

INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA COLEGIOS DE COLOMBIA UNICOC

ESPECIALIDAD GERENCIA EN SERVICIOS DE SALUD

CONSULTORIO ODONTOLOGÍA ESPECIALIZADA CINDY GAITÁN

INVESTIGADORES

DRA. CINDY NEYLA GAITÁN RIVERA

DRA. SORAYA DEL PILAR RODRÍGUEZ CARDONA

DIRECTOR

DR. PETER WILLIAM TORRES

TABLA DE CONTENIDO

CONSULTORIO ODONTOLÓGICO CINDY GAITÁN R.	1
PROYECTO DE TRABAJO DE GRADO	
Capítulo 1	
1.1 Introducción	6
1.2 Pregunta de investigación.	7
Capítulo 2	
2.1 Marco teórico	8
Servicios Odontológicos.	8
Tipos de Servicios de Atención Odontológica.	9
<i>Odontología General.</i>	10
<i>Rehabilitación Oral.</i>	10
<i>Ortodoncia.</i>	11
Plan de negocios.	12
Objetivos del plan de Negocios.	12
Beneficios de un plan de negocios.	13
Estructura de un plan de negocios.	14
Objetivo general	15

Objetivos específicos.	15
Capítulo 3	
3.1 METODOLOGÍA	16
3.2 RESULTADOS	17
Capítulo 4	
4.1 CONCLUSIONES	41
4.2 RECOMENDACIONES	43
4.3 REVISIÓN BIBLIOGRÁFICA	45

LISTA DE TABLAS

Tabla 1.	Lista de precios 2015 clínica 1.	16
Tabla 2.	Lista de precios clínica 2	19
Tabla 3.	Lista de precios clínica 3	21
Tabla 4.	Datos Porcentaje numero1 de encuesta	23
Tabla 5.	Datos Porcentaje número 2 de encuesta	23
Tabla 6.	Datos Porcentaje número 3 de encuesta	24
Tabla 7.	Datos Porcentaje número 4 de encuesta	24
Tabla 8.	Datos Porcentaje número 5 de encuesta	25
Tabla 9.	Datos Porcentaje número 6 de encuesta	25
Tabla 10.	Datos Porcentaje número 7 de encuesta	26
Tabla 11.	Datos Porcentaje número 8 de encuesta	26
Tabla 12.	Datos Porcentaje número 9 de encuesta	27
Tabla 13.	Datos Porcentaje número 10 de encuesta	27
Tabla 14.	Cuadro Tarifas Clínica Dental Especializada Cindy Gaitán	28
Tabla 15.	Cuadro Presupuesto Total inversión inicial	36
Tabla 16.	Cuadro gastos fijos mensuales	37
Tabla 17.	Cuadro financiación resumen total de necesidades	38
Tabla 18.	Cuadro estimado a 3 años	38

LISTA DE FIGURAS

Figura 1.	El número de habitantes en esta localidad según el censo realizado en el año 2005 era de 254.162	
Figura 2.	Clínica 1	16
Figura 3.	Clínica 2	19
Figura 4.	Clínica 3	21
Figura 5.	Grafico porcentual pregunta número 1 encuesta	23
Figura 6.	Grafico porcentual pregunta número 2 encuesta	23
Figura 7.	Grafico porcentual pregunta número 3 encuesta	24
Figura 8.	Grafico porcentual pregunta número 4 encuesta	24
Figura 9.	Grafico porcentual pregunta número 5 encuesta	25
Figura 10.	Grafico porcentual pregunta número 6 encuesta	25
Figura 11.	Grafico porcentual pregunta número 7 encuesta	26
Figura 12.	Grafico porcentual pregunta número 8 encuesta	26
Figura 13.	Grafico porcentual pregunta número 9 encuesta	27
Figura 14.	Grafico porcentual pregunta número 10 encuesta	27
Figura 15.	Plano del consultorio	31

PROYECTO DE TRABAJO DE GRADO

CONSULTORIO ODONTOLÓGICO ESPECIALIZADO CINDY GAITÁN R.

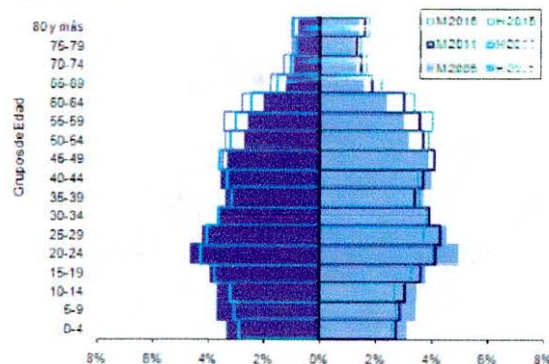
CAPITULO 1

PROYECTO DE TRABAJO DE GRADO

1.1 Introducción

Actualmente existen muchos consultorios odontológicos, exactamente no se tienen datos de cuantos hay en Bogotá ya que la mayoría de estos no están registrados en ninguna base de datos, en un estudio realizado en el año 2008 por la federación odontológica colombiana⁽¹⁾ detectaron que la mayoría de los consultorios están ubicados en zona central de Bogotá, en la cual incluye la localidad de barrios unidos localidad n° 12.

Gráfica 4
Barrios Unidos. Pirámide de población por sexo
2005, 2011 y 2015



Fuente: DANE, Censo General 2005
DANE - SDP, Proyecciones de población según localidad, 2006 - 2015

Figura 1. El número de habitantes en esta localidad según el censo realizado en el año 2005 era de 254.162⁽²⁾.

Realizando un trabajo de campo se detectó que la mayoría de los consultorios ubicados en esta zona no tienen la habilitación exigida por la secretaria de salud, además son consultorios que su actividad principal es la odontología general donde la mayoría de los habitantes en esta zona son de 18 a 64 años los cuales necesitan más de odontología especializada, ya que su principal motivo de consulta son prótesis y el reemplazo de dientes perdidos para mejorar sus problemas funcionales.

Esta zona años atrás era de militares y el barrio alcázares donde se va a ubicar este consultorio de odontología especializada era casas fiscales por ello se llegó a la decisión de montar este consultorio especialmente pensando en esa comunidad.

1.2 Pregunta de investigación

¿De acuerdo a la cantidad de personas entre los 18 y 80 años que habitan el barrio los Alcázares de la localidad de barrios unidos, es buena elección crear una clínica odontológica especializada en dicho barrio?

CAPITULO 2

2.1 Marco teórico

Servicios Odontológicos. Para todos los efectos legales, “se entiende por ejercicio de la odontología, la aplicación de medios y conocimientos para el examen, diagnóstico, pronóstico, prevención y tratamiento de las enfermedades, defectos y malformaciones que se relacionan con los dientes, los tejidos que les sirven de soporte y demás partes de la boca que se relacionan con ellos”⁴.

Existen una serie de legislaciones y normas odontológicas que se deben tener en cuenta en la prestación de este servicio:

- Código de ética del odontólogo colombiano
- Ley 100 de 1993 sobre seguridad social en salud
- Ley 24/04 sobre recursos humanos en salud
- Resolución 0058 de 2007 historia clínica
- Resolución 2003 de 2014 Habilidad

Ministerio de Salud y Protección Social define los procedimientos y condiciones de inscripción de los Prestadores de Servicios de Salud y de habilitación de servicios de salud. Así mismo, adopta el Manual de Inscripción de Prestadores y Habilidadación de Servicios de Salud.

Según la última resolución cada consultorio debe contar con unas guías y protocolos para la habilitación del mismo, las cuales son

- Guías clínicas
- Atención preventiva en salud bucal
- Protocolo de consentimiento informado
- Protocolo de procedimientos clínicos
- Guía de manejo de complicaciones anestésicas y quirúrgicas
- Protocolo de esterilización
- Protocolo de radiología oral
- Procedimientos, adquisición y almacenamiento de medicamentos y dispositivos médicos
- Manual de uso y reusó
- Procedimientos de desactivación de residuos peligrosos
- Manual de bioseguridad

De la misma manera se presenta una legislación de consultorio odontológico, a Saber:

- Aplicación indicadores de gestión integral de residuos hospitalarios
- Formulario de novedades de prestadores de servicios de salud
- Formulario de inscripción de prestadores de servicios de salud
- Plan de gestión integral de residuos hospitalarios (PGIRH)

Tipos de Servicios de Atención Odontológica. Los servicios que se van a ofertar en el Consultorio Odontológico Especializado Cindy Gaitán R. son:

Odontología General. La odontología o también llamada estomatología es una rama de la Medicina que se encarga del diagnóstico, tratamiento y prevención de las enfermedades del

aparato estomatognático, que incluye los dientes, el periodonto, la articulación temporomandibular y el sistema neuromuscular. Y todas las estructuras de la cavidad oral como la lengua, el paladar, la mucosa oral, las glándulas salivales y otras estructuras anatómicas implicadas como los labios, las amígdalas, y la orofaringe.

“La odontología general (operatoria o restauradora) es la encargada de solucionar los problemas primarios que tienen que ver con la boca, dientes y otras estructuras relacionadas. Representa en la mayoría de los casos el contacto inicial del paciente con el profesional de la odontología.

Rehabilitación Oral. Representa una preocupación constante tanto como por parte del paciente como por parte del odontólogo. Es la parte de la Odontología encargada de la restauración es decir devuelve la función estética y armonía oral mediante prótesis dentales de pérdidas de dientes, grandes destrucciones o de solucionar problemas estéticos, siempre buscando una oclusión y función correcta; es una especialidad que combina en forma integral las áreas de prótesis fija, prótesis removible, operatoria, oclusión e Implante dental, que realiza el diagnóstico y plan de tratamiento adecuado al paciente de alta complejidad que requiere recuperar su salud bucal a través de las técnicas más modernas de rehabilitación. A su vez, establece estrecha relación con las demás disciplinas de la odontología, como Periodoncia, Endodoncia y Ortodoncia. Cualquier alteración en la apariencia estética puede provocar implicaciones psicológicas que pueden ir desde una simple forma de esconder el defecto hasta la más grande introversión.

Debido a ello y para respetar la búsqueda de los pacientes por un tratamiento estético donde se logre armonía y belleza (blanqueamientos) se utilizan hoy día las restauraciones estéticas libres de metal que además ofrecen resistencia al desgaste y durabilidad. “Las principales características de estos materiales son su estética, biocompatibilidad, propiedades ópticas, estabilidad de color y buena resistencia mecánica, todo esto basado en un diagnóstico adecuado que no contraindique su utilización. Dentro de las restauraciones estéticas hay varios tratamientos que son importantes conocer: coronas completas y carillas en porcelana, incrustaciones en cerómeros y obturaciones de resina para dientes anteriores y posteriores”⁷.

Ortodoncia. Es una especialidad de la odontología que se encarga de la corrección de los dientes y huesos posicionados incorrectamente. Los dientes en mala posición y los que no muerden correctamente unos contra otro son difíciles de mantener limpios, corren riesgos de pérdida precoz debido a caries y enfermedades periodontales, y ocasionan una tensión extra sobre los músculos de la masticación que puede generar dolores de cabeza, síndrome de ATM y dolores varios en cuello, hombros y espalda. Además, los dientes girados o posicionados incorrectamente desmerecen nuestro aspecto.

Los tratamientos ortodónticos tienen la ventaja de proporcionarnos una boca sana, una sonrisa de aspecto agradable y dientes con mayores posibilidades de durar toda la vida. Se utilizan diversos tipos de aparatos, fijos y removibles, para mover los dientes, volver a entrenar los músculos y modificar el crecimiento de las mandíbulas. Estos aparatos funcionan aplicando una presión suave sobre los dientes y los huesos. La severidad del problema determinará cuál será el enfoque ortodóntico más eficaz.⁷

Plan de negocios. El plan de Negocios es un paso esencial que debe tomar cualquier empresario prudente, independientemente de la magnitud del negocio. La utilidad del plan de negocios radica en:

En primer lugar, definirá y enfocará su objetivo haciendo uso de información y análisis adecuados.

Puede usarse como una herramienta de venta para enfrentar importantes relaciones, incluidas aquellas con sus prestamistas, inversionistas y bancos. El plan de negocios puede dejar al descubierto omisiones y /o debilidades del proceso de planificación.

Un plan de negocios, también conocido como un plan de empresas, consiste en un documento escrito donde se describe un negocio o un proyecto que está por realizarse y todo lo que esté relacionado con ello, tal como los objetivos del negocio o proyecto, Las estrategias que permitan alcanzar dichos objetivos, el estudio del mercado al cual se va a incursionar, la forma en que se va a comercializar los productos o servicios, la inversión que se va a realizar, el financiamiento requerido, la proyección de los ingresos o egresos, la evaluación financiera y la organización del negocio o proyecto.⁸

Objetivos del plan de Negocios. Las razones para elaborar un plan de negocios, básicamente son tres:

1. Servir de guía para iniciar un negocio o proyecto, y para poder gestionarlo: el plan de negocios nos permite planificar, coordinar, organizar y controlar recursos y actividades,

y, de ese modo, ser más eficientes en la creación y gestión de nuestro negocio o proyecto, y minimizar el riesgo.

2. Conocer la viabilidad y rentabilidad del proyecto: el plan de negocios nos permite conocer la viabilidad y rentabilidad del negocio o proyecto y, de ese modo, saber si vale la pena realizarlo, o si debemos buscar nuevas ideas o proyectos.
3. Demostrar lo atractivo del negocio o proyecto a terceras personas: el plan de negocios permite demostrar ante terceros, lo atractivo y lo rentable de nuestra idea o proyecto, y, de ese modo, poder convencerlos de que nos otorguen un préstamo, de que inviertan con nosotros, o de que sean nuestros socios.

Beneficios de un plan de negocios. Los beneficios que se obtienen de tener un plan de negocios escrito son:

- Los negocios con planes escritos tienen más éxito. Este hecho solamente justifica el gasto y el trabajo de realizar un plan de negocios.
- Ayuda a clarificar y enfocar las metas y objetivos del negocio.
- Ayuda a coordinar los diferentes factores de un negocio que son necesarios para el éxito.
- Permite confrontar las ideas con la realidad porque la dinámica del plan fuerza a considerar todos los factores relevantes del negocio, sin olvidarse de ninguno.
- Es una herramienta muy útil para conseguir la adhesión de elementos claves del negocio: inversionistas, proveedores, equipo directivo, etc.

- Es un cronograma de actividades que permite coordinar la realización de tareas de acuerdo con un calendario establecido.
- Es una herramienta para el modelado del negocio que permite trabajar con flexibilidad en la organización, al ofrecer la posibilidad de realizar cambios cuando algunos de los factores del negocio experimentan variaciones.
- Es un instrumento de control que permita detectar desviaciones del plan original; así como evaluar el progreso del proyecto y ajustar el plan en función de resultados parciales.
- Es un punto de referencia para futuros planes de nuevos proyectos que aparezcan a medida que el negocio evoluciona.º

Estructura de un plan de negocios.

1. Estudio de Mercado: en el estudio de mercado se describe las principales características del público objetivo, las principales características de los principales competidores, se determina el pronóstico de la demanda, y se desarrolla el plan de marketing.
2. Estudio Técnico: en el estudio técnico se señala los requerimientos físicos, se describe el proceso productivo, la infraestructura, el tamaño del negocio, la capacidad de producción y la disposición de planta.
3. Estudio Financiero: en esta parte se señala la inversión requerida (la inversión fija, los activos intangibles y el capital de trabajo), y el financiamiento externo requerido.
4. Estudio Administrativo y legal: Analiza la capacidad administrativa para emprenderlo y garantizar las condiciones mínimas para la implementación tanto en lo estructural como

en lo funcional, integrando tres variables básicas para su gestión: unidad organizativas, los recursos humanos, legales, financieros y planes de trabajo.9

Objetivo general

- Formulación de plan de negocios para la creación del Consultorio Odontológico Especializado Cindy Gaitán R. en el barrio alcázares.

Objetivos específicos

- Conocer el mercado en la zona de influencia
- Determinar las necesidades de personal y físicas requeridas
- Determinar las bases estratégicas de la clínica
- Evaluar la viabilidad financiera del proyecto

METODOLOGÍA

CAPITULO 3

3.1 METODOLOGÍA

Se ha realizado una Demanda de Mercado donde el método utilizado fueron 51 encuestas de 10 preguntas.

Para reconocer la zona se ha realizado un trabajo de campo, acudimos a Cámara y Comercio para pedir información acerca de las clínicas dentales especializadas que se podían encontrar en el sector de los Alcázares pero como son pocas clínicas no nos pueden proporcionar dicha información. Entonces hemos realizado por nuestra cuenta dicha investigación.

CONCLUSIONES

3.2 RESULTADOS

Encontramos 4 Clínicas Especializadas de donde hemos tomado la información de las tarifas, para así poder tener una comparación de precios, y desarrollar el estudio de mercado de nuestra clínica odontológica especializada Cindy Gaitán.



Figura 2. Clínica 1

Tabla 1. Lista de precios 2015 clínica 1

PREVENCIÓN ORAL

	VALOR	AFILIADOS
PROFILAXIS	40.000	30.000
SELLANTE	25.000	18.000
FLUORIZACIÓN	30.000	20.000
CONTROL DE PLACA	20.000	16.000

OPERATORIA

CEMENTO TEMPORAL	30.000	20.000
------------------	--------	--------

RESINA DE UNA SUPERFICIE	50.000	40.000
RESINA DE DOS SUPERFICIES	70.000	55.000
RESINA TRES SUPERFICIES	80.000	65.000
RECONSTRUCCIÓN EN RESINA	120.000	100.000
INCRUSTACIÓN EN CEROMERO	150.000	120.000
CARILLA ESTÉTICA EN RESINA	150.000	120.000

ENDODONCIA

PULPECTOMIA	60.000	45.000
TERAPIA DE HIDRÓXIDO DE CALCIO	40.000	28.000
TRATAMIENTO DE CONDUCTOS MONORRADICULAR	180.000	150.000

OCLUSIÓN

PLACA NEUROMIORELAJANTE	100.000	70.000
PROGRAMACIÓN DE PLACA NMR	50.000	30.000

CIRUGÍA

EXODONCIA SIMPLE	60.000	40.000
EXODONCIA SECCIONADA	90.000	70.000
EXODONCIA MÉTODO ABIERTO	200.000	160.000
VENTANA QUIRÚRGICA	200.000	160.000

REHABILITACIÓN

NÚCLEO COLADO MONORADICULAR	100.000	80.000
NÚCLEO COLADO BIRRADICULAR	130.000	100.000
NÚCLEO COLADO MULTIRRADICULAR	140.000	120.000
NÚCLEO PREFABRICADO MONORADICULAR	150.000	120.000
CORONA METAL PORCELANA VITA	400.000	350.000
CORONA METAL PORCELANA CERAMCO	350.000	300.000
CORONA CERÁMICA EN ZIRCONIA	700.000	600.000
PARCIAL - 6 DIENTES ACRÍLICO CONVENCIONAL	300.000	270.000
PARCIAL + 6 DIENTES ACRÍLICO CONVENCIONAL	350.000	320.000
PARCIAL - 6 DIENTES ACRÍLICO ALTO IMPACTO	380.000	350.000
PARCIAL + 6 DIENTES ACRÍLICO ALTO IMPACTO	400.000	380.000
FLEXIDENT	700.000	600.000
PRÓTESIS TOTAL EN ACRÍLICO CONVENCIONAL	400.000	370.000
PRÓTESIS TOTAL EN ACRÍLICO ALTO IMPACTO	450.000	420.000
REMOVIBLE ESTRUCTURA METÁLICA	700.000	600.000

DIENTE TEMPORAL EN AUTOCURADO	60.000	45.000
DIENTE TEMPORAL EN TERMOCURADO	90.000	70.000

ADICIONAL

MALLA PREFABRICADA	40.000	30.000
MALLA COLADA	120.000	100.000
DIENTE SÚPER C	50.000	40.000
DIENTE TIZIANO	50.000	40.000
DIENTE DURATONE	70.000	60.000
DIENTE ISOSIT	200.000	170.000

ODONTOLOGÍA ESTÉTICA

BLANQUEAMIENTO	250.000	200.000
FASE ADICIONAL DE BLANQUEAMIENTO	100.000	80.000
CARILLA ESTÉTICA EN CEROMERO	200.000	180.000
CARILLA ESTÉTICA EN PORCELANA	500.000	400.000

PERIODONCIA

VALORACIÓN PERIODONTAL	60.000	40.000
RASPAJE CORONAL 2 CUADRANTES Y PROFILAXIS	200.000	180.000
RASPAJE CORONAL 4 CUADRANTES Y PROFILAXIS	380.000	340.000
RASPAJE Y ALISADO RADICULAR POR CUADRANTE	120.000	100.000

ORTODONCIA

BRACKETS ROOTH (preajustados)		
Sin cuota inicial		
Montaje superior	\$ 150.000	
Montaje inferior	\$ 150.000	
Control mensual	\$ 60.000	
Duración aproximada 8 meses según el criterio del especialista		
Retenedores al finalizar \$ 120.000 cada uno (superior e inferior)		
Reparación por cada brackets \$ 12.000		
BRACKETS CERÁMICOS ROOTH (preajustados)		
sin cuota inicial		
ZAFIRO		
montaje superior	\$ 500.000	
Montaje inferior	\$ 500.000	
control mensual	\$ 60.000	
duración aproximada 18 meses según el criterio del especialista		
retenedores al finalizar \$ 120.000 cada uno (superior e inferior)		
reparación por cada brackets \$ 50.000		



Figura3. Clínica 2

Tabla 2. Lista de precios clínica 2

PREVENCIÓN ORAL

	AFILIADOS	PARTICULAR
PROFILAXIS	30.000	39.000
SELLANTE	18.000	23.000
FLUORIZACIÓN	20.000	26.000
CONTROL DE PLACA	OBSEQUIO	25.000

OPERATORIA

CEMENTO TEMPORAL	30.000	35.000
RESINA DE UNA SUPERFICIE	55.000	71.500
RESINA DE DOS SUPERFICIES	65.000	84.500
RESINA TRES SUPERFICIES	80.000	104.000
RECONSTRUCCIÓN EN RESINA	130.000	169.000
INCRUSTACIÓN EN CEROMERO	150.000	180.000
CARILLA ESTÉTICA EN RESINA	220.000	286.000

ENDODONCIA

PULPECTOMIA	60.000	75.000
TERAPIA DE HIDRÓXIDO DE CALCIO	40.000	58.000
TRATAMIENTO DE CONDUCTOS MONORRADICULAR	60.000	80.000

OCCLUSIÓN

PLACA NEUROMIORELAJANTE	110.000	125.000
PROGRAMACIÓN DE PLACA NMR	65.000	75.000

CIRUGÍA

EXODONCIA SIMPLE	60.000	85.000
EXODONCIA SECCIONADA	90.000	70.000
EXODONCIA MÉTODO ABIERTO	125.000	160.000
VENTANA QUIRÚRGICA	190.000	220.000

REHABILITACIÓN

NÚCLEO COLADO MONORADICULAR	160.000	208.000
-----------------------------	---------	---------

NÚCLEO COLADO BIRRADICULAR	190.000	247.000
NÚCLEO COLADO MULTIRRADICULAR	210.000	273.000
NÚCLEO PREFABRICADO MONORADICULAR	150.000	195.000
CORONA METAL PORCELANA VITA	650.000	845.000
CORONA METAL PORCELANA CERÁMICO	525.000	615.000
CORONA CERÁMICA EN ZIRCONIA	835.000	1.085.000
PARCIAL - 6 DIENTES ACRÍLICO CONVENCIONAL	390.000	507.000
PARCIAL + 6 DIENTES ACRÍLICO CONVENCIONAL	450.000	600.000
PARCIAL - 6 DIENTES ACRÍLICO ALTO IMPACTO	530.000	650.000
PARCIAL + 6 DIENTES ACRÍLICO ALTO IMPACTO	600.000	730.000
FLEXIDENT	850.000	1.105.000
PRÓTESIS TOTAL EN ACRÍLICO CONVENCIONAL	580.000	754.000
PRÓTESIS TOTAL EN ACRÍLICO ALTO IMPACTO	800.000	1.040.000
REMOVIBLE ESTRUCTURA METÁLICA	750.000	975.000
DIENTE TEMPORAL EN AUTOCURADO	60.000	78.000
DIENTE TEMPORAL EN TERMOCURADO	70.000	91.000

ADICIONAL

MALLA PREFABRICADA	40.000	60.000
MALLA COLADA	125.000	150.000
DIENTE SUPER C	50.000	60.000
DIENTE TIZIANO	65.000	80.000
DIENTE DURATONE	95.000	125.000
DIENTE ISOSIT	200.000	265.000

ODONTOLOGÍA ESTÉTICA

BLANQUEAMIENTO	450.000	585.000
FASE ADICIONAL DE BLANQUEAMIENTO	50.000	63.000
CARILLA ESTÉTICA EN CEROMERO	220.000	286.000
CARILLA ESTÉTICA EN PORCELANA	500.000	650.000

PERIODONCIA

VALORACIÓN PERIODONTAL	92.000	100.000
RASPAJE CORONAL 2 CUADRANTES Y PROFILAXIS	220.000	260.000
RASPAJE CORONAL 4 CUADRANTES Y PROFILAXIS	410.000	500.000
RASPAJE Y ALISADO RADICULAR POR CUADRANTE	100.000	130.000



Figura 4. Clínica 3

Tabla 3. Lista de precios clínica 3

PREVENCIÓN ORAL

	AFILIADOS	PARTICULAR
PROFILAXIS	22.000	30.000
SELLANTE	20.000	23.000
FLUORIZACIÓN	50.000	26.000
CONTROL DE PLACA	0	25.000

OPERATORIA

CEMENTO TEMPORAL	30.000	35.000
RESINA DE UNA SUPERFICIE	45.000	58.000
RESINA DE DOS SUPERFICIES	65.000	88.000
RESINA TRES SUPERFICIES	75.000	88.000
RECONSTRUCCIÓN EN RESINA	110.000	140.000
INCRUSTACIÓN EN CEROMERO	145.000	164.000
CARILLA ESTÉTICA EN RESINA	180.000	234.000

ENDODONCIA

PULPECTOMIA	60.000	75.000
TERAPIA DE HIDRÓXIDO DE CALCIO	32.000	40.000
TRATAMIENTO DE CONDUCTOS MONORRADICULAR	158.000	198.000

OCCLUSIÓN

PLACA NEUROMIORELAJANTE	120.000	125.000
PROGRAMACIÓN DE PLACA NMR	65.000	75.000

CIRUGÍA

EXODONCIA SIMPLE	40.000	52.000
EXODONCIA SECCIONADA	90.000	70.000
EXODONCIA MÉTODO ABIERTO	120.000	162.000
VENTANA QUIRÚRGICA	190.000	240.000

REHABILITACIÓN

NÚCLEO COLADO MONORADICULAR	130.000	169.000
-----------------------------	---------	---------

NÚCLEO COLADO BIRRADICULAR	190.000	247.000
NÚCLEO COLADO MULTIRRADICULAR	210.000	273.000
NÚCLEO PREFABRICADO MONORADICULAR	150.000	195.000
CORONA METAL PORCELANA VITA	520.000	675.000
CORONA METAL PORCELANA CERAMCO	650.000	875.000
CORONA CERAMICA EN ZIRCONIA	820.000	1.065.000
PARCIAL - 6 DIENTES ACRILICO CONVENCIONAL	350.000	455.000
PARCIAL + 6 DIENTES ACRILICO CONVENCIONAL	450.000	575.000
PARCIAL - 6 DIENTES ACRILICO ALTO IMPACTO	530.000	650.000
PARCIAL + 6 DIENTES ACRILICO ALTO IMPACTO	600.000	730.000
FLEXIDENT	800.000	1.040.000
PROTESIS TOTAL EN ACRILICO CONVENCIONAL	480.000	624.000
PROTESIS TOTAL EN ACRILICO ALTO IMPACTO	850.000	1.105.000
REMOVIBLE ESTRUCTURA METALICA	624.000	811.000
DIENTE TEMPORAL EN AUTOCURADO	60.000	68.000
DIENTE TEMPORAL EN TERMOCURADO	65.000	73.000
ADICIONAL		
MALLA PREFABRICADA	40.000	55.000
MALLA COLADA	125.000	150.000
DIENTE SUPER C	35.000	42.000
DIENTE TIZIANO	30.000	38.000
DIENTE DURATONE	40.000	50.000
DIENTE ISOSIT	80.000	104.000

Se realizaron 51 encuestas en el barrio Alcázares para reconocer las necesidades de ubicar un consultorio con consulta especializada en dicho sector

Encuesta consultorio odontológico especializado Cindy Gaitán

1. Quien le presta sus servicios odontológicos

Tabla 4.

EPS	25	49%
IPS	4	8%
OTRO	22	43
Total encuestados	51	100%

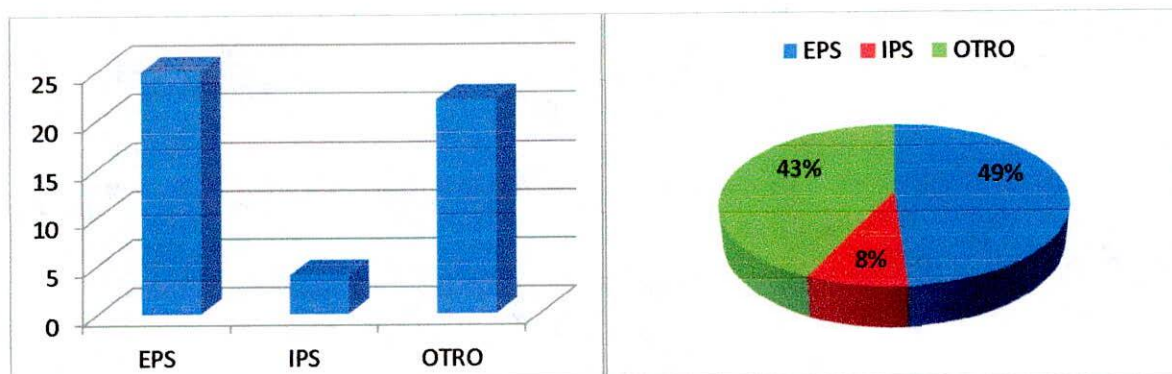


Figura 5.

2. ¿su servicio odontológico está cerca de su casa o su trabajo?

Tabla 5.

CASA	9	18%
TRABAJO	4	8%
NINGUNA	38	74%
Total encuestados	51	100%

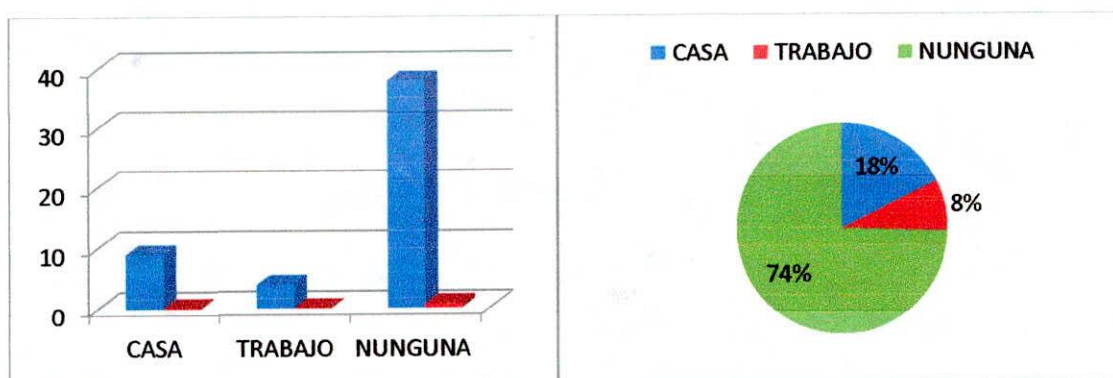


Figura 6.

3 ¿conoce alguna clínica especializada en el sector?

Tabla 6.

SI	11	22%
NO	40	78%
Total encuestados	51	100%

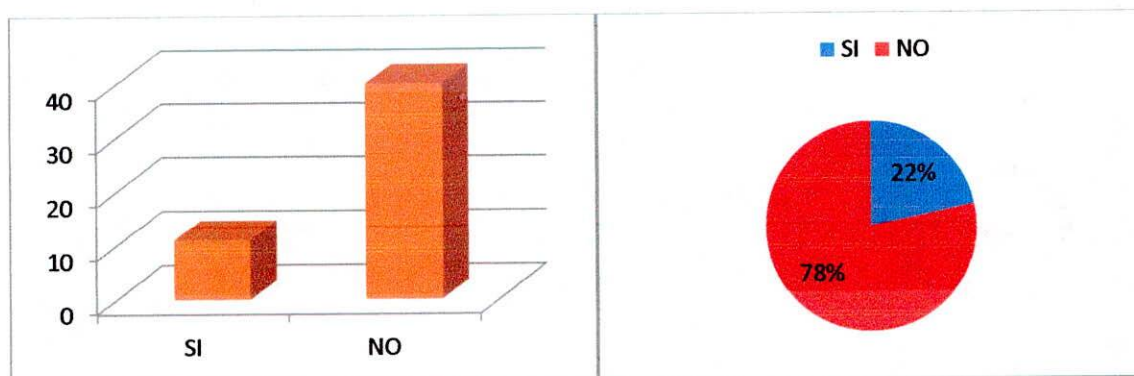


Figura 7.

4. Si su respuesta es positiva responda ¿ha asistido a alguna?

Tabla 7.

SI	8	16%
NO	5	10%
N/A	38	74%
Total encuestados	51	100%

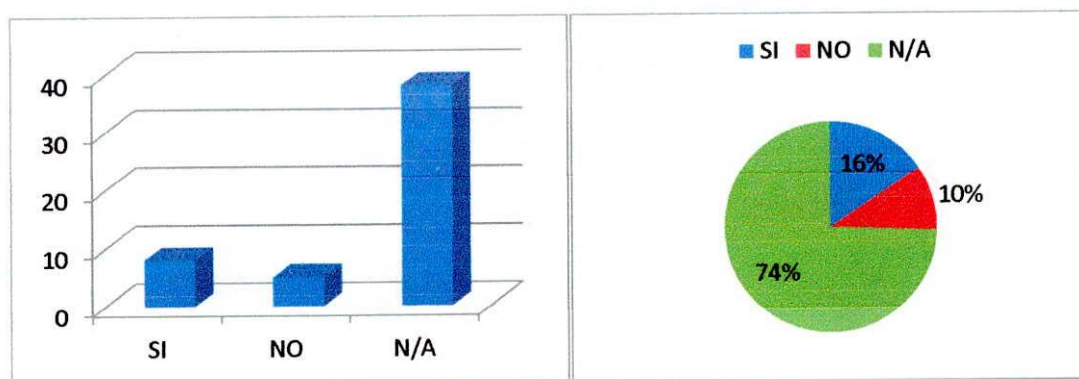


Figura 8.

5. ¿cree usted de debería existir una clínica odontológica especializada en el sector barrio los alcázares?

Tabla 8.

SI	50	98%
NO	0	0%
N/R	1	2%
Total encuestados	51	100%

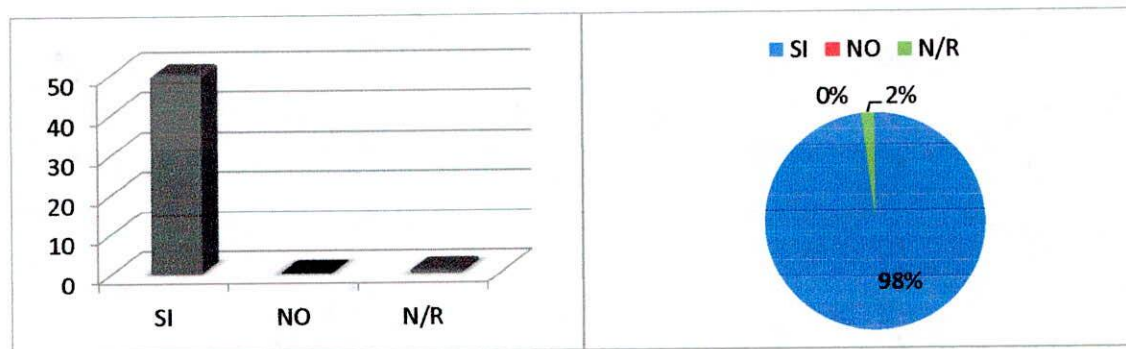


Figura 9.

6 califique de 1 a 3 el nivel de satisfacción que tiene con su actual servicio odontológico con relación a los costos

Tabla 9.

NADA SATISFECHO	18	35%
MEDIANAMENTE SATISFECHO	25	46%
MUY SATISFECHO	8	49%
Total encuestados	51	100%

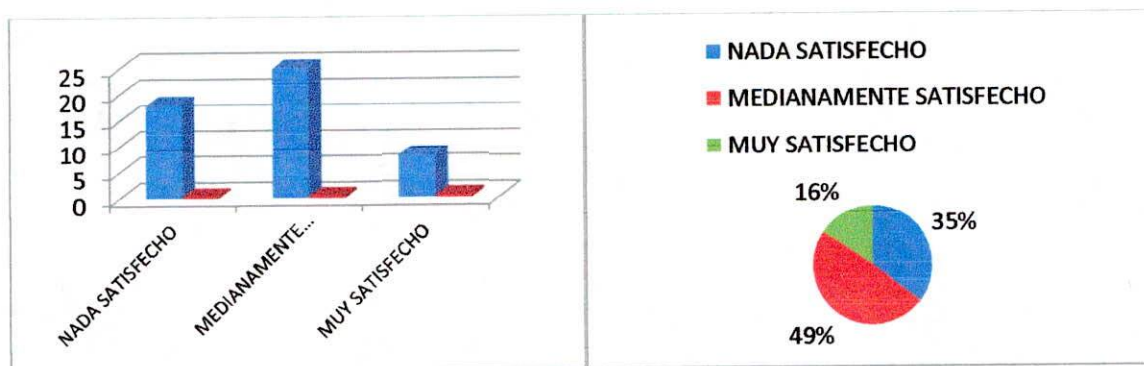


Figura 10.

7. ¿los tratamientos realizados en su consulta odontológica cumple con sus expectativas y necesidades?

Tabla 10.

SI	27	53%
NO	24	47%
Total encuestados	51	100%

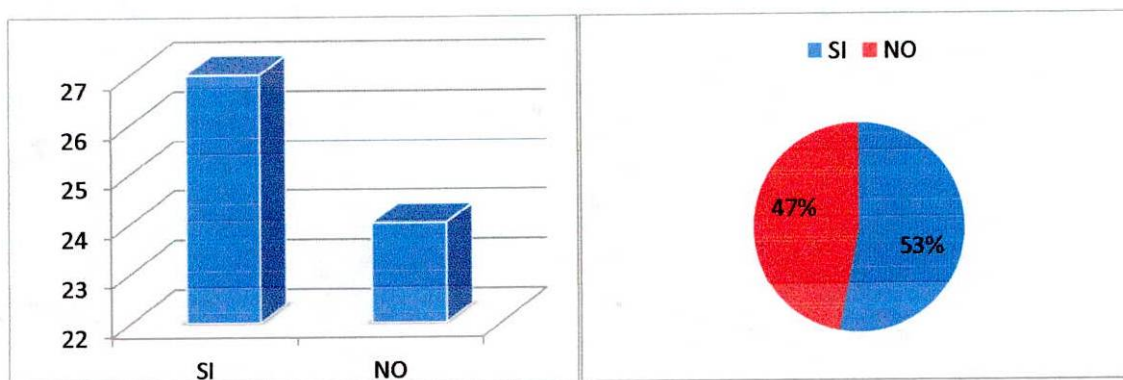


Figura 11.

8. ¿hace cuánto tiempo fue la última vez que visito al odontólogo?

Tabla 11.

NO HE IDO NUNCA	0	0%
HACE MAS DE DOS AÑOS	7	14%
ENTRE 1 Y 2 AÑOS	8	16%
ENTRE 6 MESES Y UN AÑO	17	33%
HACE MENOS DE 6 MESES	19	37%
Total encuestados	51	100%

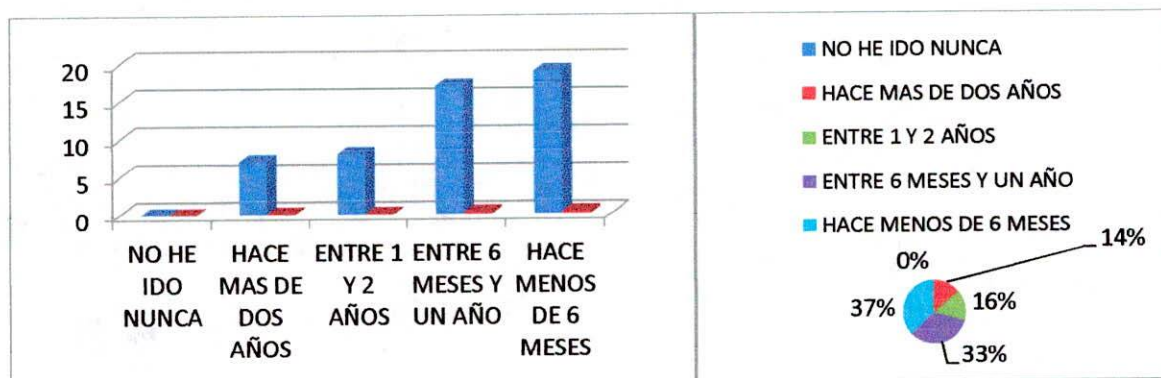


Figura 12.

9. El tiempo de espera entre cita y cita se acopla a su disponibilidad y necesidades de su tratamiento

Tabla 12.

SI	24	47%
NO	27	53%
Total encuestados		51
		100%

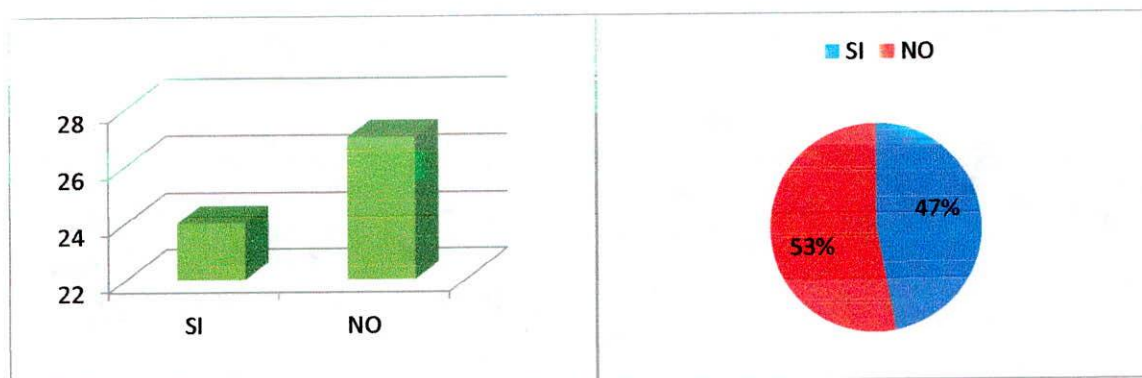


Figura 13.

10. ¿qué le gustaría encontrar en la sala de espera de una clínica odontológica especializada mientras se le llama para su atención?

Tabla 13.

Folletos informativos sobre odontología	23	45%
Folletos Informativos sobre actividades Médicas	0	0%
Televisión / videos	20	39%
Prensa / revista	8	16%

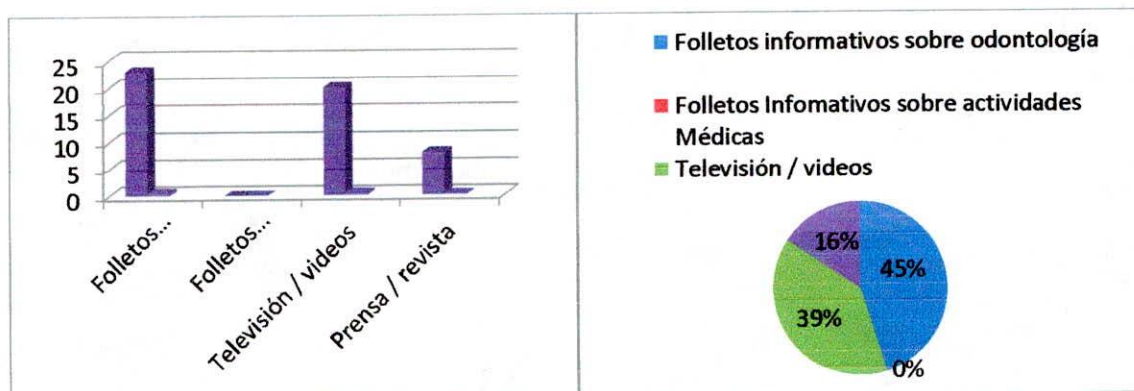


Figura 14.

En este consultorio contaremos un horario de atención de más o menos 11 horas diarias distribuidas de la siguiente manera

Horario asistencial. Este consultorio contara con horario de atención de 8:00am a 1:00pm y de 2:00pm a 7:00pm, permitiéndoles a los pacientes una agenda flexible para sus citas, y así mismo tener un horario flexible al equipo clínico y administrativo, distribuyéndoles las cargas de trabajo en dos turnos mañana y tarde.

De este modo ayudamos a consolidar el estado físico de nuestros empleados sin jornadas extensas, permitiéndoles modificar horarios en la jornada de la mañana o en la tarde.

Además de esto la clínica se encontrara abierta todos los días laborales del año, prestando el mejor servicio a nuestros pacientes, planificando semestralmente los días festivos y días de vacaciones.

En cuanto a las tarifas que vamos a manejar se tomaron comparaciones con las clínicas existentes en el sector llegando a la conclusión que debemos aplicar y acceder a la afiliación con algunas de las empresas que se encuentran en el sector para así poderles brindar financiación y descuentos, se les hará entrega de un carnet como afiliado de la Clínica odontológica Especializada Cindy Gaitán

Tabla 14.

DIAGNOSTICO	PARTICULAR	AFILIADO
EXAMEN CLINICO GENERAL	25.000	0
CONSULTA ESPECIALISTA	30.000	0
URGENCIAS(ALIVIO DEL DOLOR)	60.000	0

PREVENCION		
PORFILAXIS(LIMPIEZA BASICA)	60.000	54.000
PROFIJET	80.000	74.000
CONTROL DE PLACA E INSTRUCCION EN HIGIENE ORAL	30.000	0
APLICACIÓN DE FLUOR	30.000	25.000
SELLANTES	25.000	15.500
KIT PEDIATRICO	100.000	90.000
<u>OPERATORIA</u>		
OBTURACION 1 SUP. RESINA FOTOCURADO ANT.	80.000	74.500
OBTURACION 2 SUP. RESINA FOTOCURADO ANT.	100.000	95.500
OBTURACION 3 SUP. RESINA FOTOCURADO ANT.	120.000	115.000
OBTURACION 1 SUP. RESINA FOTOCURADO POST.	90.000	86.000
OBTURACION 2 SUP. RESINA FOTOCURADO POST.	110.000	100.000
OBTURACION 3 SUP. RESINA FOTOCURADO POST.	130.000	120.000
ESTETICA		
OBTURACION 1 SUP. RESINA ESTETICA	100.000	96.000
OBTURACION 2 SUP. RESINA ESTETICA	120.000	114.000
OBTURACION 3 SUP. RESINA ESTETICA	140.000	135.000
CARILLA EN RESINA	320.000	317.000
CARILLA EN PORCELANA	850.000	835.000
BLANQUEAMIENTO EN CONSULTORIO	550.000	525.000
BLANQUEAMIENTO EN CASA(INCLUYE FUNDAS)	630.000	615.000
SESION ADICIONAL	70.000	60.000
<u>REHABILITACION</u>		
TEMPORAL ACRILICO AUTOCURADO	80.000	75.000
TEMPORAL ACRILICO TERMOCURADO	70.000	65.000
CORONAS METAL PORCELANA		
CORONA PORCELANA VITA VMK13	830.000	800.000
CORONA PORCELANA COLLARLESS	950.000	930.000
CORONA IMPLANTOSOPORTADA	1.100.000	1.075.000
CORONAS LIBRE DE METAL		
CORONA E-MAX CAD-CAM	1.200.000	1.095.000
CORONA INCERAM ALUMINA	1.280.000	1.250.000
CORONA INCERAM ZIRCONIO	1.350.000	1.320.000

CORONA ZIRCONIO CAD-CAM	1.380.000	1.355.000
CORONA IMPLANTOSOPORTADA CAD-CAM	1.365.000	1.358.000
INCRUSTACIONES		
METALICAS (NO INCLUYE EL ORO)	550.000	530.000
CERAMICAS	865.000	858.000
NUCLEOS		
UNIRADICULAR	215.000	210.000
BIRRADICULAR	235.000	225.000
MULTIRADICULAR	275.000	270.000
POSTES PREFABRICADOS	210.000	200.000
PROTESIS PARCIAL FIJA		
RECEMENTACION DE CORONA	60.000	55.000
REMOCION DE CORONAS C/U	70.000	65.000
PROTESIS REMOVIBLE		
DENTOMUCOSOPORTADA (METAL-ACRILICO)	980.000	970.000
DENTOMUCOSOPORTADA (METAL-ACRILICO ALTO/DURATONE)	1.240.000	1.230.000
DENTOMUCOSOPORTADA (METAL-ACRILICO ALTO/ISOSIT)	1.575.000	1.568.000
MUCOSOPORTADA (CONVEN/BIODENT) 6 UNIDADES	589.000	585.000
MUCOSOPORTADA (CONVEN/BIODENT) + 6 UNIDADES	600.000	595.000
MUCOSOPORTADA INMEDIATA/TRANSICIONAL	455.000	450.000
FLEXIDENT DIENTES BIODENT	1.250.000	1.230.000
FLEXIDENT DIENTES DURATONE	1.300.000	1.280.000
FLEXIDENT DIENTES ISOSIT	1.700.000	1.689.000
PROTESIS TOTAL		
SUPERIOR O INFERIOR (DIENTES BIODENT)	765.000	760.000
SUPERIOR O INFERIOR (ALTO/BIODENT)	850.000	845.000
SUPERIOR O INFERIOR (CONVEN/DURATONE)	930.000	900.000
SUPERIOR O INFERIOR (ALTO/DURATONE)	1.100.000	1.095.000
SUPERIOR O INFERIOR (ALTO/ISOSIT)	1.450.000	1.438.000

Características planta física del consultorio odontológico. Este consultorio estará ubicado en el barrio alcázares de la localidad de barrios unidos la cual la constituyen 32 barrios

distribuidos en 3 UPZ, donde el barrio alcázares se encuentra en la UPZ 98 y este no presenta más de 10 clínicas o consultorios dándonos una buena vista financiera y comercial.

Alrededor del consultorio existe 1 parqueadero público y diversas rutas de transporte público.

Características del local. Estará ubicado en un primer piso para facilitar el acceso de los pacientes y así generar un importante número de visitas desde el momento de la inauguración.

Además, esto permite disminuir el número de barreras arquitectónicas, y facilitar su adaptación para el ingreso de pacientes con alguna discapacidad física.

El local cuenta con 10 metros de fondo por 3.10 metros de ancho con una distribución rectangular con una sola puerta de ingreso queda hacia la calle principal.

Distribución del consultorio. El consultorio odontológico tendrá una distribución ergonómica como se muestra en el siguiente esquema:

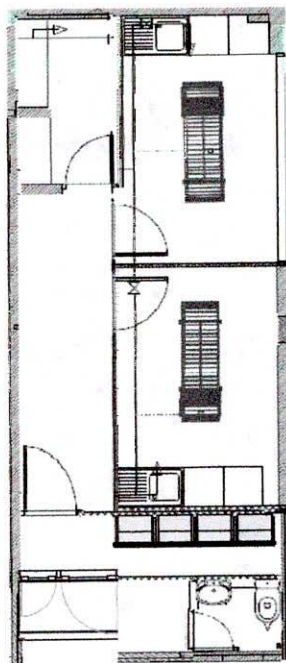


Figura 15.

En primer lugar el paciente accederá a la recepción y sala de espera donde se encuentra ubicado el baño público acondicionado para minusválidos.

De allí el paciente accederá a la unidad odontológica de atención correspondiente acompañado del personal de la clínica.

Número de unidades odontológicas. Este consultorio contara con 2 unidades odontológicas totalmente equipadas y con la misma distribución:

- Sillón dental con su respectiva lámpara
- Monitor con cámara intraoral
- Lavamanos
- Muebles con cajones de almacenamiento
- Mesa auxiliar

Es indispensable que la distribución de las dos unidades sea igual para así mismo conseguir un resultado ergonómico y un flujo de trabajo adecuado.

Sala de esterilización. Esta será ubicada en la parte trasera del consultorio, donde una puerta en vidrio aislara la zona y así mismo permitir visibilidad hacia y desde las unidades.

5. Dispondrá de una barra con los equipos ordenados según la secuencia para el lavado y esterilización del instrumental
6. Caja con jabón enzimático para el lavado y limpieza
7. Lavadero para el enjuague del instrumental
8. Área de secado (mesón)
9. Área de empaque
10. Autoclave

Además de esto contara con un área de almacenamiento para productos de uso clínico, así como un refrigerador para productos necesariamente refrigerarles.

Almacén y cuarto de aseo. El consultorio contara con un sistema de control por planillas en cada una de las unidades odontológicas llevando así el control de los insumos usados.

Las superficies de almacenamiento se ubicaran de la siguiente manera:

- Muebles cajoneros en cada una de las unidades

- Superficie de almacenamiento en sala de esterilización

El personal de la clínica dispondrá de un lugar en donde poder cambiarse ubicado en la parte posterior al que accederá a través del área de esterilización.

El cuarto de aseo se ubicara al lado de la zona de esterilización para que sea de fácil acceso.

Localización del instrumental. Estos se ubicaran en la zona de esterilización en gabinetes previamente marcados para cada área y especialización.

Archivos clínicos. Inicialmente se usaran historias clínicas y consentimientos informados en físico los cuales serán archivados en estantes individualizados ubicados en cada una de las zonas de trabajo de acuerdo a los pacientes para cada especialidad.

Local en propiedad. El valor de arrendamiento seria de 1'200.000/mes similar a los de otros inmuebles en el sector, pero este siendo en propiedad este valor se omite.

La ventaja de tener en propiedad dicho local es:

- Evita destinar una fuerte cantidad de dinero en arrendamiento la cual será destinada en equipamientos y actualización en servicios informáticos.

Presupuesto de obra de adaptación del local.

Albañilería. Demolición de paredes, adaptación de vigas para mayor seguridad y pintura en todo el local con pintura epoxica.

Pisos y techo. Baldosa calidad tipo porcelanato y techo en pvc especial para uso clínico.

Instalación eléctrica. Instalación eléctrica interna según las normas.

Carpintería muebles almacén, esterilización y unidades clínicas. Armarios de madera con puertas en vidrio color azul y cajones con chapado melaminico en color blanco para mejor limpieza.

Terminados. Divisiones y puertas en vidrio de seguridad

Fontanería. Lavamanos y sanitarios marca corona con grifería mono mando de primera calidad o similar.

Total: 8'500.000 mano obra + 8'000.000 acabados

Presupuesto de mobiliario y decoración

- 2 hileras de sillas para sala de espera
- Estante con vidrio templado para recepción
- 1 escritorio en vidrio templado
- 2 sillas de despacho
- 1 archivador para historias clínicas

Total: 2'000.000

Presupuesto en aparatología odontológica

- 2 unidades odontológicas
- 2 compresores semisilenciosos
- Autoclave 12 lts MINIKLAV
- Cavitron DT5
- Electrobisturi Bonart
- Lámpara blanqueamiento
- Kit multimedia, brazo para monitor 19 pulg, cámara para tv de diagnostico
- 2 mesas de mayo
- Rayos X portátil Microray

Total: 22'880.000

Presupuesto instrumental e insumos odontológicos

- instrumental 2'000.000
- insumos odontológicos 1'000.000

Total: 3'000.000

Presupuesto total inversión inicial

Tabla 15.

APARATOLOGÍA	22.880.000,00
REFORMA DE ADECUACIÓN	16.500.000,00

MOBILIARIO Y DECORACIÓN	1.300.000,00
ALARMA	300.000,00
INSTRUMENTAL E INSUMOS	3.000.000,00
HABILITACIÓN DE LA CLÍNICA	1.500.000,00
PUBLICIDAD Y PAPELERÍA COCTEL	500.000,00
TELÉFONO, INTERNET Y TELEVISIÓN	80.000,00
CAPITAL DE TRABAJO	1.000.000,00
TOTAL	47.060.000

Capital de trabajo

Gastos mantenimiento el primer año no va porque los equipos son nuevos y es gratis el 1 año

Gastos fijos mensuales

Tabla 16.

CONCEPTO	VALOR/MES
SERVICIOS PÚBLICOS	200.000,00
TELÉFONO, INTERNET Y TELEVISIÓN	80.000,00
SUELDOS	1.800.000,00
CUOTA CRÉDITO	713.698,00

TOTAL	2.793.698,00
--------------	--------------

Financiación: resumen total de necesidades

Tabla 17.

CONCEPTO	VALOR
INVERSIÓN TOTAL INICIAL	30.000.000
NECESIDAD DE FINANCIACIÓN	30.000.000

Cuadro estimado a 3 años

Tabla 18.

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
INGRESOS POR VENTAS		48.000.000	60.000.000	84.000.000
COSTOS DE VENTAS		4.000.000	6.000.000	8.000.000
COSTOS FIJOS		33.524.376	34.724.376	34.724.376
DEPRECIACIÓN		4.576.000	4.576.000	4.576.000
INTERESE POR PRESTAMOS		4.500.000	3.600.000	2.700.000
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	0	1.399.624	11.099.624	33.999.624
IMPUESTOS	0	209.944	1.664.944	5.099.944
UTILIDAD DESPUÉS DE IMPUESTOS	0	1.189.680	9.434.680	28.899.680

DEPRECIACIÓN	0	4.576.000	4.576.000	4.576.000
INVERSIONES TOTALES	47.060.000			
VALOR RESIDUAL				10.000.000
RECUPERACIÓN CAPITAL DE TRABAJO				200.000
PRÉSTAMO	30.000.000			
AMORTIZACIÓN		6.000.000	6.000.000	6.000.000
FLUJO DE CAJA INVERSIONISTA	17.060.000	-234.320	8.010.680	37.675.680

TIR

42%

CONCLUSIONES

CAPITULO 4

4.1 CONCLUSIONES

Como argumentación final sobre la viabilidad de nuestro plan de empresa consultorio odontológico especializado Cindy Gaitán R y una vez considerados todos los factores necesarios y primordiales se obtiene que es un negocio con un mínimo riesgo, con un atractivo comercial y financiero importante y con una viabilidad general positiva basados en las siguientes conclusiones:

El consultorio estará ubicado en el Barrio los Alcázares, a una cuadra de la carrera 24 con calle 68, donde también se encuentran ubicadas varias empresas como son Admejores Ltda., distribuidora Camargo, tempo exprés, sucursal de la ETB, aviatur y otras empresas de comercio.

Como producto del estudio de mercado se puede afirmar que hay suficiente mercado para que el negocio pueda tener la cantidad de pacientes mínimos y necesarios para así acreditarse, mantenerse y crecer; si bien es cierto que existe competencia pero aun el mercado en este sector no está saturado, menos aun si se considera que según cámara de comercio de Bogotá en este sector solo existe 4 clínicas y/o consultorios de odontología general mas no especializada, demostrando así que seremos uno de los primeros en ofrecer atención odontológica especializada

Se ha elaborado un completo Plan de Marketing donde han sido fijadas todas las características de los servicios, la política de precios seguida, las acciones de comunicación que se emprenderán para dar a conocer el consultorio odontológico especializado y los canales de distribución que se utilizarán.

Los recursos humanos de la empresa, activo indispensable para el funcionamiento de ésta estará compuesto por el Odontólogo general, la auxiliar, el especialista en Rehabilitación oral, el especialista en Ortodoncia acompañado de un organigrama muy sencillo y eficiente.

La forma jurídica elegida para el consultorio odontológico especializado es la de empresario individual, debido a la facilidad de creación, reducción de gastos de constitución y por las dimensiones espaciales del negocio.

En el Plan Financiero se realizó unas previsiones de ingresos y gastos en diferentes escenarios estampados en un flujo de caja extendido a 3 años de acuerdo a escenarios realistas.

Los resultados obtenidos son buenos ya que desde el primer ejercicio se obtienen beneficios, considerándose una empresa de nueva creación y por las circunstancias económicas por la que está atravesando el país afectando de manera significativa a la población.

RECOMENDACIONES

4.2 RECOMENDACIONES

Realizar campañas de servicio e higiene oral a las empresas cercanas al consultorio brindando una afiliación con precios especiales y así mismo darnos a conocer en el sector brindándoles nuestros servicios odontológicos especializados.

Brindar facilidad a los pacientes y vecinos para que puedan indagar sobre presupuestos, tratamientos y facilidades de pago.

Aunque no exista mayor competencia se debe asegurar que el servicio prestado en nuestro consultorio es confiable, comprobable y garantizado para el tipo de población a la cual se le va a prestar nuestros servicios.

Generar un plan de tarifas accesibles de acuerdo a las tarifas encontradas en las clínicas del sector y así brindar un servicio bueno y fácil para los habitantes del sector.

Generar conciencia a los integrantes del grupo trabajador así como a los asistentes pacientes u acompañantes para que pueda existir una relación armoniosa entre el paciente y el profesional.

De acuerdo a la forma jurídica elegida se facilitara tanto para el consultorio como para los pacientes ya que no existirán tantos requisitos para la apertura de historia clínica e inicio de tratamientos como los que existen en otras clínicas.

Es importante para el mantenimiento financiero del consultorio tener buena comunicación y convenios con las empresas y habitantes del sector para obtener los resultados estipulados en el estudio financiero.

REVISIÓN BIBLIOGRÁFICA

4.3 REVISIÓN BIBLIOGRÁFICA

Cuéllar, R. Odontólogo U. Javeriana, Auditor Clínico UMB, Moreno, L. A. Odontólogo U. Javeriana y Herazo, B. DOD. MSP. MAS. EP (2008). Grupo de Investigación de la FOC, Federación Odontológica Colombiana, Seccional Bogotá y Cundinamarca Bogotá, Colombia, septiembre de 2008

Barrios Unidos. Wikipedia. Recuperado de http://es.wikipedia.org/wiki/Barrios_Unidos.

Hoyos, C. U. Plan de mercadeo para la empresa boquitas & bocas.

Recuperado de www.minproteccionsocial.gov.co/vbecontext/NewsDetail.aps

Disponible en colombia.com/odontologia/foc/Foc-LegConsultorios.ht

Op.Cit

Disponible en: www.saludactual.cl/odontologia/estetica_dental.php.marzo 2009

Holland, P. (2011). Mi Propio Negocio para latinos. Recuperado de <http://www.myownbusiness.org/espanol/s2/> Consultado el 14 de febrero 2011.

Hernández, J. J. (2006). Guía para elaborar un plan de negocios. Recuperado de <http://www.updce.ipn.mx/ae/guiasem/plandenegocios.pdf>