RECURSO HUMANO			
Directores (5)	200.000	5	1.000.000
Gerente General (22 hrs)	2.250.000	1	2.250.000
Subdirector Médico (22 hrs)	1.750.000	1	1.750.000
Subdirector Administrativo (22 hrs)	1.750.000	1	1.750.000
Subdirector Marketing (22 hrs)	1.750.000	1	1.750.000
Neurólogo (22 hrs)	2.750.000	1,5	4.125.000
Psicólogo (45 hrs)	1.500.000	2	3.000.000
Kinesiólogo (45 hrs)	1.500.000	2	3.000.000
Fonoaudiólogo (45 hrs)	1.500.000	2	3.000.000
Nutricionista (33 hrs)	1.125.000	1	1.125.000
Terapeuta ocupacional (45 hrs)	1.500.000	3	4.500.000
Técnico en marketing (22 hrs)	600.000	1	600.000
Visitador Médico (44hrs)	1.000.000	1	1.000.000
Contador (22 hrs)	750.000	1	750.000
Secretaria (45 hrs)	500.000	2	1.000.000
Auxiliar (45 hrs)	400.000	1	400.000

Ilustración 17. Remuneración mensual según cargo

Protocolos

1. Recepcionista o asistente administrativa:

- Cuenta con un protocolo que indica como responder las llamadas, de que forma saludar y dirigirse al cliente, manteniendo siempre un trato amable, cordial, receptiva, empática y ayudándolos a resolver sus dudas.
- Ayuda al director en la gestión del centro de salud, de acuerdo a las competencias y responsabilidades descritas en su descripción de cargo.

- Otra de sus funciones es llevar a cabo la reposiciones de elementos de escritorio, tener inventario de bodega actualizado, para solicitar los insumos necesarios y recepción de los pedidos.

2. Profesionales de la salud

- Todos los profesionales de la salud deben mantener el mismo lineamiento en relación a presentación personal.
- Utilizar uniformes clínicos o delantal blanco con nombre bordado o credencial correspondiente.
- Deben trabajar con el pelo tomado, maquillaje sutil, aros pequeños, buena higiene personal.
- Deben saludar de manera amable y cercana, presentarse, ser empático y explicar de forma simple y clara todas las dudas, siendo siempre una guía para los padres.
- Deberán ser puntuales y cumplir con los tiempos de atención estipulados, de acuerdo a cada plan, tener preparadas y programadas las actividades a realizar cada día para cumplir con los objetivos.

3. Descripción técnica de la atención

- Todo paciente debe tener una evaluación previa y completa de las destrezas y dificultades específicas de cada paciente. Para diseñar el plan de trabajo adecuado según los objetivos y estrategias de intervención.
- Siempre será necesario realizar una educación previa sobre TEA al inicio de las intervenciones, para manejar de mejor forma las expectativas de los padres/apoderados.
- Estas intervenciones buscan desarrollar en el paciente, habilidades que le permitan aumentar su autonomía a largo plazo (empleo competitivo, vida independiente y de familia).

- Hay diferentes estrategias o programas de intervención, como los métodos conductuales y de comunicación.
- Todas las intervenciones de comportamiento deberán incorporar una planificación centrada en el paciente, evaluación funcional, estrategias de intervención positivas, intervenciones multifacéticas, centradas en el medio ambiente y evaluación de los resultados.
- Se pueden incorporar terapias específicas para condiciones especiales de cada individuo, como trastornos del sueño, de alimentación, visión, desarrollo cognitivo, entre otros.
- Abordar la gama de comportamientos específicos, tanto para reducir la frecuencia y severidad de los síntomas y aumentar el desarrollo de habilidades de adaptación.
- El tratamiento se basa en terapias que tienen su base en la psicología conductual y que se orientan a intervenir aquellos aspectos del comportamiento.
- Todo programa de intervención debe ser individualizado. Debe diseñarse sobre la base de las necesidades y las dificultades individuales, pero es importante que se relacionen con otros pacientes de condiciones similares, para mejorar su comunicación y desarrollo frente a otras personas.
- Todo programa de intervención debe permitir la generalización de los aprendizajes mediante el diseño de actividades en entornos naturales, en todos los espacios sociales en donde se desarrolla el individuo con TEA.
- La familia tiene que considerarse como un agente activo e indispensable en el proceso de intervención, siendo parte de la ejecución en su vida diaria en el entorno familiar.
- Satisfacer la necesidad de garantizar ambientes estructurados, empleando apoyos visuales para las rutinas diarias, con lugares diferenciados por etapas de una actividad.

- Se deben utilizar los intereses de los pacientes para el diseño de tareas y actividades.

Clima organizacional

- **Satisfacción de los colaboradores**

Es fundamental que exista buena relación entre todos los trabajadores del centro, para mantener un clima agradable, con fin de tener una mínima rotación de personal y mantener el compromiso de la institución. Todo esto, con el objetivo de que nuestros funcionarios estén felices, satisfechos con su labor y que se sientan identificados con la misión, visión y valores de la institución.

Es importante observar y conversar con los trabajadores, saber cuales son los puntos a mejorar, por medio de reuniones formales y recreativas programadas. Tener un sistema de control que nos entrega información en relación a las posibles mejoras a implementar.

Cultura Organizacional

El ser un centro nuevo de este tipo nos deja con una gran ventaja, debido a que la probabilidad de resistencia al cambio es menor, todo se enmarca dentro de un proceso nuevo para todos los que lo conforman. Por lo tanto, tenemos un diseño mucho más flexible a modificaciones y una adaptación más fácil. Con el fin de obtener en equilibrio los procesos internos de la organización, de acuerdo a las estrategias, estructura y sistemas. Conformada por valores y normas, que permiten que los colaboradores se identifiquen y desarrollen conductas positivas dentro de la misma, aumentando así la productividad.

FUNCIÓN FINANZAS

1. Determinación de Q en T

La determinación de Q fue explicada en el apartado de Análisis de Mercado, y en base a ello, se estima que el Q propuesto de 196 pacientes, podría ser alcanzado dentro del primer año, lo que presume un crecimiento mensual reflejado en la tabla.

Q EN T	
Q Max	196
Q mix	102
Tiempo (mes)	
0	0
1	16
2	32
3	49
4	65
5	82
6	98
7	114
8	131
9	147
10	164
11	196
12	196
24	196
36	196
48	196
60	196

Ilustración 18 . Q en T

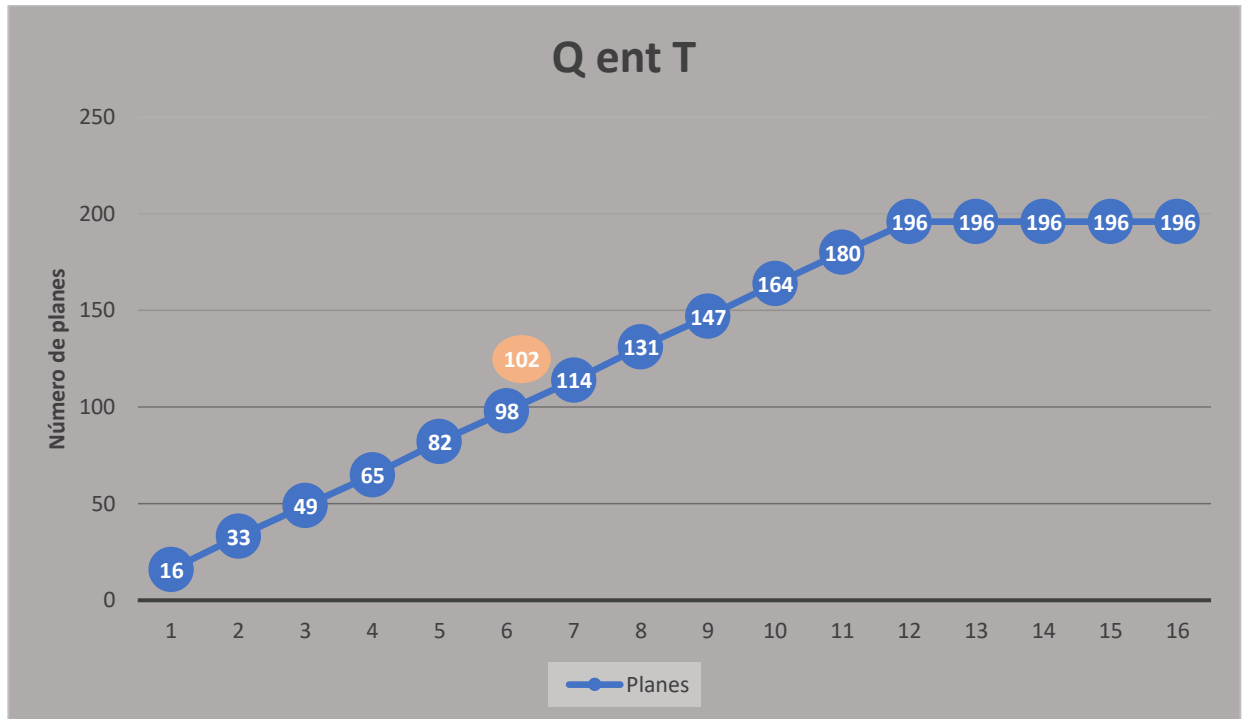


Ilustración 19. Gráfico de Q en T (pacientes/meses)

2. Determinación de flujos

a. FLUJOS POSITIVOS: $Q * Pr$

A partir de los precios calculados para Pack 1 (\$300.000) y Pack 2 (\$450.000), sus respectivos CVu (\$2.393 y \$3.351) y el Qmax 196, se establecen porcentajes de distribución de 70% Pack 1 y 30% para pack 2, lo que permite calcular:

- Pmix \$345.000
- Cvu mix \$2.680
- Q mix 102.

Con estos datos es posible realizar el cálculo de los ingresos por venta de productos, lo que se refleja en la siguiente tabla.

INGRESOS POR VENTA DE PRODUCTOS			
Mes	Q	PRECIO	INGRESOS TOTALES
1	16	345.000	5.520.000
2	33	345.000	11.385.000
3	49	345.000	16.905.000
4	65	345.000	22.425.000
5	82	345.000	28.290.000
6	98	345.000	33.810.000
7	114	345.000	39.330.000
8	131	345.000	45.195.000
9	147	345.000	50.715.000
10	164	345.000	56.580.000
11	180	345.000	62.100.000
12	196	345.000	67.620.000

Además, se consideró que las consultas diagnósticas por neurólogo, de pacientes que quieran ingresar al centro o de pacientes externos que decidan consultar con nuestros facultativos generan otros ingresos, que no constituyen el principal modelo de negocios y que generan montos significativamente menores, pero que son necesarios para el proyecto. El monto por consulta diagnóstica, especificado en el apartado Precios, alcanza los \$50.000. Se estima un crecimiento lineal durante el primer año, alcanzando las 84 horas médicas al mes 12, momento en que el horario del profesional estaría cubierto por los controles de nuestro pacientes que están incorporados en los paquetes y las horas de consultas médicas aisladas (84 consultas). El flujo de este ingreso está graficado en la tabla de Flujo Mensual del primer año.

b. Costo Variable Unitario

Se estimaron costos variables a todos aquellos insumos utilizados en cada prestación que recibe el paciente. Dado que muchos de estos productos se venden paquetizados, se estimó el costo unitario de cada uno, y de esta forma se concluye que el costo variable unitario de cada prestación es de \$239.

COSTOS VARIABLES				
GASTOS	Q MES	PRECIO TOTAL	U POR PCTE	COSTO UNITARIO
Toalla de papel	1	27.679	6	42
Algodón tómulas	2	1.800	2	18
Baja lengua madera	2	3.200	1	16
Guantes vinilo	32	112.000	2	70
Mascarilla	1	1.980	1	40
Gel alcohólico	6	28.140	2	28
Jabón Líquido 5Lts	2	16.542	4	7
Recetario	1	19.990	1	20
TOTAL				239

c. Costos Fijos

El total de costos fijos es de mensual es de \$34.860.946 y anual es de \$418.331.352. A continuación, se presenta tabla de costos fijos categorizado en recursos humanos, servicios básicos, mantenimiento, artículos de librería y campaña publicitaria.

COSTOS FIJOS	
Recurso Humano	31.000.000
Servicios Básicos	834.349
Mantenimiento	2.342.440
Artículos librería	184.157
Campaña Publicitaria	500.000
Total Costos Fijos	34.860.946

d. Costos totales (CT= CF + CVUmix)

Los costos totales del centro están esencialmente determinados por los costos fijos que aportan la mayor parte de los costos. En las tablas siguientes se especifica el CVUmix y el flujo de los costos mensuales en el primer año.

	PACK 1	PACK 2
Sesiones	10	14
CVu	\$2.393	\$3.351
% distribución	70%	30%
CVu Mix	\$2.680	

Mes	Q	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES	COSTO TOTAL
1	16	34.860.946	2.680	34.863.626
2	33	34.860.946	88.454	34.949.400
3	49	34.860.946	131.341	34.992.287
4	65	34.860.946	174.228	35.035.174
5	82	34.860.946	219.795	35.080.741
6	98	34.860.946	262.682	35.123.628
7	114	34.860.946	305.568	35.166.514
8	131	34.860.946	351.135	35.212.081
9	147	34.860.946	394.022	35.254.968
10	164	34.860.946	439.589	35.300.535
11	180	34.860.946	482.476	35.343.422
12	196	34.860.946	525.363	35.386.309

Ilustración 20. Costos mensuales en el primer año.

3. FLUJOS MENSUALES

	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6
VENTA PRODUCTOS	5.520.000	11.385.000	16.905.000	22.425.000	28.290.000	33.810.000
OTROS INGRESOS	1.100.000	1.400.000	1.650.000	1.950.000	2.250.000	2.500.000
COSTO VARIABLE	-42.887	-88.454	-131.341	-174.228	-219.795	-262.682
COSTO FIJO	-34.860.946	-34.860.946	-34.860.946	-34.860.946	-34.860.946	-34.860.946
FLUJO	-28.283.833	-22.164.400	-16.437.287	-10.660.174	-4.540.741	1.186.372

Ilustración 21. Flujos mensuales primeros 6 meses

	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12
VENTA PRODUCTOS	39.330.000	45.195.000	50.715.000	56.580.000	62.100.000	67.620.000
OTROS INGRESOS	2.800.000	3.100.000	3.350.000	3.700.000	3.900.000	4.200.000
COSTO VARIABLE	-305.568	-351.135	-394.022	-439.589	-482.476	-525.363
COSTO FIJO	-34.860.946	-34.860.946	-34.860.946	-34.860.946	-34.860.946	-34.860.946
FLUJO	6.963.486	13.082.919	18.810.032	24.979.465	30.656.578	36.433.691

Ilustración 22. Flujos mensuales desde 7mo a 12vo mes

Punto de equilibrio

Dado los costos totales, los ingresos y el Q, se definió el punto de equilibrio.

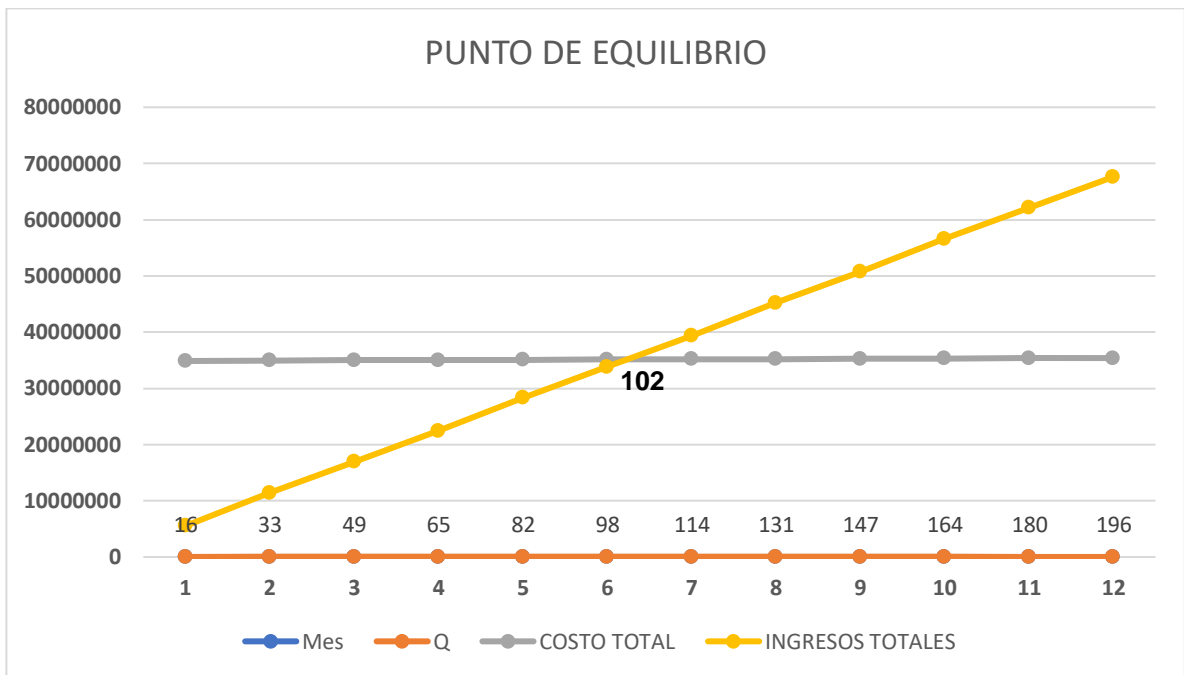


Ilustración 23. Gráfico de punto de equilibrio

4. Inversión Inicial

La inversión inicial total de nuestro proyecto de negocio es de \$568.910.360, a continuación se encuentra el desglose de esta.

Mobiliario	\$4.060.991
Equipamiento	\$11.470.311
Inmueble + Terreno	\$440.000.000
Gastos de puesta en marcha	
Tasación	\$137.965
Estudio de título	\$151.762
Conservador de Bienes Raíces	\$880.000
Notario	\$193.151
Publicación en Diario Oficial	\$99.346
Otros gastos	
Patente Municipal	\$2.830.400
Campaña Publicitaria previa	\$2.000.000
Remodelación	\$25.000.000
Capital de Trabajo	\$82.086.434
TOTAL DE INVERSION	\$568.910.360

a. Capital De Trabajo

La inversión en capital de trabajo se obtiene de la suma de los flujos negativos hasta alcanzar el punto de equilibrio, este último corresponde a \$82.086.434.

	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6
VENTA PRODUCTOS	5.520.000	11.385.000	16.905.000	22.425.000	28.290.000	33.810.000
OTROS INGRESOS	1.100.000	1.400.000	1.650.000	1.950.000	2.250.000	2.500.000
COSTO VARIABLE	-42.887	-88.454	-131.341	-174.228	-219.795	-262.682
COSTO FIJO	-34.860.946	-34.860.946	-34.860.946	-34.860.946	-34.860.946	-34.860.946
FLUJO	-28.283.833	-22.164.400	-16.437.287	-10.660.174	-4.540.741	1.186.372

5. Depreciaciones

La tabla de depreciaciones se adjunta en ANEXO 6.

6. Anualización De Flujos

Descrita en el ANEXO 7.

7. CAPM

$$R = R_f + \beta_c (R_m - R_f)$$

Se considero como RF (activo sin riesgo), la rentabilidad de los bonos del banco central a 10 años: 3.44. Se calculó un coeficiente beta con el riesgo de la industria 1.01, tomado de la industria estadounidense, por los puntos del riesgo país 1.0159 y el ERP (Equity Risk Premium) establecido como 6.94 a diciembre de 2019.

CAPM	
RF (10 años)	3,44
RI (Riesgo de la Industria)	1,01
ERP (Equity Risk Premium)	6,94
Puntos de Riesgo País = 159 pts	1,0159
BETA	1,026059
CAPM	10,56%

8. Cuadro Resumen

VAN	TIR (7º año)	CAPM
\$348.708.914	30,59%	10,56%


9. Sensibilización

Aún considerando una visión pesimista con un 10% menos de Qmax, el proyecto posee una TIR de 20% y VAN \$115.490.858, y se considera rentable a 7 años. Si consideramos una visión optimista con un 10% más de Qmax, la rentabilidad aumenta medida por TIR y VAN, tal como se muestra en la tabla.

Qmax		VAN	TIR (7º año)	CAPM
216	OPTIMISTA (+10%)	\$567.982.469	39,99%	10,56%
196	REAL	\$348.708.914	30,59%	
177	PESIMISTA (-10%)	\$115.490.858	20,00%	

10. Escalabilidad

Dado que la necesidad observada no posee una respuesta en el mercado de la región metropolitana ni en otras regiones del país, se postula replicar nuestro proyecto, llevando el mismo producto a un nuevo mercado, que podría considerar un nuevo macro sector en la región metropolitana o en otra región.

		MERCADO	
		ACTUAL	NUEVO
PRODUCTO	NUEVO		
	ACTUAL	ESCENARIO ACTUAL	

11. Pacto de inversionistas

	% Inversión	Patrimonio
Equipo	20%	30%
Inversionistas	80%	70%

Claúsulas:

- Los socios fundadores tienen prioridad de compra
- Al segundo año, los socios fundadores tendrán derecho de compra del 20% de las acciones.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Teacentric, tiene como principal ingreso la venta de planes de terapia multidisciplinaria de rehabilitación e integración, por lo que contar horas de consulta neurológica es imprescindible para la captación de pacientes.

El centro tiene como elemento diferenciador que cuenta en un mismo espacio físico con una atención integral y multidisciplinaria y, a la vez, precios convenientes en comparación a nuestros competidores.

Los costos variables de cada plan son montos muy bajos respecto a los costos fijos.

Dado el alto monto de los costos fijos, se recomienda alcanzar lo antes posible el punto de equilibrio para no aumentar el saldo negativo en el primer año.

El recurso humano contratado como planta fija es una apuesta arriesgada, por cuanto representan un costo fijo elevado, que se espera no genere capacidad ociosa.

La inversión es elevada, con un periodo de recuperación de casi 3 años, lo que hace imprescindible asegurar el flujo de pacientes. Además, la principal inversión corresponde a la compra del inmueble, donde en teoría en terreno no se devalúa, ya que, Teacentric aborda una necesidad que no cesará en el tiempo, podemos evaluar el proyecto a 7 años, donde la rentabilidad es favorable tanto evaluada por TIR como por VAN.

La tasa de descuento utilizada, en nuestro caso CAPM, podría tener variaciones significativas durante los próximos meses incluso años por la realidad país actual. Es imprescindible la diferenciación, a través, de la humanización, empatía y responsabilidad de los profesionales que atienden a los pacientes de Teacentric, para lograr la fidelización de estos.

Al captar clientes, a través, de los colegios es una excelente estrategia de marketing y a la vez para lograr una terapia unificada para los niños.

Como centro sentimos la gran responsabilidad y compromiso de incorporar a los pacientes TEA a la sociedad y a la vez educar a la comunidad sobre las capacidades diferentes de estos niños.

Recomendaciones

La tolerancia y empatía son las principales virtudes que el ser humano debiese trabajar en su vida, y así podremos ser una sociedad más unida, pudiendo fortalecer las habilidades de los pacientes TEA

Es necesario elaborar programas de capacitación y educación para la comunidad sobre esta patología, para poder incorporar de forma progresiva a los pacientes TEA en actividades cotidianas.

Debido a la escasez de estudios y recursos que existen a nivel Nacional sobre esta patología, es necesario generar una priorización de los esfuerzos que se pueden realizar para proteger a estos pacientes que actualmente están desamparados.

Los sistemas de monitorización, diagnóstico y terapia para estos pacientes es deficiente a nivel nacional e incluso mundial, debiese existir un programa exclusivo para estos pacientes, ya que, es una patología más común de lo que se cree, con oportunidades de mejora impresionante.

BIBLIOGRAFÍA

1. Wing L. (1997) The autistic spectrum [en línea], Lancet, 00995355, Vol. 350, Fascículo 9093. Extraído de:<http://web.ebscohost.com/ehost/detail?vid=2&hid=111&sid=def1a630-37c2-492ab5bcd8c6e81858f2%40sessionmgr112&bdata=Jmxhbm9ZXMmc2l0ZT1laG9zdC1saXZl#db=aph&AN=9712180904> El día 12 de mayo de 2010
2. Kogan M, Blumberg S, Shieve L, Boyle C, Perrin J, Ghandour R, Singh G, Strickland B, Trevathan E, Van Dyck P. (2007). Prevalence of Parent-Reported Diagnosis of Autism Spectrum Disorder Among Children in the US.
3. Baird G, Simonoff E, Pickles A, Chandler S, Loucas T, Meldrum D, et al. (2006). Prevalence of disorders of the autism spectrum in a population cohort of children in south Thames: the Special Needs and Autism Project (SNAP). Lancet; 368(9531):210-5.
4. Morbidity and Mortality Weekly Report (2006). Prevalence of Autism Spectrum Disorders Autism and Developmental Disabilities Monitoring Network, United States.
5. Baron Cohen et al. (2009). Prevalence of autism-spectrum conditions: UK school-based population study. The British Journal of Psychiatry 194, pp 500–509.
6. Censo de Población y Vivienda 2002 y Proyección de población 2015, INE
7. Código Sanitario decreto con Fuerza de Ley N° 725, publicado el 31-ENE-1968. Extraído de <http://bcn.cl/1uvr5>
8. LEY NÚM. 20.584 Regula los Derechos y Deberes que tienen las personas en relación con acciones vinculadas a su Atención en Salud, 24-ABR-2012. Extraído de <http://bcn.cl/1uw7l>

ANEXOS

ANEXO 1.

ENCUESTA PROFESIONALES DE LA SALUD EN TEA **(Elaboración propia)*

1. ¿Qué es el TEA? Definición corta.
2. ¿A qué edad pueden observarse los primeros síntomas?
3. ¿Cuáles son los signos/síntomas más observados?
4. ¿Cómo se pueden detectar de manera temprana?
5. ¿Cómo evoluciona la condición de TEA con el paso del tiempo?
6. ¿Existe relación directa con la capacidad intelectual y el género?
7. ¿A qué especialista debo acudir?
8. ¿Qué tratamientos existen?
9. ¿Varía el modo de intervención terapéutica en función del tipo de trastorno?
10. ¿Hay diferencias en el modo de intervención en niños según país, región, nivel socioeconómico o hay un tratamiento estandarizado?
11. ¿Es la intervención temprana clave para el desarrollo? ¿Por qué?
12. ¿Qué papel le corresponde a las familia en la intervención?
13. ¿En qué medida la integración e inclusión social y escolar es beneficiosa en el contexto general?
14. ¿Cuál sería su consejo en la forma de intervención para los niños diagnosticados?

Población Objetivo	Profesionales en rehabilitación y neuropediatría.
Instrumento	Encuesta a especialistas de 14 preguntas abiertas.
Nº encuestas	20 encuestas: 5 neurólogos infantiles, 4 pediatra, 3 fonoaudiólogos, 2 kinesiólogos, 3 terapeuta ocupacional, 3 sicólogoS.
Fecha de Aplicación	Abril – Mayo 2019

ANEXO 2.

ENCUESTA A PADRES Y APODERADOS DE NIÑOS CON TEA.

**(Elaboración propia)*

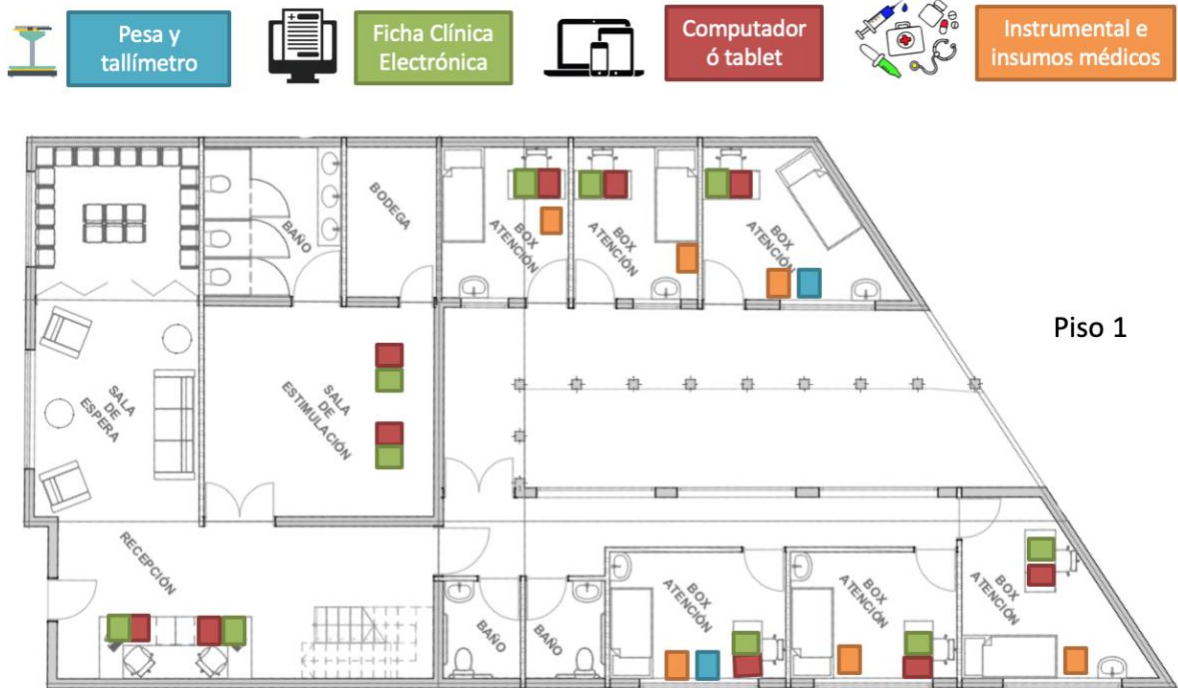
1. ¿A qué edad se observaron los primeros signos/síntomas?
2. ¿Quién advirtió sobre los primeros signos/síntomas?
3. ¿Qué signos/síntomas fueron los que te llamaron la atención?
4. ¿A qué profesional de la salud se acercaron primero?
5. ¿Cuál fue la respuesta del profesional de la salud que visitaron por primera vez?
6. ¿Cuántos profesionales visitaron antes de llegar al diagnóstico?
7. ¿Qué tan largo fue el proceso de diagnóstico?
8. ¿Qué profesional fue el que dio finalmente con el diagnóstico?
9. ¿Cómo fue formulado el diagnóstico?
10. ¿Qué ocurrió después de ser formulado el diagnóstico?
11. ¿Cuánto es su gasto promedio mensual en las atenciones y tratamiento de su hijo/a?

Población Objetivo	Padres o apoderados de niños con diagnóstico de TEA
Instrumento	Encuesta semiestructurada de 10 preguntas
Nº encuestas	36 encuestas
Fecha de Aplicación	Abril – Mayo y Junio 2019

ANEXO 3.

PUNTOS DE EQUILIBRIO		
MENSUAL		
CF	\$34.860.946	
Cvu	\$239	por prestación
Sesiones	PACK 1	PACK 2
CVu	10	14
Precio	\$2.393	\$3.351
% distribución	\$300.000	\$450.000
Qe	70%	30%
Nº pacientes por pack	117	78
Pmix	\$345.000	
CVu mix	\$2.680	
Qmix	102	

ANEXO 4.



ANEXO 5.



Pesa y
tallímetro



Ficha Clínica
Electrónica



Computador
ó tablet



Instrumental e
insumos médicos



Piso 2

ANEXO 6. DEPRECIACIONES

DEPRECIACION ACTIVOS FIJOS														
ACTIVOS	VALOR DE COMPRA	CANTIDAD	VALOR TOTAL	DEPRECIAC	D. ACELER	ACION ANUAL POR	D. AÑO 1	D. AÑO 2	D. AÑO 3	D. AÑO 4	D. AÑO 5	D. AÑO 6	D. AÑO 7	
MOBILIARIO														
Sofa Prada 3C	\$ 277.225	2	\$ 554.450	5	1	\$ 277.225	\$ 554.450	\$ -	\$ -	\$ 554.450	\$ -	\$ -	\$ 554.450	
Mueble recepcion recta MR-	\$ 221.040	1	\$ 221.040	5	1	\$ 44.208	\$ 44.208	\$ 44.208	\$ 44.208	\$ 44.208	\$ 44.208	\$ 44.208	\$ 44.208	
CAJONERA PEDESTAL 2C 1K	\$ 83.543	1	\$ 83.543	5	1	\$ 16.709	\$ 16.709	\$ 16.709	\$ 16.709	\$ 16.709	\$ 16.709	\$ 16.709	\$ 16.709	
SILLA ROBY ALTA BRAZOS F	\$ 58.663	9	\$ 527.967	5	1	\$ 11.733	\$ 105.593	\$ 105.593	\$ 105.593	\$ 105.593	\$ 105.593	\$ 105.593	\$ 105.593	
SILLA POLTRONA ALTO	\$ 81.633	5	\$ 408.165	5	1	\$ 16.327	\$ 81.633	\$ 81.633	\$ 81.633	\$ 81.633	\$ 81.633	\$ 81.633	\$ 81.633	
POLTRONA MATILDA TELA -	\$ 109.990	2	\$ 219.980	5	1	\$ 109.990	\$ 219.980	\$ -	\$ -	\$ 219.980	\$ -	\$ -	\$ 219.980	
Mesa de centro Blanca	\$ 89.990	1	\$ 89.990	5	1	\$ 89.990	\$ 89.990	\$ -	\$ -	\$ 89.990	\$ -	\$ -	\$ 89.990	
Escritorio Box atencion	\$ 34.990	11	\$ 384.890	5	1	\$ 6.998	\$ 76.978	\$ 76.978	\$ 76.978	\$ 76.978	\$ 76.978	\$ 76.978	\$ 76.978	
sillas box de atencion Silla I	\$ 22.605	16	\$ 361.680	5	1	\$ 4.521	\$ 72.336	\$ 72.336	\$ 72.336	\$ 72.336	\$ 72.336	\$ 72.336	\$ 72.336	
Camillas médicas	\$ 69.990	7	\$ 489.930	5	1	\$ 13.998	\$ 97.986	\$ 97.986	\$ 97.986	\$ 97.986	\$ 97.986	\$ 97.986	\$ 97.986	
Cajonera melamina móvil S	\$ 57.058	7	\$ 399.406	5	1	\$ 11.412	\$ 79.881	\$ 79.881	\$ 79.881	\$ 79.881	\$ 79.881	\$ 79.881	\$ 79.881	
Mesa de reuniones	\$ 319.950	1	\$ 319.950	5	1	\$ 63.990	\$ 63.990	\$ 63.990	\$ 63.990	\$ 63.990	\$ 63.990	\$ 63.990	\$ 63.990	
EQUIPAMIENTO														
PC HP AIO24/F013LA	\$ 449.990	14	\$ 6.299.860	6	2	\$ 224.995	\$ 3.149.930	\$ 3.149.930	\$ 3.149.930	\$ 3.149.930	\$ 3.149.930	\$ 3.149.930	\$ 3.149.930	
Impresora Laser Samsung E	\$ 59.990	3	\$ 179.970	3	1	\$ 19.997	\$ 59.990	\$ 59.990	\$ 59.990	\$ 59.990	\$ 59.990	\$ 59.990	\$ 59.990	
Impresora Hp Multifunción F	\$ 205.990	2	\$ 411.980	3	1	\$ 68.663	\$ 137.327	\$ 137.327	\$ 137.327	\$ 137.327	\$ 137.327	\$ 137.327	\$ 137.327	
Peso y Tallímetro	\$ 280.990	1	\$ 280.990	9	3	\$ 93.663	\$ 93.663	\$ 93.663	\$ 93.663	\$ 93.663	\$ 93.663	\$ 93.663	\$ 93.663	
Galaxy Tab 2019 32Gb Sams	\$ 169.990	1	\$ 169.990	5	1	\$ 169.990	\$ 169.990	\$ 169.990	\$ 169.990	\$ 169.990	\$ 169.990	\$ 169.990	\$ 169.990	
Televisores LED TLC 55"	\$ 200.000	2	\$ 400.000	6	2	\$ 100.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	
Otoscopio Poket Junior	\$ 69.990	3	\$ 209.970	8	2	\$ 34.995	\$ 104.985	\$ 104.985	\$ 104.985	\$ 104.985	\$ 104.985	\$ 104.985	\$ 104.985	
Fonendo Littman classic III	\$ 69.990	1	\$ 69.990	8	2	\$ 34.995	\$ 34.995	\$ 34.995	\$ 34.995	\$ 34.995	\$ 34.995	\$ 34.995	\$ 34.995	
Oftalmoscopio poket junior	\$ 139.000	1	\$ 139.000	8	2	\$ 69.500	\$ 69.500	\$ 69.500	\$ 69.500	\$ 69.500	\$ 69.500	\$ 69.500	\$ 69.500	
esfingomanómetro digital	\$ 183.990	1	\$ 183.990	8	2	\$ 91.995	\$ 91.995	\$ 91.995	\$ 91.995	\$ 91.995	\$ 91.995	\$ 91.995	\$ 91.995	
Redcompra (maquina)	\$ 40.000	1	\$ 40.000	5	1	\$ 8.000	\$ 8.000	\$ 8.000	\$ 8.000	\$ 8.000	\$ 8.000	\$ 8.000	\$ 8.000	
Pizarra magnética de pared,	\$ 89.490	1	\$ 89.490	5	1	\$ 17.898	\$ 17.898	\$ 17.898	\$ 17.898	\$ 17.898	\$ 17.898	\$ -	\$ -	
Pizarra vidrio blanco, 200x10	\$ 105.000	1	\$ 105.000	5	1	\$ 21.000	\$ 21.000	\$ 21.000	\$ 21.000	\$ 21.000	\$ 21.000	\$ -	\$ -	
Set de pelotas sensoriales 6	\$ 15.540	3	\$ 46.620	3	1	\$ 15.540	\$ 46.620	\$ 46.620	\$ 46.620	\$ 46.620	\$ 46.620	\$ 46.620	\$ 46.620	
Libro de cuentos Libro Salda	\$ 4.990	5	\$ 24.950	3	1	\$ 4.990	\$ 24.950	\$ 24.950	\$ 24.950	\$ 24.950	\$ 24.950	\$ 24.950	\$ 24.950	
Memorice sensorial madera	\$ 22.390	5	\$ 111.950	3	1	\$ 22.390	\$ 111.950	\$ 111.950	\$ 111.950	\$ 111.950	\$ 111.950	\$ 111.950	\$ 111.950	
Bloques Tipo Legos 180 piez	\$ 47.988	5	\$ 239.940	3	1	\$ 47.988	\$ 239.940	\$ 239.940	\$ 239.940	\$ 239.940	\$ 239.940	\$ 239.940	\$ 239.940	
Set de 3 Puzzles Entretenidc	\$ 10.490	5	\$ 52.450	3	1	\$ 10.490	\$ 52.450	\$ 52.450	\$ 52.450	\$ 52.450	\$ 52.450	\$ 52.450	\$ 52.450	
Encaje animales 3D	\$ 25.990	5	\$ 129.950	3	1	\$ 25.990	\$ 129.950	\$ 129.950	\$ 129.950	\$ 129.950	\$ 129.950	\$ 129.950	\$ 129.950	
juego de turnos	\$ 5.990	5	\$ 29.950	3	1	\$ 5.990	\$ 29.950	\$ 29.950	\$ 29.950	\$ 29.950	\$ 29.950	\$ 29.950	\$ 29.950	
juegos de motricidad	\$ 4.990	20	\$ 99.800	3	1	\$ 4.990	\$ 99.800	\$ 99.800	\$ 99.800	\$ 99.800	\$ 99.800	\$ 99.800	\$ 99.800	
Dispensador de toalla de pa	\$ 35.581	9	\$ 320.229	3	1	\$ 35.581	\$ 106.743	\$ 106.743	\$ 106.743	\$ 106.743	\$ 106.743	\$ 106.743	\$ 106.743	
Dispensador de Jabón Snow,	\$ 10.472	9	\$ 94.248	3	1	\$ 10.472	\$ 31.416	\$ 31.416	\$ 31.416	\$ 31.416	\$ 31.416	\$ 31.416	\$ 31.416	
Papelero Platinum Classic	\$ 8.925	14	\$ 124.950	3	1	\$ 8.925	\$ 41.650	\$ 41.650	\$ 41.650	\$ 41.650	\$ 41.650	\$ 41.650	\$ 41.650	
Aire acondicionado	\$ 525.028	3	\$ 1.575.084	10	3	\$ 175.009	\$ 525.028	\$ 525.028	\$ 525.028	\$ 525.028	\$ 525.028	\$ 525.028	\$ 525.028	
Extintores 4kg	\$ 19.980	2	\$ 39.960	7	2	\$ 2.854	\$ 5.709	\$ 5.709	\$ 5.709	\$ 5.709	\$ 5.709	\$ 5.709	\$ 5.709	
EDIFICIO	\$ 440.000.000	1	\$ 440.000.000	80		\$ 5.500.000	\$ 5.500.000	\$ 5.500.000	\$ 5.500.000	\$ 5.500.000	\$ 5.500.000	\$ 5.500.000	\$ 5.500.000	
TOTAL							\$ 12.609.163	\$ 11.744.743	\$ 11.744.743	\$ 12.609.163	\$ 11.744.743	\$ 11.705.845	\$ 12.570.265	
REINVERSIONES							\$ 1.770.020	\$ 8.208.410	\$ 3.893.051	\$ 9.072.830	\$ 4.142.171	\$ 11.195.861	\$ 1.809.980	

ANEXO 7. ANUALIZACION DE FLUJOS

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7
INGRESOS								
VENTA PRODUCTOS		439.875.000	811.440.000	811.440.000	811.440.000	811.440.000	811.440.000	811.440.000
OTROS INGRESOS		31.900.000	40.800.000	40.800.000	40.800.000	40.800.000	40.800.000	40.800.000
EGRESOS								
COSTO VARIABLE		3.417.540	6.304.356	6.304.356	6.304.356	6.304.356	6.304.356	6.304.356
COSTO FIJO		418.331.352	418.331.352	418.331.352	418.331.352	418.331.352	418.331.352	418.331.352
GASTOS NO DESEM								
DEPRECIACION		12.609.163	11.744.743	11.744.743	12.609.163	11.744.743	11.705.845	12.570.265
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO		5.516.945	375.059.549	375.059.549	374.195.129	375.059.549	375.098.447	374.234.027
IMPUESTO (27%)		1.489.575	101.266.078	101.266.078	101.032.685	101.266.078	101.276.581	101.043.187
UTILIDAD NETA		4.027.370	273.793.471	273.793.471	273.162.444	273.793.471	273.821.866	273.190.840
GASTOS NO DESEM								
DEPRECIACION		12.609.163	11.744.743	11.744.743	12.609.163	11.744.743	11.705.845	12.570.265
ACTIVOS FIJOS	-455.531.302							
ACTIVOS TRANSITORIOS	-31.292.623							
K DE TRABAJO	-82.086.434							
REINVERSION		1.770.020	8.208.410	3.893.051	9.072.830	4.142.171	11.195.861	1.809.980
FLUJO	-568.910.359	14.866.513	277.329.803	281.645.162	276.698.777	281.396.042	274.331.850	283.951.124
TIR		-97,39%	-28,86%	0,35%	14,80%	22,91%	27,58%	30,59%

