

MINUTA DE REUNION

Cierre Estado de Resultados Julio 2026 - Odontologia Barracas

Fecha	14 de agosto de 2026
Hora de inicio	11:21 hs
Hora de finalizacion	12:39 hs
Duracion	1 hora 18 minutos

Participantes

Participante	Rol
Ignacio Navas	Consultor - Make Sense
Nadia Perez	Duena - Odontologia Barracas

Resumen Ejecutivo

Se presento y reviso el Estado de Resultados interactivo de julio 2026. La facturacion fue de \$19,4M, un 23% menor que junio (\$25M), con un resultado operativo (EBITDA) de \$7,5M y una ganancia neta post-retiro de \$1,8M. Se analizaron en detalle los costos fijos, la composicion por profesional y se identificaron errores de clasificacion de gastos para corregir. En la segunda parte se presento un plan de accion con 7 iniciativas clave: busqueda de agencia de marketing digital, actualizacion de precios y reactivacion de pacientes inactivos como prioridades.

Objetivo de la Reunion

Cerrar el Estado de Resultados de julio 2026, comprender los numeros del negocio y presentar un plan de accion concreto con iniciativas priorizadas para mejorar la facturacion y el resultado.

Temas que vienen de la Reunion Anterior

1. Informe de ventas: revisado en la reunion previa.
2. Busqueda de agencia de marketing: Nacho habia enviado un mensaje template y listado de agencias.
3. Concepto de escalera de valor: enviado por Nacho para disenar oferta de reactivacion.
4. Presupuesto mensual de insumos: pendiente de armar.
5. Situacion de Sofia (colega): reduccion de dias en el consultorio de Nadia.

Temas Nuevos de esta Reunion

1. Presentacion del Estado de Resultados interactivo (dashboard) de julio 2026.
2. Comparacion junio vs. julio: facturacion bajo 23% (\$25M a \$19,4M).
3. Analisis de estructura de costos fijos (\$4,27M; alquiler = 61% del total).
4. Composicion de ingresos por profesional: Nadia 49%, Lucia 35% en julio.
5. Reclasificacion de gastos: Lucho (proveedor materiales, \$240k) y Tito (tecnico, \$150k) no son extraordinarios.
6. Honorarios Belen (cirujana): \$876k + \$45k moto en julio. No esta dada de alta en Smile.
7. Instagram actual (\$80k/mes): sin metricas de resultado que permitan atribuir turnos.

-
8. Retiro de Nadia: \$6M/mes. Resultado post-retiro: \$1,8M en julio.
 9. Plan de acción con 7 iniciativas: ahorrar costos y aumentar ingresos.
 10. Evaluación de inversión en agencia de marketing: punto de equilibrio entre 4 y 10 pacientes nuevos según escenario.
 11. Estrategia de cobro en dólares: definir criterios claros (implantes, ortodoncia, rehabilitaciones largas).
 12. Calculadora de precios: armar Excel o aplicativo web para facilitar actualización.
 13. Reactivación de pacientes inactivos: Martina ya lo viene haciendo manualmente.
 14. Diferencia conceptual: ser 'caro' (desajuste percepción de valor) vs. ser 'costoso' (presupuesto del cliente).
 15. Honorarios Make Sense: regularización del ciclo de pago.

Decisiones Tomadas

1. Reclasificar a Lucho como proveedor de materiales y a Tito como servicio tecnico (no como gastos extraordinarios).
2. Confirmar Smile como fuente confiable de datos para el ER.
3. Reduccion de Instagram a \$80k/mes queda registrada como decision tomada.
4. Nadia pagara la mitad de los honorarios de Make Sense para regularizar el ciclo y quedar a mes completo en septiembre.
5. Nacho enviara por mail: archivo del ER, plan de accion y minuta al dia siguiente.
6. Nadia reenviara por mail las propuestas de agencias de marketing para que Nacho las analice.
7. Consultar con soporte de Smile la posibilidad de actualizar precios masivamente via importacion de Excel.

Bloqueos Identificados

1. Sin metricas del Instagram actual (\$80k/mes): no se pueden atribuir turnos a esa inversion.
2. Sofía reducira dias en el consultorio (esta montando su propio espacio), impacto en facturacion futura.
3. Belen (cirujana) no esta dada de alta en Smile: dificulta seguimiento de facturacion en dolares.
4. Agencia de marketing aun no contratada: hay una propuesta por WhatsApp pendiente de leer.
5. Presupuesto mensual de insumos aun no definido: se opera sin referencia de gasto esperado.

Tareas por Persona

Ignacio Navas (Make Sense)

1. Enviar el archivo del Estado de Resultados interactivo a Nadia. — *Fecha limite: 15/08/2026*
2. Enviar el plan de accion documentado con las 7 iniciativas. — *Fecha limite: 15/08/2026*
3. Enviar la minuta de esta reunion. — *Fecha limite: 15/08/2026*
4. Analizar y comparar propuestas de agencias de marketing que Nadia reenvie. — *Fecha limite: Sin fecha definida*
5. Armar calculadora de precios (Excel o aplicativo web). — *Fecha limite: Sin fecha definida*
6. Registrar parametros de cobro en dolares acordados. — *Fecha limite: Sin fecha definida*

Nadia Perez

1. Reenviar por mail las propuestas de agencias de marketing (incluyendo la de WhatsApp). — *Fecha limite: Proximos dias*
2. Enviar los curriculum vitae que Nacho solicito. — *Fecha limite: Proximos dias*
3. Pagar la mitad de honorarios de Make Sense para regularizar ciclo. — *Fecha limite: Sin fecha definida*
4. Continuar y medir campaña de reactivacion de pacientes inactivos con Martina. — *Fecha limite: Recurrente*
5. Contactar mas agencias de marketing usando el template de mensaje. — *Fecha limite: Proximos dias*

Martina (Secretaria)

1. Continuar con lista de pacientes inactivos para campaña de reactivacion por WhatsApp. — *Fecha limite: Recurrente*

Archivos Mencionados

- Dashboard interactivo del Estado de Resultados (HTML, abre en Chrome).
- Excel con datos exportados desde Smile (fuente para el ER).
- Plan de accion con 7 iniciativas identificadas.
- Propuestas de agencias de marketing (pendientes de recibir por mail).

- Template de mensaje para contactar agencias (enviado previamente por Nacho).
- Documento de escalera de valor (enviado previamente por Nacho).
- Minuta de esta reunion.

Personas a Coordinar

Persona / Area	Motivo de coordinacion
Martina	Secretaria — reactivacion de pacientes inactivos y seguimiento comercial.
Belen	Cirujana — formalizar alta en Smile y definir estrategia de cirugias en dolares.
Sofia	Colega — evaluar impacto de reduccion de dias en la facturacion.
Soporte Smile	Consultar actualizacion masiva de precios via importacion de Excel.
Agencias de marketing	Solicitar propuestas formales por mail y evaluar comparativamente.

Que Comunicar y a Quien

Comunicacion	Destinatario/s
Estado de Resultados julio 2026 + Plan de accion	Nadia Perez (Nacho lo envia por mail al dia siguiente).
Minuta de la reunion	Nadia Perez.
Parametros de cobro en dolares acordados	Belen y demas profesionales del consultorio.
Propuestas de agencias de marketing	Nacho para analisis comparativo (Nadia las reenvia por mail).
Solicitud integracion Excel a Smile para precios	Equipo de soporte Smile.

Datos Cuantitativos Clave

- KPI **\$19,4M** - Facturacion julio 2026.
- KPI **\$25M** - Facturacion junio 2026 (referencia mes anterior).
- KPI **-23%** - Caída de facturacion de junio a julio.
- KPI **\$5,9M** - Honorarios de colegas pagados en julio (acuerdo 50/50).
- KPI **60%** - Contribucion marginal sobre ventas (\$11,7M).
- KPI **\$4,27M / 21,4%** - Costos fijos totales y su peso sobre ventas.
- KPI **\$7,5M / 38,5%** - EBITDA (resultado operativo) en julio.
- KPI **\$7M / 37%** - Punto de equilibrio: facturacion minima para no ganar ni perder.
- KPI **49%** - Participacion de Nadia en facturacion de julio (vs. 83% en junio).
- KPI **35%** - Participacion de Lucia en facturacion de julio.
- KPI **\$6M** - Retiro mensual de Nadia.
- KPI **\$1,8M** - Ganancia neta post-retiro en julio (vs. \$11M en junio).
- KPI **89 turnos** - Cantidad de turnos atendidos en julio.
- **61%** - Peso del alquiler dentro del total de gastos fijos en julio (66% en junio).
- **\$1,9M vs. \$1M** - Insumos: julio vs. junio (casi el doble).
- **\$80k/mes** - Inversion actual en Instagram sin metricas de resultado.
- **\$83.500** - Sueldo de Martina (secretaria) en julio.
- **\$164k vs. \$600k** - Gasto en limpieza: julio vs. junio.
- **\$876k + \$45k** - Honorarios Belen (cirujana) + moto en julio.
- KPI **USD 1.600** - Presupuesto de la proxima cirugia (agosto) - paciente de Belen.
- **~2.000** - Seguidores en Instagram actualmente.
- KPI **4 / 6 / 10 pacientes nuevos** - Pacientes necesarios para cubrir inversion en agencia segun escenario conservador / medio / agresivo.
- **\$400k / \$700k / \$1,1M** - Inversion total en agencia por escenario (fee + pauta).
- **2,5% / 3,6% / 5,7%** - Inversion en agencia como porcentaje de la facturacion de julio.
- **\$700k** - Ganancia neta minima estimada en escenario agresivo con agencia, sin retorno del primer mes.