

“CREACIÓN CLÍNICA ESPECIALIZADA EN ESTÉTICA DENTAL”



Leydis Gamarro Mendoza
Agosto 2007

ANÁLISIS DEL ENTORNO

ASPECTO GEOGRÁFICO

Foco de Estudio



PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La falta de segmentación de los mercados y formación de profesionales, ha originado que no se realicen estudios completos relacionados al negocio de Estética Dental

FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Crear una clínica odontológica especializada en Estética Dental en el sector del norte de Bogotá D.C., si es factible?



Objetivo General

- Desarrollar el proyecto “clínica odontológica especializada en Estética Dental”, donde se pueda obtener la factibilidad del mercado, técnica y financiera.



Objetivo Específicos

- Desarrollar un estudio de mercado que indique las características y especificaciones del servicio odontológico especializado en estética dental, de acuerdo con los requerimientos de los clientes y el segmento.
- Desarrollar un estudio técnico que permita realizar la implementación y adecuación física de nuestras instalaciones.
- Desarrollar un estudio financiero que permita evaluar la factibilidad de este proyecto desde la perspectiva económica.



ESTUDIO DE MERCADO



Prestación del servicio

Segmentación del mercado en Estética y Restauración Dental, brindando máxima seguridad, calidad, eficiencia y confort de los pacientes; comprometidos con los más altos estándares de calidad.

Servicios a ofrecer

- Estética Dental
- Diseño de Sonrisa: expresión usada como herramienta comercial para describir un servicio odontológico. Usando un conjunto de diferentes opciones de tratamiento odontológico:



Carillas o Láminas Técnica Indirecta (Carillas en Feldespato/E-max) CAD-CAM



Carillas o Láminas Técnica Directa (Resina Compuesta Estéticas)



Aclaramiento Dental en Diente No Vital



Aclaramiento Dental en Dientes Vitales



Coronas Total Cerámica CAD-CAM Coronas Total Cerámica sobre Implante



Núcleo



Incrustaciones Inlay, Onlay y Overlay
CAD-CAM

Poste en Fibra de Vidrio



Operatoria Dental (Anterior/ Alta Estética y
Posterior)

ESTUDIO DE MERCADO

Consumidores



Jóvenes	15 – 29 años
Adulto joven	30 – 44 años
Adulto	45 – 59 años

CLIENTES POTENCIALES

Ejecutivos



Niveles Socioeconómicos

- Medio Bajo (Estrato 3)
- Medio (Estrato 4)
- Medio Alto (Estrato 5)
- Alto (Estrato 6)

Políticos



Actores, Modelos

Conferencistas



Personas que se encuentren en su día a día que interactuar con el público y una sonrisa agradable es clave para lograr buena impresión.

ESTUDIO DE MERCADO

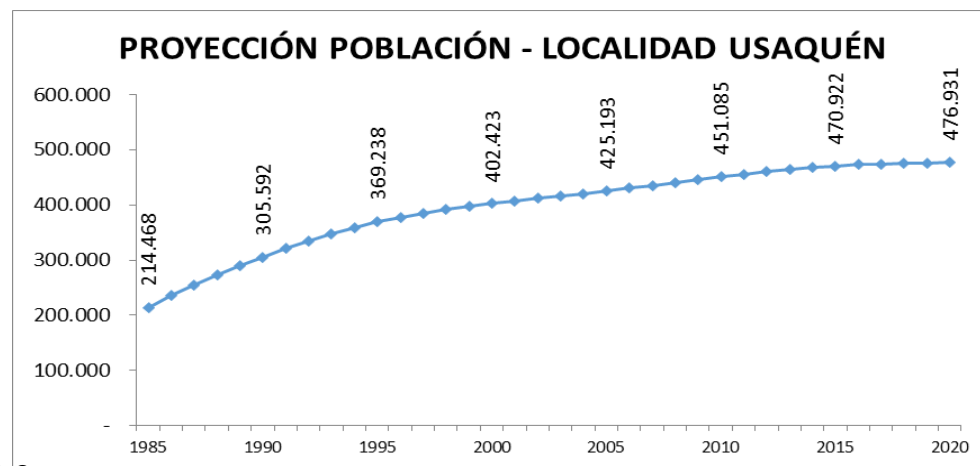
Delimitación del área geográfica

Foco de Estudio



Años	Hombres			Mujeres			TOTAL POBLACIÓN		
	Colombia	Bogota	%	Colombia	Bogota	%	Colombia	Bogota	%
2005	21.169.835	3.285.708	15,5%	21.718.757	3.554.408	16,4%	42.888.592	6.840.116	15,9%
2010	22.466.611	3.548.713	15,8%	23.041.594	3.815.069	16,6%	45.508.205	7.363.782	16,2%
2015	23.811.924	3.810.013	16,0%	24.390.693	4.068.770	16,7%	48.202.617	7.878.783	16,3%
2020	25.155.094	4.064.669	16,2%	25.757.335	4.316.132	16,8%	50.912.429	8.380.801	16,5%

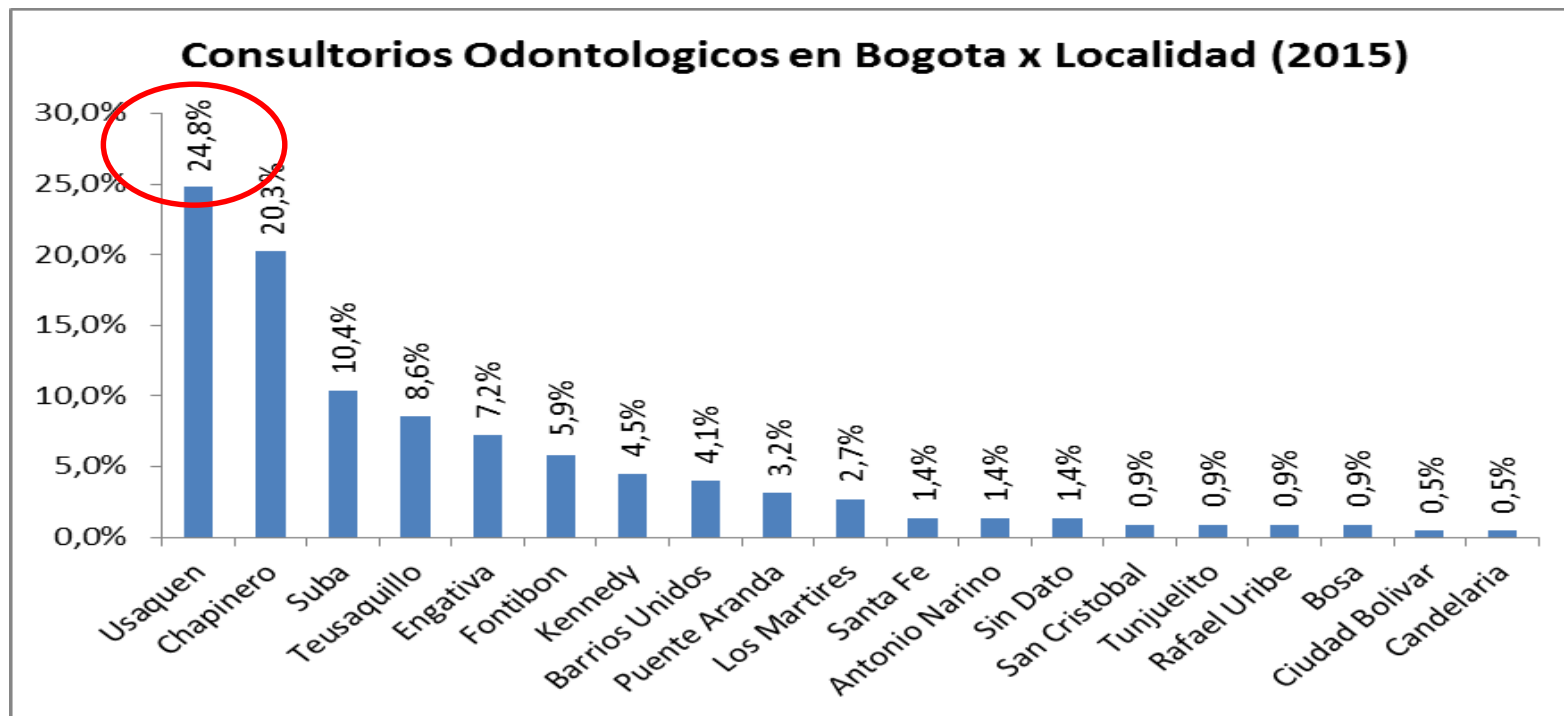
Fuente: DANE



Fuente: Secretaria Distrital de Planeación de Bogotá D.C.

ESTUDIO DE MERCADO

El 24% de los consultorios o clínicas dentales se encuentran ubicados en la localidad de Usaquén



Fuente: Cámara Comercio de Bogotá

ESTUDIO DE MERCADO

Análisis DOFA

FACTORES INTERNOS	FACTORES EXTERNOS
FORTALEZAS • Recurso humano especializado en operatoria y estética dental y materiales dentales. • Se cuenta con insumos y materiales de alta calidad • Alta experiencia en la especialidad • Recurso humano de soporte con alta experiencia para brindar excelente atención a los pacientes	OPORTUNIDADES • Falta de formación a nivel empresarial (Conocimientos en administración, marketing, financiera y de comunicaciones) • El sector en donde se ubicará el consultorio odontológico cuenta con mucha afluencia de publico • Se tiene como proveedor un laboratorio digitalizado para la confección de carillas y coronas • Existen pocos odontólogos especializados en estética dental • Dentro del POS no hay cobertura en estética dental • Influencia de medios de comunicación que imponen moda en estética dental
DEBILIDADES • No se cuenta con estrategias de publicidad y mercadeo • No se cuenta con todos los recursos para realizar la inversión • No somos reconocidos en el mercado	AMENAZAS • Falta de organización como agremiación • Presencia en el sector de varios consultorios odontológicos • Competencia desleal relacionadas a precios

ESTUDIO DE MERCADO

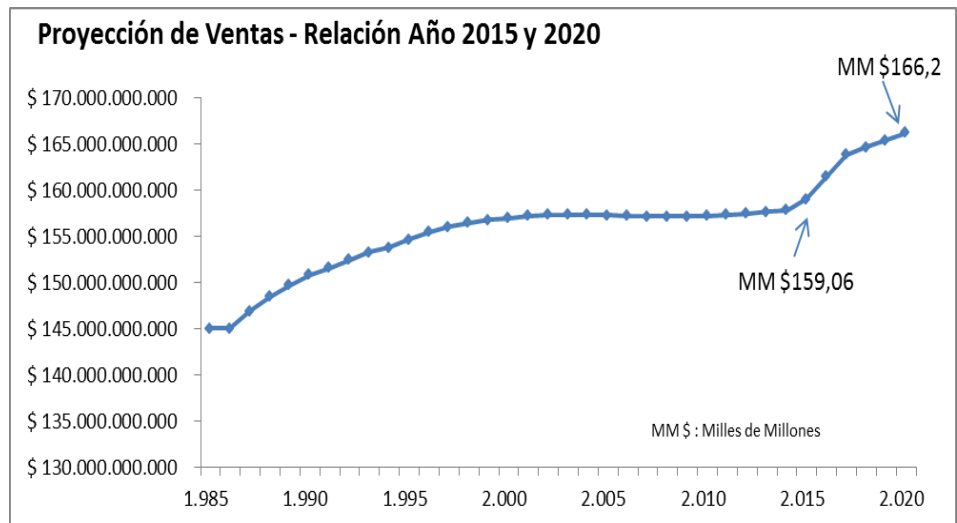
Comportamiento de la demanda y oferta

Tratamientos	Objetivos	% Demanda	\$ Precio de Venta
Aclaramiento dental	Dientes más blancos e igualados en su tonalidad	25%	\$ 450.000
Carillas en Técnica Directa	Diente moldeado a mano sobre el diente natural del paciente	30%	\$ 270.000
Carillas en Cerámica	Láminas de porcelana pegadas sobre el diente natural del paciente	20%	\$ 1.300.000
Bordes Incisales dientes	Sirve para disimular dientes ligeramente rotos y desgastados	10%	\$ 150.000
Coronas Total Cerámica	Tratamiento permanente, se trata de sustituir la parte visible del diente por una pieza que se adapta al tamaño de los otro	15%	\$ 1.200.000

Fuente: Análisis de este estudio

LOCALIDAD	VENTAS NETAS	% Part.	UTILIDADES NETAS	% Part.
Usaquén	\$ 159.065.904.431	57%	\$ 3.526.841.593	23%
Los Mártires	\$ 34.532.557.349	12%	\$ 4.082.689.997	27%
Puente Aranda	\$ 29.371.684.455	11%	\$ 248.187.621	2%
Chapinero	\$ 12.750.743.414	5%	\$ 2.114.372.297	14%
Barrios Unidos	\$ 10.868.085.127	4%	\$ 268.178.461	2%
Fontibón	\$ 6.661.878.030	2%	\$ 1.453.065.153	10%
Suba	\$ 6.567.825.916	2%	\$ 1.412.411.104	9%

Fuente: Base de datos Cámara de Comercio de Bogotá - 2015



ESTUDIO DE MERCADO

Comercialización del servicio



Voz a Voz

Cliente
satisfecho trae
mas clientes

PÁGINA WEB



REDES SOCIALES

Diseñar material publicitario

Estrategia el cumpleaños del día

Convenios con entidades (Clínicas de Cirugía Plástica,
Medicinas Prepagadas)



TARJETAS DE PRESENTACIÓN

PROVEEDORES

PROVEEDORES	INSUMOS/ EQUIPOS	DIRECCIÓN	CONTACTO
SOLUCIONES DENTALES	Materiales Dentales	Cra. 13 N° 119 - 87	(310)2516909
DENTAL LA 75 DOR	Materiales Dentales	Carrera 24 #75-12. Bogotá, D.C	2170609 – 2555129
INTERNACIONAL DENTAL DISTRIBUIDORES S.A.S	Materiales Dentales	Av. Calle 134#7B 83 Oficina 1003	7044095
MACRODENT S.A.S	Materiales Dentales	Calle 63B #16-50. Bogotá, D.C	5400660-5400726-5400724-5400727-2497494
DENTAL LIGHT E.U	Materiales Dentales	Avenida 15#118-75 Local 108	61225133
W.S EQUIPOS	Materiales Dentales	Carrera 7B Bis #131-16. Bogotá, D.C	6278423
REPRESENTACIONES EURO DENT	Materiales Dentales	Calle 126 # 7-94. Bogotá, D.C.	6054000
ALFOR DENTALES DEPÓSITO DENTAL	Equipos Odontológicos	Av, Cra 15 N° 118-03 Mezanine	2154103/6294044
CENTRO DE FRESADO ORGANICAL	Laboratorio Dental	Calle 94 N° 11 a 39 oficina 407 Bogotá D.C	2561150 / 57 (321) 4666774
LABORATORIO ESTHETIC DENT	Laboratorio Dental	Cra. 7B Bis N° 126-08	3001009 (310) 2835538
LABORATORIO ESTHETIC WORK	Laboratorio Dental	Calle 92 No. 15 - 62 of. 109	610 9189 /257 4264/ 256 4574
ESTHETIC & ART LABORATORIO DENTAL LTDA	Laboratorio Dental	Calle 134 No.7B-83	5226113
RM22 IVOCLAR VIVADENT	Materiales Dentales	Calle 134 N° 7B-83 OF.520	(318)8328949
DEPÓSITO PIPE DENTAL	Materiales Dentales	Calle 131 7B-15	6278423/ 310 7660605
LA MUELA S.A.S	Materiales/ Equipos	Calle 38 No. 35-53	6340022
3M	Materiales Dentales	Calle 26 # 75-93	416 1666
INSUMOS DENTALES	Equipos Odontológicos Materiales Dentales	www.insumosdentales.com	3143834784

ESTUDIO TECNICO

Capacidad Instalada

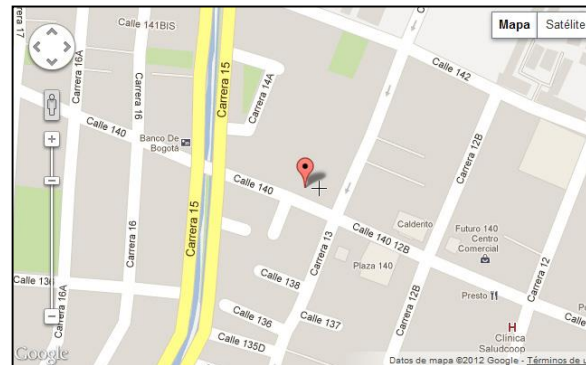
Se realiza análisis de la capacidad instalada para identificar el número de unidades odontológicas se deben instalar para prestar los servicios odontológicos con priorización en 5 de ellos tal como lo muestra la tabla siguiente. Por lo anterior se requieren instalar 2 unidades odontológicas para suplir la demanda proyectada por año, inicialmente para los años 2018 -2020.

ítem	Tratamientos Priorizados	% Demanda Proyectada por Año	TiempoServicio (Hr x Día)	TiempoServicio (Hr x Año)	% Capacidad Instalada x 1 Unidad Odontologica	TiempoServicio Demanda Proy. (Hr x Año)	% Capacidad Instalada x 2 Unidad Odontologica
1	Blanqueamiento dental	25%	1,25	360	10,6%	450	13,3%
2	Carillas de técnica Directa	30%	4	1152	34,0%	1497,6	44,3%
3	Carillas total ceramica	20%	2	576	17,0%	691,2	20,4%
4	Bordes Incisales dientes	10%	2,5	720	21,3%	792	23,4%
5	Coronas total cerámica	15%	2	576	17,0%	662,4	19,6%
		100%	11,75	3384	100%	4093,2	121%

ESTUDIO TÉCNICO

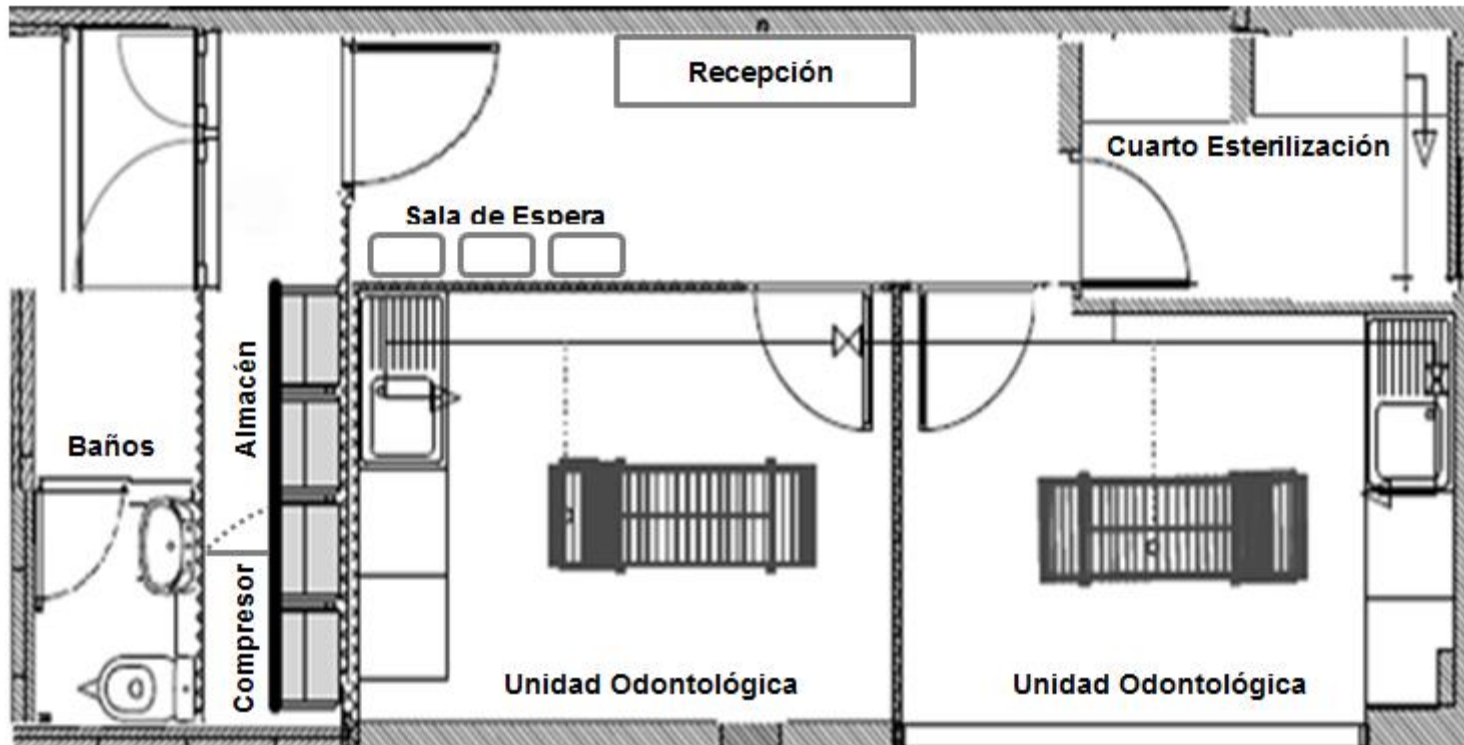
Localización

Se ubicará en la ciudad de Bogotá D.C., Localidad de Usaquén, Barrio Cedritos en la calle 140 entre carreras 9 y 15. La ubicación del “Local” estará en una zona con alto tráfico de personas, en la cual cuenta con excelentes vías de transporte y facilidades de acceso vial. El Barrio Cedritos es muy poblado y muy concurrido ya que en este sector se encuentran con diversos supermercados, tiendas de ropas, salones de belleza, restaurantes, bancos, etc.



ESTUDIO TÉCNICO

Obras Físicas y Distribución en Planta



ESTUDIO ADMINISTRATIVO Y LEGAL

Misión

Mejorar la calidad de vida de nuestros pacientes, colocando a su disposición servicios de alta calidad a precios razonables para que todos puedan tener acceso a los tratamientos. Igualmente se debe buscar la sostenibilidad y rentabilidad para la empresa.

Visión

Ser reconocidos como una clínica odontológica a la vanguardia de tratamientos en Estética Dental brindando calidad y confianza a nuestros pacientes.

Objetivos Organizacionales

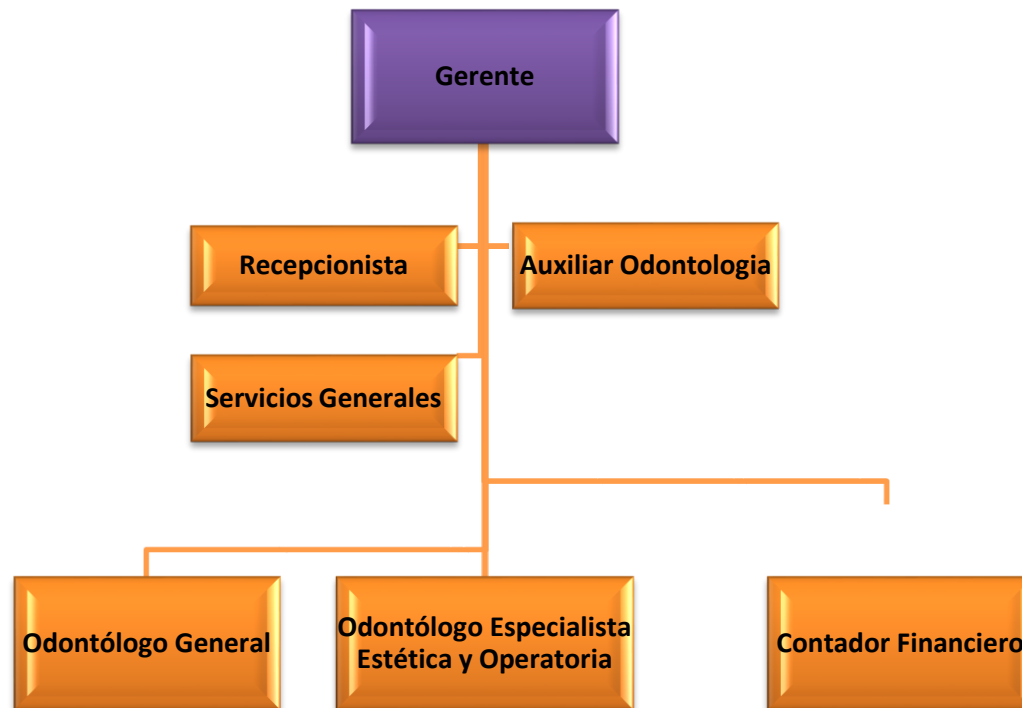
Lograr posicionamiento y preferencia en el mercado de la Prestación de Servicios Odontológicos Especializada en Estética Dental

Obtener crecimiento, rentabilidad y supervivencia en la prestación de servicios odontológicos a través de una adecuada labor gerencial .

Lograr el crecimiento operativo y administrativo de la clínica odontológica, teniendo en cuenta la expansión a otras localidades de la ciudad.

ESTUDIO ADMINISTRATIVO Y LEGAL

Estructura Organizacional



ESTUDIO ADMINISTRATIVO Y LEGAL

MARCO LEGAL

CONSTITUCIÓN POLÍTICA DE COLOMBIA

Marco Normativo

LEY 100 DE 1993 se crea el Sistema de Seguridad Social Integral

El **DECRETO 1011 DE 2006**: Establece el Sistema Obligatorio de Garantía de Calidad de la Atención de Salud

Resolución 1043 de 2006: Establecen las condiciones que deben cumplir los Prestadores de Servicios de Salud para habilitar sus servicios

Artículo 4 del Decreto 1011 establece componentes del
**Sistema Obligatorio de Garantía de Calidad de la Atención en Salud del
SGSSS – SOGC**

- **Sistema único de Habilitación.**
- **Auditoria para el mejoramiento de la calidad de la atención en salud.**
- **Sistema de información para la calidad.**
- **Sistema único de acreditación.**

Para el funcionamiento los consultorios odontológicos deberán tener **Estándares de habilitación** como requisito mínimo para laborar

- **Talento Humano**
- **Infraestructura**
- **Dotación:** Condiciones, suficiencia y mantenimiento de los equipos médicos, que determinen procesos críticos institucionales.
- **Medicamentos**
- **Dispositivos Médicos e Insumos**
- **Procesos Prioritarios:** Es la existencia, socialización y gestión del cumplimiento de los principales procesos asistenciales.
- **Historia Clínica y Registros**



ESTUDIO FINANCIERO

Determinación de las inversiones

Las inversiones de este estudio se clasifican en fijas y capital de trabajo.

EQUIPOS				
Items	DETALLES DE INVERSIONES	Cantidad	Vr. Unitario	Total
1	UNIDAD ODONTOLÓGICA	2	\$ 9.000.000	\$ 18.000.000
2	COMPRESOR 3 CABALLOS	1	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000
3	AUTOCLAVE 5.5 LITROS	1	\$ 1.700.000	\$ 1.700.000
4	STAVAC DENTAL MÁQUINA AL VACÍO	1	\$ 1.600.000	\$ 1.600.000
5	PIEZA DE MANO/	1	\$ 900.000	\$ 900.000
6	MICROMOTOR CON PIEZA RECTA	1	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000
7	SCALER ODONTOLÓGICO/ CAVITRÓN	1	\$ 850.000	\$ 850.000
8	PROFIJET	1	\$ 200.000	\$ 200.000
9	BAJA CORONA	1	\$ 50.000	\$ 50.000
10	ABRECORONA	1	\$ 50.000	\$ 50.000
11	LÁMPARA DE FOTOCURADO	1	\$ 500.000	\$ 500.000
12	GUÍA VITA	1	\$ 300.000	\$ 300.000
13	ABREBOCA	1	\$ 19.000	\$ 19.000
14	BÁSICOS	1	\$ 35.000	\$ 35.000
15	FRESAS REDONDAS # 1	4	\$ 8.000	\$ 32.000
16	FRESAS REDONDAS # 2	4	\$ 8.000	\$ 32.000
17	FRESAS REDONDAS # 3	4	\$ 8.000	\$ 32.000
18	FRESAS REDONDAS # 4	4	\$ 8.000	\$ 32.000
19	FRESAS TRONCOCÓNICA NEGRA	4	\$ 8.000	\$ 32.000
20	FRESAS TRONCOCÓNICA ROJA	4	\$ 8.000	\$ 32.000
21	FRESAS TRONCOCÓNICA AMARILLA	4	\$ 8.000	\$ 32.000
22	FRESAS TRONCOCÓNICA VERDE	4	\$ 8.000	\$ 32.000
23	RX PORTÁTIL	1	\$ 4.200.000	\$ 4.200.000
24	CUBETAS PLÁSTICAS	1	\$ 90.000	\$ 90.000
25	CUBETAS METÁLICAS	1	\$ 90.000	\$ 90.000
Total				\$ 31.840.000

ESTUDIO FINANCIERO

Determinación de las inversiones

Las inversiones de este estudio se clasifican en fijas y capital de trabajo.

MUEBLES/ENSERES/EQUIPOS DE OFICINA/SOFTWARE				
Items	DETALLES DE INVERSIONES	Cantidad	Vr. Unitario	Total
1	AVISOS – Letreros	1	\$ 35.000	\$ 35.000
2	COMPUTADOR	1	\$ 800.000	\$ 800.000
3	ESCRITORIO	1	\$ 400.000	\$ 400.000
4	IMPRESORA CON SCANNER	1	\$ 300.000	\$ 300.000
5	SILLAS EJECUTIVAS	2	\$ 70.000	\$ 140.000
6	DISPENSADOR JABÓN LÍQUIDO	1	\$ 30.000	\$ 30.000
7	CANECA ROJA	1	\$ 70.000	\$ 70.000
8	CANECA VERDE	1	\$ 70.000	\$ 70.000
9	GUARDIANES	1	\$ 70.000	\$ 70.000
10	DISPENSADOR DE AGUA	1	\$ 350.000	\$ 350.000
11	INDICADORES QUÍMICOS	1	\$ 100.000	\$ 100.000
12	INDICADORES BIOLÓGICOS	1	\$ 100.000	\$ 100.000
13	INCUBADORA	1	\$ 100.000	\$ 100.000
14	CANECA GRIS	1	\$ 100.000	\$ 100.000
15	DISPENSADOR DE SERVILLETAS	1	\$ 80.000	\$ 80.000
16	TELEFONO	1	\$ 80.000	\$ 80.000
17	SOFTWARE ODONTOLOGICO Y CONTABLE	1	\$ 1.800.000	\$ 1.800.000
			TOTAL	\$ 4.625.000

Capital de Trabajo 25.000.000

ESTUDIO FINANCIERO

Determinación de los ingresos

Proyección de Ingresos de acuerdo a prestación de servicios proyectado					
SERVICIOS	Aclaramiento Dental	Carillas en Técnica Directa	Carillas en Técnica Indirecta	Bordes Incisales dientes anteriores	Coronas total cerámica
# Dientes	Todos	8	6	4	2
Serv. Mes (Año1)	7	12	2	6	4
Serv. Mes (Año4)	8	12	4	6	5
Serv. Mes (Año5)	8	10	6	6	7
Serv. Año	84	144	24	72	48
Vr. Serv	\$ 450.000	\$ 270.000	\$ 1.300.000	\$ 150.000	\$ 1.200.000
Total ingresos	37.800.000	38.880.000	31.200.000	10.800.000	57.600.000
Total Año 0	176.280.000				
Total Año 4	227.280.000				
Total Año 5	280.800.000				

Años	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
PIB - Proyectado	0,0%	3,5%	4,0%	4,5%	3,5%	3,5%
Ingresos	\$ 176.280.000	\$ 182.449.800	\$ 189.747.792	\$ 198.286.443	\$ 235.234.800	\$ 290.628.000

ESTUDIO FINANCIERO

Determinación de los costos

COSTOS FIJOS

			PIB	0,0%	3,5%	4,0%	4,5%	3,5%	3,5%
Ítem	COSTOS FIJOS - MENSUALES	Cantidad x Mes	Vr. Unit (\$)	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
	Nomina Administrativa (MOI)								
1	Recepcionista	12	\$ 780.000	\$ 9.360.000	\$ 9.687.600	\$ 10.075.104	\$ 10.528.484	\$ 10.896.981	\$ 11.278.375
2	Auxiliar Odontológico	12	\$ 900.000	\$ 10.800.000	\$ 11.178.000	\$ 11.625.120	\$ 12.148.250	\$ 12.573.439	\$ 13.013.510
3	Auxiliar de Servicios Generales	12	\$ 780.000	\$ 9.360.000	\$ 9.687.600	\$ 10.075.104	\$ 10.528.484	\$ 10.896.981	\$ 11.278.375
	Gastos generales administración								
3	Telefonía	12	\$ 84.000	\$ 1.008.000	\$ 1.043.280	\$ 1.085.011	\$ 1.133.837	\$ 1.173.521	\$ 1.214.594
4	Internet	12	\$ 80.000	\$ 960.000	\$ 993.600	\$ 1.033.344	\$ 1.079.844	\$ 1.117.639	\$ 1.156.756
5	Serv. Electricidad y Energía	12	\$ 68.000	\$ 816.000	\$ 844.560	\$ 878.342	\$ 917.868	\$ 949.993	\$ 983.243
7	Serv. Agua y Alcantarillado	12	\$ 140.000	\$ 1.680.000	\$ 1.738.800	\$ 1.808.352	\$ 1.889.728	\$ 1.955.868	\$ 2.024.324
	Impuestos								
7	Impuestos Cámara y Comercio	1	\$ 120.000	\$ 120.000	\$ 124.200	\$ 129.168	\$ 134.981	\$ 139.705	\$ 144.595
8	Otros Impuestos	1	\$ 220.000	\$ 220.000	\$ 227.700	\$ 236.808	\$ 247.464	\$ 256.126	\$ 265.090
	Seguros								
8	Póliza de Responsabilidad Civil	1	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 207.000	\$ 215.280	\$ 224.968	\$ 232.841	\$ 240.991
	Mantenimiento de Maq-Equipos								
10	Mantenimiento de Equipos	2	\$ 150.000	\$ 300.000	\$ 310.500	\$ 322.920	\$ 337.451	\$ 349.262	\$ 361.486
	Otros Gastos								
11	Alquiler y Arrendamientos	12	\$ 3.500.000	\$ 42.000.000	\$ 43.470.000	\$ 45.208.800	\$ 47.243.196	\$ 48.896.708	\$ 50.608.093
12	Publicidad y promoción	2	\$ 200.000	\$ 400.000	\$ 414.000	\$ 430.560	\$ 449.935	\$ 465.683	\$ 481.982
13	Material de oficina	3	\$ 90.000	\$ 270.000	\$ 279.450	\$ 290.628	\$ 303.706	\$ 314.336	\$ 325.338
14	Adecuaciones del Local	1	\$ 8.000.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL				\$ 77.494.000	\$ 80.206.290	\$ 83.414.542	\$ 87.168.196	\$ 90.219.093	\$ 93.376.751

ESTUDIO FINANCIERO

Determinación de los costos

COSTOS VARIABLES

IONÓMERO PARA BASES INTERMEDIAS LINERS 3M VITREBOND	1	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 207.000	\$ 215.280	\$ 224.968	\$ 232.841	\$ 240.991
IONÓMERO PARA BASES INTERMEDIAS 3M VITREMER	1	\$ 340.000	\$ 340.000	\$ 351.900	\$ 365.976	\$ 382.445	\$ 395.830	\$ 409.685
IONÓMERO PARA BASE INTERMEDIA KETAC MOLAR	1	\$ 230.000	\$ 230.000	\$ 238.050	\$ 247.572	\$ 258.713	\$ 267.768	\$ 277.140
SILICONA PESADA	1	\$ 450.000	\$ 450.000	\$ 465.750	\$ 484.380	\$ 506.177	\$ 523.893	\$ 542.230
SILICONA LIVIANA	1	\$ 26.000	\$ 26.000	\$ 26.910	\$ 27.986	\$ 29.246	\$ 30.269	\$ 31.329
BOLSAS PARA ESTERILIZAR	1	\$ 80.000	\$ 80.000	\$ 82.800	\$ 86.112	\$ 89.987	\$ 93.137	\$ 96.396
Insumos								
TAPABOCAS	2	\$ 12.000	\$ 24.000	\$ 24.840	\$ 25.834	\$ 26.996	\$ 27.941	\$ 28.919
GUANTES DE NITRILO	2	\$ 13.000	\$ 26.000	\$ 26.910	\$ 27.986	\$ 29.246	\$ 30.269	\$ 31.329
EYECTORES	2	\$ 8.000	\$ 16.000	\$ 16.560	\$ 17.222	\$ 17.997	\$ 18.627	\$ 19.279
SERVILLETAS	3	\$ 8.000	\$ 24.000	\$ 24.840	\$ 25.834	\$ 26.996	\$ 27.941	\$ 28.919
BABEROS	4	\$ 6.000	\$ 24.000	\$ 24.840	\$ 25.834	\$ 26.996	\$ 27.941	\$ 28.919
VASOS DESECHABLES	4	\$ 4.000	\$ 16.000	\$ 16.560	\$ 17.222	\$ 17.997	\$ 18.627	\$ 19.279
GORROS	2	\$ 5.000	\$ 10.000	\$ 10.350	\$ 10.764	\$ 11.248	\$ 11.642	\$ 12.050
Otros Gastos								
OTROS MATERIALES DE OFICINA (PAPELERÍA)	1	\$ 120.000	\$ 120.000	\$ 124.200	\$ 129.168	\$ 134.981	\$ 139.705	\$ 144.595
SERVILLETAS	1	\$ 35.000	\$ 35.000	\$ 36.225	\$ 37.674	\$ 39.369	\$ 40.747	\$ 42.173
GEL ANTIBACTERIAL	1	\$ 60.000	\$ 60.000	\$ 62.100	\$ 64.584	\$ 67.490	\$ 69.852	\$ 72.297
JABON ENCIMATICO	1	\$ 60.000	\$ 60.000	\$ 62.100	\$ 64.584	\$ 67.490	\$ 69.852	\$ 72.297
NGLUTARALDHEIDO GALON	1	\$ 60.000	\$ 60.000	\$ 62.100	\$ 64.584	\$ 67.490	\$ 69.852	\$ 72.297
IMPLEMENTOS E INSUMOS DE ASEO	1	\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 414.000	\$ 430.560	\$ 449.935	\$ 465.683	\$ 481.982
TOTAL		\$9.169.000	\$9.489.915	\$9.869.512	\$ 10.313.640	\$ 10.674.617	\$ 11.048.229	

Proyecciones financieras

Este proyecto plantea el siguiente flujo de caja operacional

ESTUDIO FINANCIERO

		Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
+	Ingresos		\$ 182.449.800	\$ 189.747.792	\$ 198.286.443	\$ 235.234.800	\$ 290.628.000
-	Costos fijos		\$ 95.172.390	\$ 99.302.206	\$ 103.770.805	\$ 107.402.783	\$ 111.161.880
-	Costos variables		\$ 9.539.595	\$ 9.921.179	\$ 10.367.632	\$ 10.730.499	\$ 11.106.066
-	Depreciación		\$ 3.646.500	\$ 3.646.500	\$ 3.646.500	\$ 3.646.500	\$ 3.646.500
=	utilidad antes de impuestos	\$ -	\$ 74.091.315	\$ 76.877.908	\$ 80.501.506	\$ 113.455.018	\$ 164.713.553
-	Impuestos		\$ 25.191.047	\$ 26.138.489	\$ 27.370.512	\$ 38.574.706	\$ 56.002.608
=	utilidad después de impuestos	\$ -	\$ 48.900.268	\$ 50.739.419	\$ 53.130.994	\$ 74.880.312	\$ 108.710.945
+	depreciación	\$ -	\$ 3.646.500	\$ 3.646.500	\$ 3.646.500	\$ 3.646.500	\$ 3.646.500
-	inversiones iniciales totales	\$ 69.465.000		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
+	valor residual						\$ 7.293.000
+	recuperación capital de trabajo						\$ 12.500.000
=	saldo flujo de caja operacional	\$ -69.465.000	\$ 52.546.768	\$ 54.385.919	\$ 56.777.494	\$ 78.526.812	\$ 132.150.445
			1	2	3	4	5

Indicadores de evaluación						
sumatoria del flujo de caja	374.387.438					
Tasa de oportunidad del inversionista	25%					
Flujo de caja descontado		42.037.414	34.806.988	29.070.077	32.164.582	43.303.058
Sumatoria flujo de caja descontado	181.382.119					
Valor presente neto VPN	111.917.119	ELEGIBLE	Si el VPN es > a 0 es ELEGIBLE SI ES > NO ELEGIBLE; VPN=0 INDIFERENTE Si TIR < TIO "NO ELEGIBLE" si TIR > TIO "ELEGIBLE" si TIR=TIO "INDIFERENTE" Si B/C < 1 "NO ELEGIBLE" Si B/C > 1 "ELEGIBLE" si B/C=1 "INDIFERENTE"			
Tasa interna de retorno	81%	ELEGIBLE				
Relacion beneficio costo	2,61	ELEGIBLE				
Tiempo de recuperacion inversion		27.427.586	(7.379.402)	(36.449.479)	(68.614.062)	(570)

CONCLUSIONES

- Dentro de la zona geográfica escogida por este estudio (localidad de Usaquén - Bogotá) existe alta oferta de prestación de servicios odontológicos, ninguna de estas se especializa netamente en la estética dental, por tal razón se plantea ubicar el consultorio en una zona con alto tráfico de personas de toda clase social.
- Se debe segmentar el mercado en estética dental con el más completo portafolio de servicios de esta especialidad, a través de un buen diagnóstico previo a estudios radiológicos, sesión fotográfica y modelos de estudios para obtener un plan de tratamiento ideal para cada paciente (tratamiento personalizado)
- Se debe implementar una capacidad instalada de dos unidades odontológicas, con equipos modernos de alta tecnología, trabajando con sistemas computarizados.

CONCLUSIONES

La Factibilidad Financiera de este estudio arrojó resultados positivos

- ✓ **Flujo de Caja Operacional** para los años proyectados en este estudio fue de \$374.387.438.
- ✓ **Valor Presente Neto (VPN)** tiene resultado Elegible con un valor de \$111.917.119.
- ✓ **Tasa Interna de Retorno (TIR)** tiene resultado elegible con 81%.
- ✓ **Relación Costo Beneficio** es elegible con 2.61.

Por lo anterior se concluye que el proyecto es
Financieramente Atractivo.

RECOMENDACIONES

- Implementar estrategias de captación de pacientes, como por ejemplo realizar convenios con entidades de salud, de recreación, financieras, compañías de seguros, instituciones educativas, entre otras.
- Realizar permanentemente estudios de mercado para conocer los hábitos de consumo de los clientes potenciales y el comportamiento de la competencia.
- Introducir nuevas tecnologías conforme van surgiendo nuevas innovaciones.
- Para este estudio se recomienda constituir la empresa como persona natural la cual se debe asumir a título personal todos los derechos y obligaciones de la actividad comercial que se va a ejercer.



*"El éxito se compone
en un 20% de capacidad
y un 80% de estrategia."*

*Puedes saber cómo leer,
pero lo más importante,
¿cuál es tu plan para
leer?"*

Jim Rohn



Cuida tus **pensamientos**,
porque se convertirán
en tus **palabras**.

Cuida tus **palabras**,
porque se convertirán
en tus **actos**.

Cuida tus **actos**,
porque se convertirán
en tus **hábitos**.

Cuida tus **hábitos**,
porque se convertirán
en tu **DESTINO**.

necesito
de
todos
.com

Gracias

