

**PLAN DE EMPRESA PARA " LINDA OSORIO,
ODONTOLOGIA ESPECIALIZADA "**

NEIVA , HUILA

PROYECTO

LINDA OSORIO , ODONTOLOGIA ESPECIALIZADA

LINDA CATALINA OSORIO CANDELA

**INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA COLEGIOS DE
COLOMBIA
BOGOTÁ D.C.
2017 - II**

**PLAN DE EMPRESA PARA " LINDA OSORIO,
ODONTOLOGIA ESPECIALIZADA "
NEIVA - HUILA**

**Autor
LINDA CATALINA OSORIO CANDELA**

**Propuesta de trabajo para obtener el titulo de
Especialista en gerencia en servicios de salud**

**Asesor
Fernando Prieto Bustamante**

**INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA COLEGIO DE
COLOMBIA
UNICOC
2017**

AGRADECIMIENTOS

Son muchas las personas a quien les agradezco por contribuir de una u otra forma en esta especialización y proyecto de emprendimiento, empezando con DIOS quien es mi gestor en todos mis sueños y proyectos de vida.

Agradezco a mis docentes en esta especialidad por su paciencia, colaboración y conocimientos que me han impartido, al doctor Antonio Gómez quien fue el que me motivo a iniciar estos estudios para superarme cada día y al ingeniero Fernando Prieto por ser mi tutor y guía en este proyecto.

A mis compañeros de estudio por ir juntos en este camino de experiencia, sueños, convivencia que contribuyen en la formación integral de cada uno.

DEDICATORIA

A mi hijo José Pablo y a mi esposo Pablo Andrés porque sin ellos no hubiera sido posible realizar mis estudios, han sido mi apoyo y mayor motivación para culminar lo que inicie hace unos meses, son una bendición en mi vida.

CONTENIDO

Tala de contenido

- 1. Introducción**
- 2. Justificación**
- 3. Objetivos**
 - 3.1 Objetivo general**
 - 3.2 Objetivo Específicos**
- 4. Modelo de negocio**
 - 4.1 Segmento de clientes**
 - 4.2 Propuesta de valor**
 - 4.3 Portafolio de productos y servicios**
 - 4.4 Canales de comunicación**
 - 4.5 Actividades claves**
 - 4.6 Flujo de ingresos**
 - 4.7 Fijación de precios**
- 5. Marco de referencia**
 - 5.1 Marco conceptual**
 - 5.2 Marco teórico**
- 6. Análisis de sector**
 - 6.1 Análisis del sector , datos generales**
 - 6.2 Limites de la ciudad**
 - 6.3 Características de la región**
 - 6.4 Productividad del Huila**
 - 6.5 Vías de comunicación**
 - 6.5.1 Vía aérea**
 - 6.5.2 Vía terrestre**
 - 6.6 Turismo**
 - 6.7 Sector**
- 7. Análisis de mercadeo**

- 8. Análisis de Demanda**
- 9. Análisis organizacional y legal**
 - 9.1 Misión**
 - 9.2 Visión**
 - 9.3 Logo**
 - 9.4 Valores**
 - 9.5 Matriz DOFA**
 - 9.6 Política de calidad**
 - 9.6.1 Objetivo de calidad**
 - 9.7 Motivación**
 - 9.8 Estructura organizacional**
 - 9.9 Protocolos de procedimientos**
- 10. Habilitación de la clínicas**
 - 10.1 Estándares de habilitación**
 - 10.2 Consentimiento informado**
- 11. Análisis financiero**
 - 11.1 Insumos y materiales**
 - 11.2 Maquinaria e instrumental**
 - 11.3 Nomina**
- 12. Proyección**
 - 12.1 Mes 1**
 - 12.2 Mes 2**
 - 12.3 Mes 3**
 - 12.4 Mes 4**
 - 12.5 Mes 5**
 - 12.6 Mes 6**
 - 12.7 Mes 7**
 - 12.8 Mes 8**
 - 12.9 Mes 9**
 - 12.10 Mes 10**
 - 12.11 Mes 11**

- 12.12** Mes 12
- 12.13** Proyección total
- 13.** Conclusiones
- 14.** Referencias

1.INTRODUCCIÓN

Este proyecto recibe el nombre de Clínica Odontológica Linda Osorio, en la ciudad de Neiva (Huila).

Esta idea nace de querer ofrecer un servicio integral a sus pacientes donde prima la calidad de los tratamientos y una excelente atención donde se sientan a gusto y en confianza, ofrecer tratamientos con la ultima tecnología para ahorrar tiempo y ofrecer un excelente servicio.

Neiva es la capital del departamento del Huila , Su extensión territorial de 1533 km², su altura de 442 metros sobre el nivel del mar y su temperatura promedio de 27.7 °C.⁵ Su área metropolitana posee una economía muy dinámica basada en el ecoturismo, gastronomía, industria y comercio.

En la ciudad de Neiva se ha incrementado la consulta para realizar procedimientos estéticos en sus dientes ya sea lentes, carillas, o resinas en alta estética; los pacientes buscan estos procedimientos sin tener como prioridad una solución integral en su cavidad oral para la mayoría de ellos prima la estética sobre la funcionalidad.

2.JUSTIFICACIÓN

Este proyecto se realiza con el fin de tener datos e información de la población donde se desea crear la clínica, realizar un análisis de los servicios a prestar para evitar el fracaso de la empresa.

Se desea tener claro como realizar la creación de la empresa, saber como utilizar los recursos, financiación, metas a largo y corto plazo, para que sea una clínica donde mejore la calidad de vida de las personas iniciando por enseñanzas y motivación al cuidado oral; se va estudiar la población que se va atender y sus necesidades de urgencia para saber como darle pronta solución a ellos.

3.OBJETIVOS

3.1.OBJETIVO GENERAL

Desarrollar un plan de negocios de una Clínica odontológica en la ciudad de Neiva- Huila.

3.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Determinar la población donde se llevara acabo el proyecto
- Realizar un estudio de las necesidades de la población
- Tener claro los servicios a prestar para tener una organización tanto para la parte clínica como administrativa.
- Aumentar la demanda de la clínica ofreciendo un buen servicio con calidad, donde la integralidad del paciente sea lo primordial.

4.MODELO DE NEGOCIO

El modelo de negocio de esta clínica odontológica que recibe el nombre de Linda Osorio es una empresa familiar donde se va ofrecer una solución a las necesidades del paciente, tanto en diagnósticos como en tratamientos de alta calidad , dando a sus clientes una excelente atención odontológica, enseñar al paciente el orden de sus tratamientos para que sean mas duraderos y efectivos, tener los mejores equipos con la mayor tecnología donde facilite el servicio ahorrando tiempo y aumentando cantidad de pacientes, esta empresa tendrá un grupo de profesionales especialistas donde se capacitaran para mejorar su atención y así mismo la calidad, los pacientes estarán cómodos por los servicios y las formas de poder resolver sus dudas ya que se utilizara la tecnología, redes sociales, WhatsApp y pagina web para que estén al tanto de información, promociones e instruyéndose diariamente porque encontraran tips para mejorar su salud oral.

4.1 SEGMENTO DE CLIENTES

La segmentación del mercado consiste en descubrir grupos de consumidores al servicio que se va ofrecer, no existe una forma única de segmentar el mercado sino que para cada negocio existen diferentes mercado de segmentación . La población a la cual vamos a ofrecer nuestros productos son principalmente:

JOVENES: Se busca esta población ya que son los mas interesados en tener una sonrisa estética sin importar lo que realmente necesitan o por donde debe empezar su tratamiento ellos no desean tratamientos largos, solo quieren ver una sonrisa agradable, se les enseñara y mostrara que en muchos casos no es necesario llegar a tener lentes o carillas , con un blanqueamiento basta; instruirlos hará que tengan una vejez con una mejor calidad de salud oral.

ADULTOS: Esta población también se le ofrece un excelente servicio, se enseña una buena higiene y como deben ser sus tratamientos explicando de una manera clara y precisa para que nos puedan asimilar las ideas que tiene el profesional.

4.2 PROPUESTA DE VALOR

La razón por la cual los clientes van a querer estar en la clínica es por el servicio y la importancia que se le va dar al paciente, no se realizara una valoración como muchas donde llega directamente a la unidad odontológica, se tendrá el tiempo de escucharlo, dialogar con el para que el sienta en confianza y se sienta importante en nuestra consulta, así perderá el miedo y en muchas ocasiones la pena porque muchos están ahí precisamente por querer mejorar su aspecto, el paciente va estar atraído por que va sentir confianza.

4.3 PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS:

La clínica odontológica Linda Osorio prestara un servicio de alta calidad en las siguientes áreas

Odontología general
Periodoncia
Rehabilitación oral
Endodoncia
Estética Dental
Ortodoncia
Cirugía oral y maxilofacial
Odontopediatria

- ❖ **Odontología general** : La odontología general y restauradora consiste en el diagnóstico de todas las necesidades en salud oral, incluidos el plan de tratamiento y sus diferentes soluciones, en esta área se realizan tratamiento preventivos, educación y motivación de higiene oral, son tratamientos de baja complejidad, es la primer área por donde van a pasar todos los pacientes .

- ❖ **Periodoncia** : Especialidad encargada de tratar encías , hueso e implantes , conservan el mayor tejido blando posible y realizan tratamientos para mejorar soportes óseos y así evitar al máximo pérdidas dentarias.

- ❖ **Rehabilitación Oral** : Área encargada de realizar toda la parte restauradora de los dientes , devolviendo funcionalidad y estética , rehabilitan dientes con coronas o sobre implantes , recuperando la principal necesidad del paciente que es tener como comer, esta especialidad tiene procedimientos largos ya UE cada restauración se deben hacer diferentes pruebas.

- ❖ **Endodoncia** : También conocido como "tratamiento de conductos " esta especialidad atiende todas las necesidades de enfermedades infecciosas e inflamatorias en pulpa (nervio) ya sea reversible o irreversible realizando la extirpación del nervio donde se debe , el diente

pierde vitalidad inmediatamente pero es un tratamiento necesario cuando ya no se puede hacer nada más.

- ❖ **Estética Dental** : Área únicamente enfocada en realizar tratamientos estéticos para mejorar tamaño, forma , color de los dientes , mas conocido como "diseño de sonrisa" esta área utiliza diversos materiales para realizar los diseños ya que el mercado ofrece variedad para acomodarse económicamente al paciente.

- ❖ **Ortodoncia** : Tratamiento que se encarga del estudio y planificación de aparatología que va directamente a los dientes para mejorar la mordida y malo oclusión de cada caso correspondiente , también hábitos y alteraciones; estos tratamientos tienen una durabilidad mínima de 12 meses y deben cumplir mensualmente un control para empezar a ver y sentir cambios.

- ❖ **Cirugía oral y maxilofacial** : Una de las especialidades mas completas ya que realizan toda la parte quirúrgica ya sea desde exodoncia de cordales hasta cirugías por traumas e implantes que es un tratamiento definitivo para recuperación de una pieza q similar ser el diente natural , a ellos les corresponde la parte de eliminación de quistes y diferentes cirugías en boca , y sus estructuras anatómicas cercanas.

Odontopediatria : Especialista en realizar cualquier tipo de tratamientos solo en niños y jóvenes , ya que a estas edad se tienen comportamientos completamente diferentes .

Todos los servicios ofrecidos por cada profesional tendrán unos principios básicos a la hora de estar con el paciente como sensibilidad , empatía , confianza y escucha con el paciente aparte delos valores establecidos por la clínica.

4.4 CANALES

• CANALES DE COMUNICACIÓN :

Se va tener una comunicación directa con el paciente/cliente para que ellos estén seguros y puedan aclarar su dudas cuando lo deseen también tendrán la oportunidad de recibir promociones por dichos canales y recordatorios de citas programadas, aprovechando la tecnología que tenemos para aumentar el marketing de productos y servicios a ofrecer

1. Redes sociales
2. WhatsApp
3. Pagina Web
4. Mensajes de texto
5. Correo electrónico

- **ESTRATEGIA DE VENTAS:**

Toda empresa necesita estrategias de venta o marketing para que esta crezca y empiece a ser la elegida por sus clientes, en la clínica odontológica se van a utilizar los siguientes puntos:

1. Cuidar el cliente antiguo y captar clientes nuevos
2. Escuchar al paciente
3. Darle solución a sus necesidades
4. Ofrecer un nivel de atención, calidad y confianza
5. Estar siempre en contacto con el paciente

- **PARTNERS**

Serán los convenios que va tener la clínica para ofrecer un servicio completo ; los siguientes :

1. Centro radiológico para toma de tomografías , radiografías periapicales, panorámicas.
2. Laboratorio clínico

4.5 ACTIVIDADES CLAVE

- Solucionar problemas/molestias al paciente lo mas rápido posible.
- Estar en constante contacto con los pacientes.
- Producir resultados satisfactorios

4.6 FLUJO DE INGRESOS

Nos representa el efectivo de la empresa que genera de un determinado segmento de mecanismo a través del cual la empresa captura el valor.

Los ingresos se observan en las ventas realizadas.

- Del mes 1 al 3 se van a captar los pacientes / clientes para no iniciar con todas las especialidades ya que apenas se va entrar al mercado e implicarían mas gastos sin rentabilidad.
- Del mes 4 al 6 se van a ir asignando citas con diferentes especialidades para crear pacientes activos fijos.

4.7 FIJACIÓN DE PRECIOS

El precio se define como la cantidad de dinero que se cobra por un producto o un servicio.

La fijación de precios es un elemento clave en la estrategia de cualquier empresa , se fijan los precios igualándolos a la competencia o un poco mas bajo mientras se captan los clientes y así obtener los pacientes activos fijos.

Para tener una adecuada fijación de precios se tiene en cuenta lo siguiente :

- Valor del servicio en el mercado
- Comparar con los precios de la competencia
- Ajustar los precios en función de variación de costes.

Estos precios pueden ir variando de acuerdo al mercado , promociones que se puedan tener en cada mes .

ODONTOLOGIA GENERAL	VALOR
Resina 1 superficie anterior	\$120.000
Resina 1 superficie posterior	\$90.000
Resina 2 superficies anterior	\$150.000
Resina 2 superficies Posterior	\$140.000
Profilaxis	\$110.000

TRATAMIENTOS PERIODONCIA	VALOR
Alargamiento de corona	\$220.000
Destartraje supra gingival	\$130.000
Detartraje subgingival	\$150.000
Remodelado Óseo	\$230.000
Gingivectomia	\$250.000
Injerto óseo	\$320.000
Frenillectomia labial	\$240.000
Frenillectomia lingual	\$300.000

ESTETICA	VALOR
Carilla en resina (por diente)	\$320.000
Carilla en Porcelana (por diente)	\$900.000
Lentes Cerámicos (por diente)	\$1.100.000
Borde incisa (por diente)	\$120.000

REHABILITACION ORAL	VALOR
Corona metal porcelana	\$900.000
Corona zirconio	\$1.300.000
Incrustación	\$1.100.000
Prótesis total	\$1.200.000
Prótesis parcial	\$950.000
Prótesis fija	\$1.150.000
Núcleo paladio	\$320.000
Núcleo oro	\$400.000
Prótesis sobre implantes	\$1.450.000
Prótesis hibrida total sobre implantes	\$1.600.000
Placas miorelajantes	\$650.000
Provisional	\$130.000

ENDODONCIA	VALOR
Desobturacion	\$90.000
Endodoncia uniradicular	\$190.000
Endodoncia biradicular	\$320.000
Endodoncia multiradicular	\$450.000
Aclaramiento en diente no vital	\$230.000

CIRUGIA	VALOR
Exodoncia cordal (por cada una)	\$250.000
Exodoncia simple	\$150.000
Resto radicular	\$180.000
Implante	Depende la marca /material
Exodoncia complejidad 1	\$200.000

5.MARCO DE REFERENCIA

5.1 MARCO CONCEPTUAL

Se debe estructurar de forma optima los conceptos que nos llevan a planear de la forma acertada la empresa.

- **Diseño de sonrisa:** Es un conjunto de procedimientos con odontología general y especializada que va mas allá de lo que muchos pacientes creen , es una planificación y estudio de los dientes del paciente para mejorar su sonrisa y aspecto.
- **Sonrisa:** La boca es la parte mas importante del tercio inferior del rostro, donde se observan los gestos por emociones que siente la persona, en la actualidad tener una boca y dientes armónicos es muy importantes porque ayudan a mejorar el autoestima y la imagen.
- **Dientes:** La principal función de los dientes es la función masticatoria , cada pieza dental cumple una función especifica de acuerdo con su morfología , la función fonética que nos sirve para la mecánica de la respiración, movimientos laríngeos vibración de las cuerdas vocales y acomodación de las cavidad resonadoras para poder comunicarnos, función estética.

5.2 MARCO TEORICO

Neiva, con una población estimada de 448.927 habitantes, es el municipio territorial más destacado del Huila, que actúa como un importante corredor económico constituido por los municipios de Neiva, Rivera, Palermo, Tello, Campoalegre, Baraya, Aipe y Villavieja. En conjunto este corredor alberga una población de 473 mil habitantes, según las proyecciones de población del DANE. Localizada en la zona andina, entre las cordilleras Central y Oriental, en el valle superior del río Magdalena, presenta en general un clima seco y cálido, con extensos valles y terrazas aptas para la agricultura.

El informe de diagnóstico realizado en el marco del presente Plan, evidencia dos características relevantes de Neiva y su región de influencia. En primer lugar, su creciente concentración de población en el área urbana, a tal punto que, hoy por hoy, sólo el 17% de la población de Neiva y su área de influencia, habitan en zonas rurales. En segundo lugar, sus características territoriales son opuestas a aquellas observadas en términos poblacionales: sólo el 3% del área del Municipio de Neiva se considera urbana.

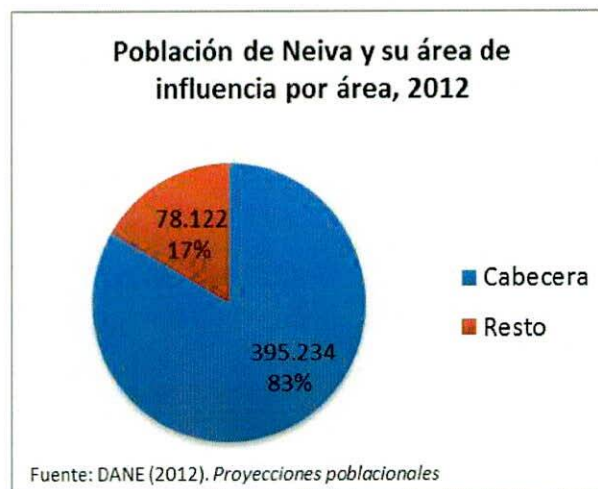
6. ANALISIS DEL SECTOR

6.1 Análisis del sector

Datos Generales :

Neiva la capital del Departamento del Huila, se encuentra situada en una planicie sobre la margen derecha del rio Magdalena, cruzada por el rio las Ceibas y el Rio del Oro.

La ciudad muestra forma de escudo, se compone de dos conjuntos , un área central , histórica, creció normalmente, un área periférica, reciente creció con base en invasiones súbitas



6.2 Limites de la ciudad:

Norte : Municipio de Aipe y el municipio de Tello

Sur: Municipio de Rivera, Palermo y el Municipio de Santa María.

Oriente: Departamento del meta

Occidente: Departamento del Tolima

Altura:

442 MSNM

6.3 Características de la región:

Neiva es un importante centro de desarrollo comercial, agrícola, ganadero y petrolero del sur de Colombia.

6.4 Productividad del Huila :

Según la comisión Regional de competitividad del Huila los siguientes son las apuestas productivas del Huila

- Minería
- Café, Frutas, Cacao y tabaco
- Arroz
- Turismo

6.5 Vías de comunicación:**6.5.1 Vía Aérea:**

Se puede llegar a Neiva a su aeropuerto nacional Benito salas ubicada en la misma ciudad, desde Bogotá el tiempo de vuelo aproximadamente es de 30 minutos.

6.5.2 Vía terrestre:

Llega directamente a la terminal de transporte terrestre de Neiva, que tiene rutas desde y hacia diferentes zonas del territorio nacional.

6.6 Turismo:

Capital Bambuquera de Colombia, como también se le conoce, se distingue por su elevado turismo en el mes de Junio – Julio gracias a sus fiestas de San Pedro y San Juan en Neiva y sus diferentes municipios del Departamento.

El desierto de la Tatacoa queda ubicado a 36 kilómetros de la ciudad de Neiva vía Villa vieja y es uno de los lugares mas turísticos del Departamento.

Termales de Rivera hoy es un importante motivador de visitas de turistas que buscan recreación y descanso queda ubicado a 25-30 minutos de la ciudad de Neiva.

6.7 SECTOR :

La zona donde va estar ubicada la clínica Odontológica Linda Osorio estará en uno de los barrios mas altos de la ciudad de Neiva que se distingue por ser mas fresca gracias al viento que se siente en este lugar , es vía san Antonio ; barrio siglo 21 un barrio nuevo de estrato 5 , donde encontraremos el centro comercial santa lucia plaza que fue inaugurado el 6 de febrero del 2016 , esta la clínica Belo Horizonte en la cual el único servicio de odontología que ofrecen es cirugía maxilofacial.

7. ANALISIS DE MERCADEO

La base de datos de la cámara de comercio nos arroja la siguiente información , con respecto a las clínicas o servicios odontológicos donde se ofrecen en la ciudad de Neiva , según la información son 47 clínicas donde los servicios odontológicos están abiertos para toda la comunidad , estudiando las diferentes clínicas se encuentra que ninguna maneja tecnología CAD-CAM , los trabajos son enviados hasta la ciudad de Bogotá para poder realizarlos:

1.NEIVA LEONOR GARCIA RAMIREZ Calle 12 N° 5-125 -
Edificio El Nogal - Consultorio N° 302 8716788
lgr_45@hotmail.com Profesional Independiente

2.NEIVA JOSE GILBERTO COMETA HERNANDEZ CALLE
18 # 7 - 12 8710343 - 8721261
gilbertocometa@hotmail.com Profesional Independiente

3.NEIVA CLINICA DE ORTODONCIA EMPRESA
UNIPERSONAL CALLE 17 A # 6-70 3183821860
cliniortodonciasnavarro@yahoo.es Instituciones – IPS

4.NEIVA JAVIER MONTEJO TARAZONA CLINICA
CENTRAL DE ESPECIALISTAS CONSULTORIO 205
8721282 javimont61@hotmail.com Profesional
Independiente

5.NEIVA LUZ MARINA TRUJILLO CABRERA Calle 12 N°
5-125 - Edificio El Nogal - Consultorio 302 8716788
luzmitrujillo@yahoo.com Profesional Independiente

6.NEIVA CLINICA ODONTOLOGICA DENTALCENTER
LTDA. CARRERA 2 # 8-05 LOCAL 3080 8742080 -

8711410 dentalcenterltda@hotmail.com Instituciones –
IPS

7.NEIVA Andrés lozano Salazar calle 8 # 12 -70
8718449 andreslozano66@hotmail.com Profesional
Independiente

8.NEIVA Claudia Patricia Bayamón Luna Calle 5 # 11-13
8713607 patrisky@hotmail.com Profesional
Independiente

9.NEIVA JORGE HUMBERTO PARRA ROJAS CARRERA
7 No.2 -17 8732848 jhparra24@hotmail.com Profesional
Independiente

10.NEIVAMaría Fernanda Duran Rozo cara 7 No 6-84 Con
201 Edificio Profesional 8 71 5214
mafeduran_11@hotmail.com Profesional Independiente

11.NEIVACOFAM CLINICA ODONTOLOGICA FAMILIAR
ARDILA MEDINA SAS CRA 7 # 15-088757772
juanpardila@gmail.com Instituciones – IPS

12.NEIVAGERARDO RIVERA ROJAS CALLE 9 # 5-92 OF.
204 8718102 odongrivarerojas@hotmail.com Profesional
Independiente

13.NEIVAYENY ROCIO DUSSAN MEDINA CRA 7A # 18a -
54 8753622 yeny.ortodoncia@hotmail.com Profesional
Independiente

14.NEIVABetty Cuellar silva CALLE 12 No 5-125
CONSULTORIO 504 EDIFICIO EL NOGAL 8711447
becusi4@hotmail.com Profesional Independiente

15.NEIVALUIS EDUARDO CARDONA TRUJILLO CALLE
10 No 3-63 8712855 leduardo@hotmail.es Profesional
Independiente

16NEIVA LINA MARIA PERDOMO LIEVANO CALLE 9
No. 7 - 91 Consultorio 5 8722807
linaperdomo69@hotmail.com Profesional Independiente

17.NEIVAJesús Hernán Trujillo Tovar calle 9 No 5-92
consta 209 8713108 jetruto@gmail.com Profesional
Independiente

18.NEIVAClaudia Patricia Montenegro Matiz calle 9 No 5-92
const 2098713108 clamot61@hotmail.com Profesional
Independiente

19.NEIVAHERBERT CUBIDES MONROY CARRERA 6 No.
11-13 8713013 hcubides69@hotmail.com Profesional
Independiente

20.NEIVACAFI NEIVA CARRERA 7 N 16 A-08
3162496732 - 3003006394 - 8744882
dccabreras@esimed.com.co Instituciones – IPS

21.NEIVAALVARO JOHN TARAZONA DIAZ CARRERA 5 No.
10-49 EDIFICIO PLAZA REAL 5 PISO 8713657
tarazonadiaz@gmail.com Profesional Independiente

22.NEIVAFanny Patricia Silva Muñoz Cra 5A No 18-33
8669772 fanipa2009@hotmail.com Profesional
Independiente

23.NEIVAANA PAOLA CUELLAR RIOSCALLE 12 # 5-125
CENTRO MEDICO ESPECIALISTA NOGAL LOCAL 1

8720462 anapaolacr75@gmail.com Profesional
Independiente
24.NEIVA ,Julieta Vargas Tovar Kra 5A #18-33 8669772
julietavargas2008@yahoo.es Profesional Independiente

25.NEIVA ,CLINICAS ODONTOLOGICAS UNIVERSIDAD
ANTONIO NARÑO SEDE NEIVA CALLE 19 # 42-89
Objeto Social Diferente a la Prestación de Servicios de
Salud

26.NEIVA ,ARACELLY LOSADA MENDEZ CRA 6 # 11-30
3125921963 aralome@hotmail.com Profesional
Independiente

27.NEIVA CAROLINA CRESPO ESCOBAR CARRERA 8 N
10-35 8710950 cacres69@hotmail.com Profesional
Independiente

28 NEIVA Brenda mírele mazutier García CARRERA 6 No
11-70 8715174 / 3153253065
brenda_mazutier@hotmail.com Profesional
Independiente

29.NEIVA JAIME QUINTERO DELGADO CRA 7 # 12-29
8716004 saradelpilar5@hotmail.com Profesional
Independiente

30.NEIVA CLAUDIA ELENA RUIZ JARAMILLO AVENIDA
LA TOMA NO 13-39 8 721816 lenaruiz2020@yahoo.es
Profesional Independiente

31.NEIVA CAJA DE COMPENSACION FAMILIAR DEL
HUILA CALLE 8 No 10 - 60 8756673
ips@comfamiliarhuila.com Instituciones – IPS

32. NEIVA CAJA DE COMPENSACION FAMILIAR DEL
HUILA IPS SAN JORGE Calle 21 con carrera 25 vía al
Caguan 8713092 EXT.170

ipscaomfamiliarneiva@hotmail.com Instituciones -
IPS

33. NEIVA JOSE IGNACIO MARIN CASTAÑO EDF
METROPOLITANO TORRE A OF 401 Profesional
Independiente

34. NEIVA CENTRO DE SALUD LAS GRANJAS CALLE 34 #
8-30 8726363 info@esecarmenemiliaospina.gov.co
Instituciones – IPS

35. NEIVA PUESTO DE SALUD EDUARDO SANTOS
ZONA NORTE CALLE 81 No. 5-46 8726363
info@esecarmenemiliaospina.gov.co Instituciones –
IPS

36. NEIVA PUESTO DE SALUD FORTALECILLAS
carrera 5 Calle 3 8726363
info@esecarmenemiliaospina.gov.co Instituciones –
IPS

37. NEIVA CENTRO DE SALUD SAN LUIS ZONA NORTE
San Luis 8726363 ext. 6550
info@esecarmenemiliaospina.gov.co Instituciones –
IPS

38. NEIVA CENTRO DE SALUD SIETE DE AGOSTO ZONA
ORIENTE CALLE 11 # 25-45 8726363 Ext. 6400
info@esecarmenemiliaospina.gov.co Instituciones –
IPS

39. NEIVA CENTRO DE SALUD LAS PALMAS ZONA
ORIENTE CALLE 18A ENTRE CRA 54 Y 55 8726360
info@esecarmenemiliaospina.gov.co Instituciones –
IPS
40. NEIVA PUESTO DE SALUD VEGALARGA ZONA
ORIENTE Vegalarga 8726363
info@esecarmenemiliaospina.gov.co Instituciones –
IPS
41. NEIVA CENTRO DE SALUD IPC ZONA SUR CALLE 21C
28-13 8726363 Ext. 6200
info@esecarmenemiliaospina.gov.co Instituciones –
IPS
42. NEIVA PUESTO DE SALUD EL CAGUAN ZONA SUR El
Caguan 8726363 ext. 6540
info@esecarmenemiliaospina.gov.co Instituciones -
IPS
43. NEIVA CENTRO DE SALUD CANAIMA CARRERA
22 CON CALLE 26 SUR 8726363
info@esecarmenemiliaospina.gov.co Instituciones –
IPS
44. NEIVA MONICA PATRICIA CABEZAS RODRIGUEZ
AVDA LA TOMA # 4-24 8711323
monyk2012@gmail.com Profesional Independiente
45. NEIVA Marisol Porras Ortiz Calle 11 No. 6-32 8721409
odontolandia@hotmail.com Profesional Independiente

46. NEIVA JUAN CARLOS GOMEZ RUBIANO CALLE
9 5 92 8710586 JUANCGOMEZ@GMAIL.COM
Profesional Independiente

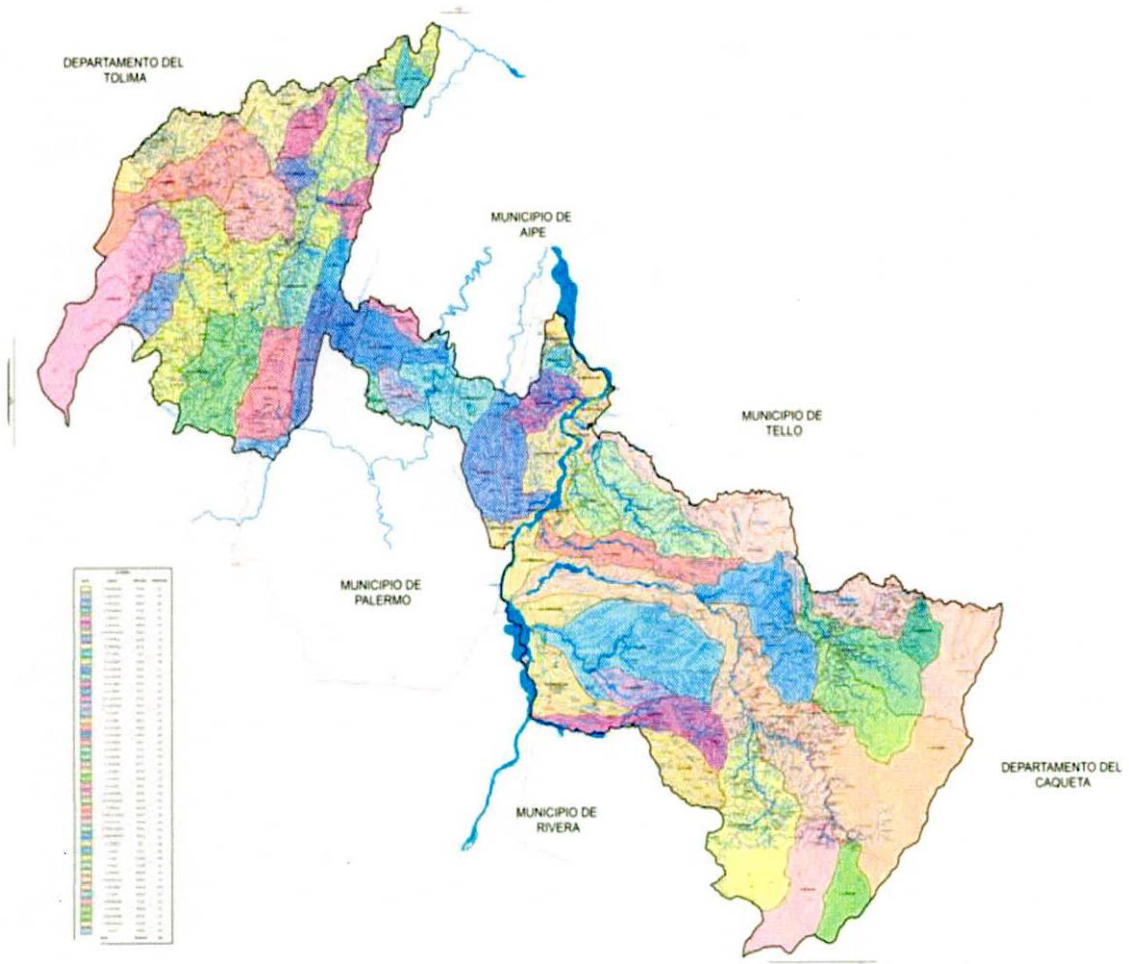
47. NEIVA Magisterio Tipo A 1 Carrera 5 A # 18 A 51
3158006907 emcosalud@emcosalud.com
Instituciones – I

8. ANÁLISIS DE DEMANDA

La localización de una empresa debe ser estratégica para el servicio o productos que se va ofrecer y que este produzca reacción y sentimientos en los clientes es un factor clave y determinante para el éxito.

Sera un lugar donde la mayoría de la población debe pasar por el lugar yes ahí donde la infraestructura y primera imagen llamaran la atención.

La población que se espera atender en la clínica odontológica Linda Osorio es desde estrato 3 por esa misma razón estará ubicada en un barrio donde se encuentra una población estrato 4 en adelante , se va ofrecer un servicio completamente integral , dándole un precio a la valoración porque en dichas valoraciones se va atender , planificar , cotizar e indagar lo que desea el paciente , se tomaran fotografías profesionales orales para la planificación inmediata de cómo puede ser el resultado final de cada paciente llamando a este momento odontología emocional, seguido de esto si se realizara una cotización completa de su tratamiento y pasara por cada especialista para dar inicio a su tratamiento, no se tendrán valoraciones incompletas ni cortas en tiempo.



9. ANÁLISIS ORGANIZACIONAL Y LEGAL

9.1 MISIÓN:

Ofrecer a nuestros pacientes una experiencia agradable donde se sientan cómodos e importantes, tener para ellos el mejor equipo de profesionales que los ayuden a solucionar sus necesidades y estar a la vanguardia de la tecnología mas avanzada.

9.2 VISIÓN

En el año 2025 posicionarse como una clínica de alta calidad y excelencia donde el paciente se vea integralmente y se puedan satisfacer sus necesidades, ser una clínica reconocida por su servicio y la mejor tecnología que se pueda ofrecer.

9.3 VALORES :

- 1. Calidad** : Ofrecer a los pacientes el máximo rigor cualitativo en sus tratamientos / procedimientos sin poner en riesgo la seguridad del paciente buscando siempre resultados de calidad a la hora de trabajar.
- 2. Pasión** : Atender con amor , dedicación y completamente comprometidos con el trabajo que a cada uno le corresponde .

3. **Honestidad** : Siempre actuar con fidelidad ante el paciente con respecto al tratamiento ideal y precios , ser leal con la misma empresa .
4. **Trato humano y personalizado** : Todos tendrán respeto entre empleados y para el paciente así se lograra un ambiente mucho mas agradable y hacer sentir al paciente cómodo y atendido de la mejor manera .

9.4 LOGO



9.5 MATRIZ DOFA

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES	DEBILIDADES	AMENAZAS
Servicios de alta calidad.	Estudio de la población a la que se ofrece el servicio	No tener un equipo de empleados con buena relación	Estancamiento de la empresa
Ambiente agradable y cómodo , disfrutando ultima tecnología	Planificación de la empresa para llegar a cumplir su visión.	Toma de malas decisiones para la empresa	No darse a conocer de la mejor manera
Una población que desea mejorar sus dientes, sonrisa y aspecto	Excelente servicios y productos a ofrecer con profesionales de calidad.	Mal manejo de insumos	Aumento de promociones y bajos precios en la competencia

Tabla 1 . Matriz DOFA Clínica Linda Osorio

9.6 POLITICA DE CALIDAD

La Clínica odontológica Linda Osorio prestara un servicio con la mejor calidad ofrecida, de la mano con excelentes profesionales para que nuestros clientes obtengan lo que llegan buscando y sean ellos mismos quien realicen la publicidad de la clínica con sus buenos comentarios y recomendación.

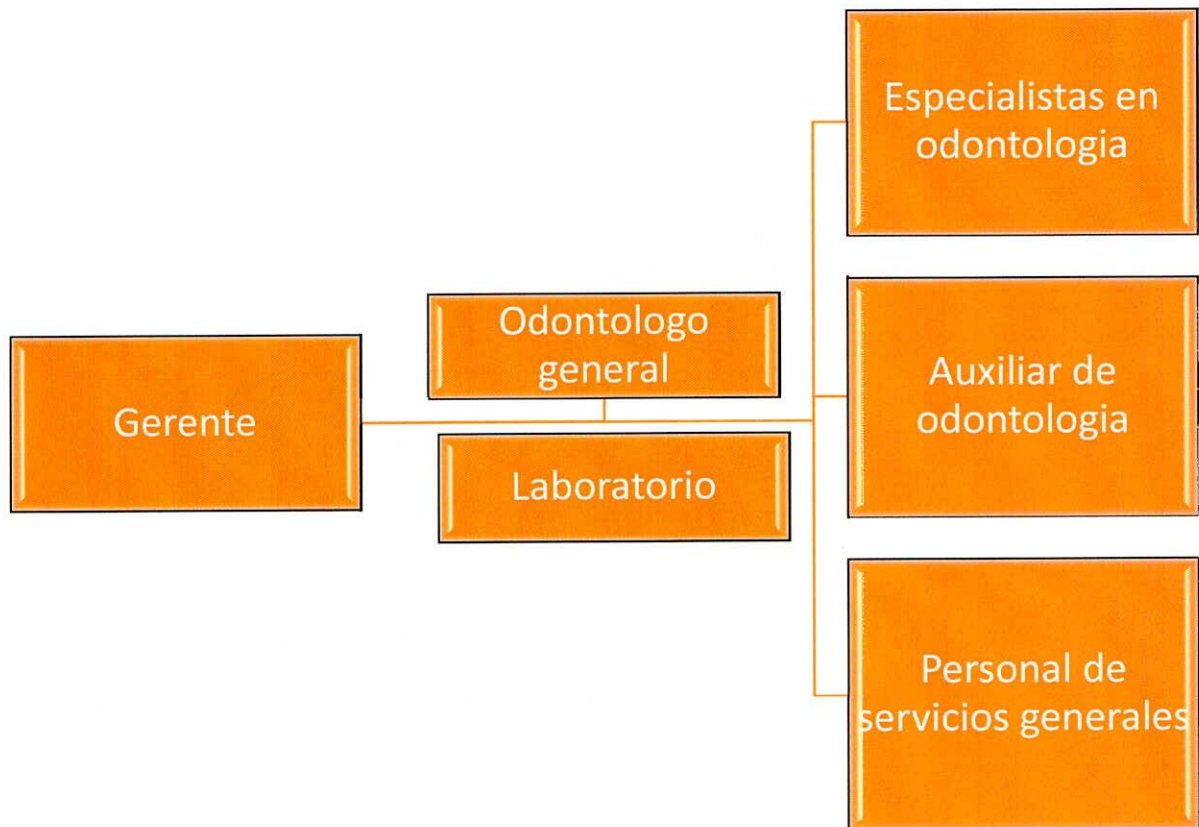
9.6.1 Objetivos de Calidad

- 1.Ofrecer tratamientos con calidad será el principal éxito de nuestro clínica, dando garantía de los tratamientos por vida.
- 2.Buscar la manera de seguir surgiendo para posicionarnos como una de las mejores clínicas no solo por sus tratamientos no por la atención y bienestar que se busca para los pacientes.
- 3.Tener una buena comunicación con el equipo de trabajo y clientes.

9.7 Motivación

Crear la clínica odontológica me motiva porque es una oportunidad para seguir surgiendo y es un sueño para llevar acabo todo lo aprendido, un negocio donde se va ayudar a muchas personas mejorando su calidad de vida y sus sonrisas, será un ingreso para el bienestar de mi familia y las personas que harán parte de este proyecto ya que tendrán un empleo.

9.8 Estructura Organizacional



GERENTE: Es el encargado de planificar, organizar, dirigir, controlar toda la parte administrativa de la clínica, quien estará trabajando para cumplir metas a largo y corto plazo , estará pendiente de todos los empleados para hacer un buen equipo motivándolos y delegando , es el único que tomara las decisiones de la clínica para mejoras.

ODONTOLOGO GENERAL: El profesional encargado de realizar valoraciones , recibir al paciente nuevo y antiguo, llevar acabo procedimientos de baja complejidad y remitir al paciente al área correspondiente.

Debe tener habilidades de comunicación , porque será quien realice preguntas y explicara con claridad el tratamiento del cual necesita el paciente

LABORATORIO: Laboratorio dental es quien recibe los trabajos de los profesionales para realizar una parte muy importante de cada procedimiento que es entregar los mejores trabajos que serán llevados a boca, utilizando ultima tecnología y los mejores materiales del mercado; para dar una excelente garantía.

ESPECIALISTAS EN ODONTOLOGIA : Profesionales que han realizado una especialidad para ofrecer un servicio exclusivo en dichas áreas , estarán al tanto de cualquier necesidad del paciente , trabajaran todos en equipo para realizar tratamientos integrales y completos donde cada especialista aporte sus conocimientos teórico-practico .

AUXILIAR DE ODONTOLOGIA : La persona que siempre estará acompañando a cada profesional para lo que cada uno necesite ahorrando tiempo y mejorando el servicio , tendrá toda la unidad lista con su respectivo instrumental y materiales que se van a utilizar con cada persona.

Hará el acompañamiento al paciente ,realizara la adecuada limpieza y esterilización de cada instrumental requerido , debe ser una persona muy amable y atento.

PERSONAL DE SERVICIOS GENERALES : Un equipo de personas que tendrán todas las instalaciones de la clínica en optimas condiciones para servicios delos pacientes y los mismo empleados de toda la clínica , tendrán la clínica con un olor agradable para todas las personas que ingresen al lugar.

9.9 PROTOCOLO DE PROCEDIMIENTOS :

RESINAS COMPUESTAS:

- Se retira caries
- Realizar cavidad
- Aislamiento absoluto
- Desmineralizante
- Lavo, seco
- Adhesivo
- Foto polimerizar
- Resina en capas
- Foto polimerizar
- Se pule y verifica oclusión

EXODONCIAS

- Anestesia
- Sindesmotomia
- Luxación
- Tracción
- Exodoncia propiamente dicha
- Manejo del alveolo
- Irrigación
- Sutura
- Recomendaciones

BLANQUEAMIENTO

- Profilaxis
- Abrebocas
- Barrera gingival

- Foto polimerización
- Gel de aclaramiento (peróxido)
- Lámpara durante 10 minutos
- Retirar y repetir el procedimiento 3 veces
- Aplicar flúor neutro durante 5 minutos
- Recomendaciones

ENDODONCIA

- Anestesia
- Aislamiento absoluto
- Apertura de la cámara pulpar
- Instrumentación de conductos
- Limpiar conductos
- Irrigación
- Obturación de conductos
- Toma de RX
- Ionómero /resina

PROFILAXIS

- Limpieza con cepillo y pasta profiláctica
- Ultrasonido si requiere
- Indicaciones

PROTESIS TOTAL

- Impresión preliminar
- Impresión definitiva
- Registros interoclusales
- Prueba enfilado
- Prueba índices
- Prueba final

- Entrega final
- Recomendaciones
- Controles

PROTESIS REMOVIBLE

- Toma de impresión preeliminar
- Elaboración de cubeta individual
- Sellado periférico
- Toma de impresión definitiva
- Vaciado
- Diseño de la prótesis con y sin ganchos
- Prueba de metal
- Prueba de enfilado
- Arilado
- Entrega , Recomendaciones
- Controles

CORONA METAL – PORCELANA

- Toma de impresión preeliminar
- Preparación del diente pilar
- Provisionalización
- Toma de impresión definitiva con silicona
- Prueba de metal
- Toma de color
- Prueba de porcelana
- Glaseado
- Cementación
- Recomendaciones
- Control de oclusión

ALARGAMIENTO CORONAL

- Radiografía periapical del diente a tratar
- Exámenes de laboratorio
- Asepsia y antisepsia
- Anestesia Local
- Incisión a bisel interno para retirar el tejido
- Osteotomía si requiere
- Reposición del tejido
- Sutura
- Recomendaciones
- Medicación
- Controles

REMODELADO OSEO

- Radiografía panorámica
- Exámenes de laboratorio
- Asepsia y antisepsia
- Anestesia local
- Incisión
- Levantamiento de colgajo
- Osteotomía
- Verificación del reborde
- Reposición del tejido blando
- Confrontación del tejido para sutura
- Indicaciones
- Medicación
- Controles

DRENAJE DE ABSCESO ORAL

- Radiografía
- Medicación
- Anestesia local
- Incisión en la fistula
- Drenaje
- Remoción del tejido infeccioso
- Medicación
- Controles

NUCLEO

- Tratamiento de conducto previo
- Radiografía periapical
- Desobturación
- Aislamiento absoluto
- Elaboración del patrón de núcleo
- Radiografía
- Preparación y pulido
- Provisionalización
- Envío al laboratorio para el colado
- Prueba / radiografía
- Cementación
- Control de oclusión
- Provisionalización
- Programación de próxima cita

PLACA MIORELAJANTE

- Toma de impresión
- Elaboración de placa en acetato
- Activación de placa

- Indicaciones
- Controles

PULPOTOMIA

- Radiografía
- Aislamiento absoluto
- Remoción del tejido cariado
- Al momento del sangrado mota de algodón con formocresol durante 5 minutos
- Aplicación de eugenotolo
- Radiografía
- Próxima cita obturación definitiva con ionomero reconstructor
- Adaptación de corona metálica
- Se verifica oclusión
- Controles e indicaciones

APLICACIÓN DE FLUOR EN BARNIZ

- Profilaxis para eliminar placa bacteriana
- Aislamiento relativo
- Aplicación de flúor diente por diente
- Indicaciones
- Control

10. HABILITACIÓN DE LA CLINICA

Ministerio de salud y protección social , resolución numero 2003 de 2014 (28 de mayo 2014) , La cual se definen los procedimientos y condiciones de inscripción de los prestadores de servicios de salud y habilitación de servicios de salud.

El sistema único de habilitación es el conjunto de normas , requisitos y procedimientos mediante los cuales se establece, registra , verifica y controla el cumplimiento de las condiciones básicas; es para dar seguridad a los usuarios frente a los posibles riesgos asociados a la prestación de servicios y son de obligatorio cumplimiento por parte del prestador de salud.

Las condiciones de habilitaciones que deben cumplir los prestadores de servicios de salud , para su entrada y permanencia en el sistema obligatorio de garantía de calidad de la atención de salud , deben cumplir las siguientes condiciones :

1. Capacidad técnico – administrativa
2. Suficiencia patrimonial y financiera
3. Capacidad tecnológica y científica

Para la inscripción o habilitación se deben tener los siguientes documentos :

- ✓ Instrumento de autoevaluación , el documento no debe imprimirse , se presenta diligenciado y grabado en un CD.

- ✓ Formulario de inscripción o de novedades debidamente diligenciado (impreso) el documento debe imprimirse completo en original y copia
- ✓ Copia del documento de identificación
- ✓ Copia del diploma de profesional / especialista con convalidación , si se requiere.
- ✓ Copia de la tarjeta profesional o resolución de autorización para el ejercicio profesional en todo territorio nacional , esta ultima es para profesiones que no tienen colegiatura como Odontología.

10.1 ESTÁNDARES Y CRITERIOS DE HABILITACIÓN

- **Talento humano** : El prestador de servicios de salud determina la cantidad necesaria de talento humano requerido para cada uno de los servicios ofertados.
Los prestadores deben demostrar que desarrollaron acciones de formación continua del talento humano en salud , esta el odontólogo y especialista.
- **Infraestructura** : Disponibilidad de sala de espera con unidad sanitaria .
Condiciones de orden , aseo , limpieza y desinfección diaria , las instalaciones eléctricas deben estar en buenas condiciones para evitar posibles accidentes , las áreas de circulación como pasillo deben estar completamente libres de obstáculos de manera que los pacientes tengan circulación, las escaleras y rampla estará en material antideslizante o con materiales que garanticen seguridad también al momento de utilizarlo ya que debe llevar pasamanos.
Los pisos , paredes y techos de todos los servicios deben ser de fácil limpieza y estar en buenas condiciones de presentación y fácil limpieza.

Lavamanos mínimo uno por cada 3 unidades , barrera física o móvil entre unidades , ambiente independiente para disposición de residuos

- **Dotación** : Contar con la unidad odontológica , negatoscopio , compresor de aire , disponibilidad mínima de juegos de instrumental básico de acuerdo a la capacidad instalada.
En consultorios donde atiende el especialista además del instrumental básico se cuenta con el equipo e instrumental necesario según la especialidad.
Utilizar los equipos que cuenten con condiciones técnicas de calidad y soporte técnico – científico , realizar mantenimiento de los equipos con revisiones periódicas de carácter preventivo y calibración de equipos , cumpliendo con los requisitos e indicaciones dadas por fabricante y con controles de calidad de uso corriente.
- **Medicamentos e insumos** : Todo prestador de servicios de salud debe llevar registros con información de todos los medicamentos para uso humano requeridos para la prestación de los servicios a ofrecer , todos los registros deben incluir el principio activo , forma farmacéutica , concentración, lote , fecha de vencimiento , presentación comercial y registro sanitario vigente expedido por INVIMA.
- **Procesos prioritarios** : Contar con un programa de seguridad del paciente que provee una adecuada herramienta para la identificación y gestión de eventos adversos.
Detección , prevención y reducción del riesgo de infecciones asociadas a la atención , cuenta con un

protocolo de lavado de manos documentado e implementado en los 5 momentos , todos los protocolos de bioseguridad .

- **Historia clínica** : Todos los pacientes que ingresan por primera vez requieren apertura de historia clínica , todos los pacientes deben tener su historia clínica , deben ser historias únicas , las historias clínicas se encuentran adecuadamente identificadas con los contenidos mínimos que incluyen datos de identificación , anamnesis , tratamientos y anexos.

Las historias clínicas no deben tener tachones , deben ser diligenciados en forma legible , sin tachones , sin dejar espacios en blanco y sin utilizar siglas cada anotación debe llevar fecha y hora en la misma que se realiza.

Son diligenciados y conservados garantizando la custodia y confidencialidad en archivo único.

- **Interdependencia** : Disponibilidad de imagenología , proceso de esterilización , transporte asistencial cuando fuera de las salas de cirugía , se realicen procedimientos bajo sedación grado 1 y 2.

10.2 CONSENTIMIENTO INFORMADO

Documento legal donde el paciente firma la aprobación después de explicarle el tratamiento que es todo lo que va realizar el profesional , posibles riesgos y en conocimiento el paciente acepta y firma para dar inicio.

Lo que allí no se encuentra firmado se da por entendido que nunca fue informado al paciente y compromete inmediatamente al profesional si llegase al suceder algo.

Es necesario que la persona que va a firmar ya sea el paciente o personas que representan a niños o pacientes sin capacidad de velar por ellos mismos, este en su plena capacidad de decisión.

Si se llega a presentar un posible riesgo de los cuales están en el consentimiento el profesional podrá defenderse con este documento si el paciente decide demandar al decir que no sabía lo que podía suceder, por esta razón se debe ser completamente claro, honesto con el paciente para evitar problemas judiciales.

11. ANALISIS FINANCIERO

Es el estudio de un estimado a la inversión inicial hablando de materiales, instrumental y maquinaria para poder iniciar a materializar e iniciar con el proyecto, se buscan valores reales para poder realizar el valor de la inversión inicial.

Se tendrá en cuenta el valor de todo el proceso legal, publicidad, para dar apertura al proyecto.

11.1 Insumos y materiales

Estos insumos y materiales son necesarios para dar apertura en la clínica, los exige la ley y contamos con muchos más para evitar posibles momentos incómodos con el paciente ya que cada procedimiento tiene su protocolo y respectivo material, en odontología se cuentan con varios proveedores en el país las cuales es posible dialogar para no comprar a un alto costo ya que es por cantidad.

Los insumos en odontología tienen fecha de vencimiento mínimo a un año y medio así estaremos pendiente a que el insumo se vaya acabar y después de cierta fecha estar

evaluando la fecha de vencimiento para no quedarnos con material sin utilizar.

Tabla de insumos y materiales.

INSUMOS/MATERIALES	CANTIDAD	VALOR
Resina 3M por tubo	6	\$600.000
Adhesivo	1	\$65.000
Desmineralizante	1	\$20.000
Rollos de algodón paquete	10	\$30.000
Paquetes de gasa	4	\$20.000
Cemento temporal	1	\$50.000
Cemento resinoso	1	\$70.000
Silicona liviana	1	\$120.000
Silicona pesada	1	\$130.000
Polaoffice	1	\$220.000
Pasta diamantada	1	\$30.000
Alginato paquete	2	\$60.000
Telas de caucho caja	2	\$12.000
Puntas para pistola	15	\$3.000
Pasta profiláctica	2	\$4.000
Alcohol	1	\$1.500
Sutura 000	10	\$10.000
Suero fisiológico	3	\$15.000
Hilos retractores	2	\$6.000
Cera base caja	2	\$16.000
Acrílico	2	\$25.000
Papel de articular	3	\$6.000
Tiras de millar paquete	20	\$10.000
Anestesia carpules por 10	10	\$30.000
Anestesia tópica	1	\$2.500
Flúor neutro	12	\$24.000

Cubetas	2	\$80.000
Vaselina	1	\$400
Visor	3	\$45.000
Pistola para silicona	1	\$80.000
	Total	\$1.785.400

11.2 Maquinaria e instrumental

Esta maquinaria e instrumental no tiene fecha de vencimiento es un equipo que se cambiara en el momento que ya su uso no sea el mejor , será una inversión que no se volverá hacer en varios años.

MAQUINARIA/INSTRUMENTAL	CANTIDAD	VALOR
Unidad dental	3	\$36.000.000
Compresor	3	\$2.700.000
Auto clave	1	\$3.900.000
Lámpara de foto curado	1	\$1.100.000
Básicos	10	\$60.000
Sondas	10	\$65.000
Espátula de resinas	3	\$60.000
PKT	3	\$10.000
Instrumental de cirugía	2	\$900.000
Hojas de Bisturí	30	\$9.000
Eyector paquete de 100.	3	\$27.000
Eyector quirúrgico	20	\$20.000
Kit de Fresas para preparaciones	2	\$320.000

Kit de fresas para pulido	2	\$340.000
Discos Soflex 3M	2	\$240.000
Abrebocas	10	\$5.000
Pieza de alta	1	\$700.000
Microomotor	1	\$560.000
Contrangulo	1	\$650.000
Agujas largas y cortas	100	\$30.000
Pinpoyos	10	\$20.000
Puntas siliconadas	6	\$30.000
Kit de Grapas	3	\$72.000
Instrumental para aislamiento	2	\$60.000
Cepillos Profilácticos	50	\$10.000
Ultrasonido	1	\$850.000
Curetas Completas	12	\$720.000
Instrumental para tallar	5	\$75.000
Pinceles para estética	2	\$280.000
Espejo facial	4	\$80.000
Secria	3	\$60.000
Espátulas de estética	5	\$600.000
Jeringa Carpule	3	\$45.000
Papel de articular	2	\$800
Arco de Young	2	\$7.000
Curetas para caries	3	\$135.000
Banda Matriz	2	\$50.000
Cuñas interproximales Paquete	3	\$27.000
Espátula para cemento	2	\$100.000
Loseta de vidrio	2	\$6.000

Tijeras de tejido	2	\$40.000
Tijeras para material	2	\$35.000
Tijeras curvas	2	\$25.000
Empaquetador de Hilo	1	\$80.000
Calibrador para Metal	1	\$25.000
Removedor de coronas	1	\$50.000
7ª	4	\$12.000
Stanback	1	\$800.000
Pincel de marta	1	\$2.000

VALOR TOTAL \$51.992.800

11.3 Nomina

NOMINA	VALOR x 1.53(Ley)	TOTAL
Auxiliar de odontología	\$900.000	\$1.377.000
Recepcionista	\$800.000	\$1.224.000
Vigilante 24 horas	\$2.500.000	\$2.500.000
Servicios generales	\$737.017	\$1.127.636
Gerente	\$2.000.000	\$3.060.000
	VALOR TOTAL	\$9.288.636
		X 12 meses
	VALOR TOTAL AL AÑO	\$111.463.632

➤ INVERSION INICIAL Y NOMINA DEL PRIMER AÑO

NOMINA 12 MESES	\$111.463.432	}	(+)
MAQUINARIA E INSTRUMENTAL	\$51.992.800		
VALOR TOTAL	\$163.456.432	}	(+)
MATERIAL E INSTRUMENTAL	\$1.785.400		
VALOR TOTAL INVERSION INICIAL	\$165.241.832		

12. PROYECCIÓN

La proyección es la cantidad de ingresos que la empresa espera recibir mes a mes para buscar su punto de equilibrio, en que momento se recupera lo invertido; es la previsión de ventas la cual nos ayudara a determinar como va la empresa. Se definen los aumentos del nivel y precios de cada servicio , se establecen metas razonables las cuales puedan ser alcanzadas , siempre se debe estudiar el comportamiento de la economía de la empresa para tener claros los posibles inconvenientes.

- ✓ Servicio 1 : Odontología general
- ✓ Servicio 2 : Estética dental
- ✓ Servicio 3 : Ortodoncia
- ✓ Servicio 4 : Periodoncia
- ✓ Servicio 5: Rehabilitación
- ✓ Servicio 6: Endodoncia
- ✓ Servicio 7: Odontopediatria

12.2 MES 1

SERVICIO	INGRESO AL MES	% AL PROFESIONAL	LIBRES	
Odontología general	\$2.000.000	\$700.000	\$1.300.000	TOTAL AL MES
Estética dental	\$4.000.000	\$1.800.000	\$2.200.000	\$3.500.000

12.3 MES 2

SERVICIO	INGRESO AL MES	% AL PROFESIONAL	LIBRES	
Odontología general	\$4.000.000	\$1.400.000	\$2.600.000	TOTAL AL MES
Estética dental	\$8.000.000	\$3.600.000	\$4.400.000	\$11.675.000
Ortodoncia	\$7.500.000	\$3.375.000	\$4.125.000	
Periodoncia	\$1.000.000	\$450.000	\$550.000	

12.3 MES 3

SERVICIO	INGRESO AL MES	% AL PROFESIONAL	LIBRES	
Odontología general	\$5.000.000	\$1.750.000	\$3.250.000	TOTAL AL MES
Estética dental	\$10.400.000	\$4.680.000	\$5.720.000	\$17.825.000
Ortodoncia	\$12.000.000	\$5.400.000	\$6.600.000	
Periodoncia	\$1.600.000	\$720.000	\$880.000	
Rehabilitación	\$2.500.000	\$1.125.000	\$1.375.000	

12.4 MES 4

SERVICIO	INGRESO AL MES	% AL PROFESIONAL	LIBRES	
Odontología general	\$5.000.000	\$1.750.000	\$3.250.000	TOTAL AL MES
Estética dental	\$10.400.000	\$4.680.000	\$5.720.000	\$17.825.000
Ortodoncia	\$12.000.000	\$5.400.000	\$6.600.000	
Periodoncia	\$1.600.000	\$720.000	\$880.000	
Rehabilitación	\$2.500.000	\$1.125.000	\$1.375.000	

12.4 MES 5

SERVICIO	INGRESO AL MES	% AL PROFESIONAL	LIBRES	
Odontología general	\$5.500.000	\$1.425.000	\$3.575.000	TOTAL AL MES
Estética dental	\$12.800.000	\$5.760.000	\$7.040.000	\$25.382.500
Ortodoncia	\$14.500.000	\$8.775.000	\$10.725.000	
Periodoncia	\$2.600.000	\$1.170.000	\$1.430.000	
Rehabilitación	\$4.000.000	\$1.800.000	\$2.200.000	
Endodoncia	\$750.000	\$337.500	\$412.500	

12.6 MES 6

SERVICIO	INGRESO AL MES	% AL PROFESIONAL	LIBRES	
Odontología general	\$5.500.000	\$1.425.000	\$3.575.000	TOTAL AL MES
Estética dental	\$12.800.000	\$5.760.000	\$7.040.000	\$25.382.500
Ortodoncia	\$14.500.000	\$8.775.000	\$10.725.000	
Periodoncia	\$2.600.000	\$1.170.000	\$1.430.000	
Rehabilitación	\$4.000.000	\$1.800.000	\$2.200.000	
Endodoncia	\$750.000	\$337.500	\$412.500	

12.7 MES 7

SERVICIO	INGRESO AL MES	% AL PROFESIONAL	LIBRES	
Odontología general	\$6.000.000	\$2.100.000	\$3.900.000	TOTAL AL MES
Estética dental	\$16.000.000	\$7.200.000	\$8.800.000	\$29.887.500
Ortodoncia	\$22.500.000	\$10.125.000	\$12.375.000	
Periodoncia	\$3.000.000	\$1.350.000	\$1.650.000	
Rehabilitación	\$4.000.000	\$1.800.000	\$2.200.000	
Endodoncia	\$1.250.000	\$562.500	\$687.500	
Odontopediatría	\$500.000	\$225.000	\$275.000	

12.8 MES 8

SERVICIO	INGRESO AL MES	% AL PROFESIONAL	LIBRES	
Odontología general	\$6.000.000	\$2.100.000	\$3.900.000	TOTAL AL MES
Estética dental	\$16.000.000	\$7.200.000	\$8.800.000	\$29.887.500
Ortodoncia	\$22.500.000	\$10.125.000	\$12.375.000	
Periodoncia	\$3.000.000	\$1.350.000	\$1.650.000	
Rehabilitación	\$4.000.000	\$1.800.000	\$2.200.000	
Endodoncia	\$1.250.000	\$562.500	\$687.500	
Odontopediatría	\$500.000	\$225.000	\$275.000	

12.9 MES 9

SERVICIO	INGRESO AL MES	% AL PROFESIONAL	LIBRES	
Odontología general	\$6.000.000	\$2.100.000	\$3.900.000	TOTAL AL MES
Estética dental	\$16.000.000	\$7.200.000	\$8.800.000	\$29.887.500
Ortodoncia	\$22.500.000	\$10.125.000	\$12.375.000	
Periodoncia	\$3.000.000	\$1.350.000	\$1.650.000	
Rehabilitación	\$4.000.000	\$1.800.000	\$2.200.000	
Endodoncia	\$1.250.000	\$562.500	\$687.500	
Odontopediatría	\$500.000	\$225.000	\$275.000	

12.10 MES 10

SERVICIO	INGRESO AL MES	% AL PROFESIONAL	LIBRES	
Odontología general	\$6.000.000	\$2.100.000	\$3.900.000	TOTAL AL MES
Estética dental	\$16.000.000	\$7.200.000	\$8.800.000	\$29.887.500
Ortodoncia	\$22.500.000	\$10.125.000	\$12.375.000	
Periodoncia	\$3.000.000	\$1.350.000	\$1.650.000	
Rehabilitación	\$4.000.000	\$1.800.000	\$2.200.000	
Endodoncia	\$1.250.000	\$562.500	\$687.500	
Odontopediatria	\$500.000	\$225.000	\$275.000	

12.11 MES 11

SERVICIO	INGRESO AL MES	% AL PROFESIONAL	LIBRES	
Odontología general	\$6.000.000	\$2.100.000	\$3.900.000	TOTAL AL MES
Estética dental	\$16.000.000	\$7.200.000	\$8.800.000	\$29.887.500
Ortodoncia	\$22.500.000	\$10.125.000	\$12.375.000	
Periodoncia	\$3.000.000	\$1.350.000	\$1.650.000	
Rehabilitación	\$4.000.000	\$1.800.000	\$2.200.000	
Endodoncia	\$1.250.000	\$562.500	\$687.500	
Odontopediatria	\$500.000	\$225.000	\$275.000	

12.12 MES 12

SERVICIO	INGRESO AL MES	% AL PROFESIONAL	LIBRES	
Odontología general	\$6.000.000	\$2.100.000	\$3.900.000	TOTAL AL MES
Estética dental	\$16.000.000	\$7.200.000	\$8.800.000	\$29.887.500
Ortodoncia	\$22.500.000	\$10.125.000	\$12.375.000	
Periodoncia	\$3.000.000	\$1.350.000	\$1.650.000	
Rehabilitación	\$4.000.000	\$1.800.000	\$2.200.000	
Endodoncia	\$1.250.000	\$562.500	\$687.500	
Odontopediatria	\$500.000	\$225.000	\$275.000	

12.12 PROYECCION TOTAL

En la proyección mes a mes encontramos que el punto de equilibrio será en el mes 3.

MES	INGRESO
1	\$3.500.000
2	\$11.675.000
3	\$17.825.000
4	\$17.825.000
5	\$25.382.500
6	\$25.382.500
7	\$29.887.500
8	\$29.887.500
9	\$29.887.500
10	\$29.887.500
11	\$29.887.500
12	\$29.887.500

13. CONCLUSIONES

Se concluye que el proyecto es completamente viable , es un proyecto innovador para la población, la región lo necesita.

El estudio que se realiza encontramos un punto de equilibrio pronto ya que se tiene los medios para con seguirlo y porque no será una clínica como la que ya tiene la ciudad , se ofrecerá un servicio completo y con la mejor gama de especialistas.

Neiva es una ciudad que esta creciendo muy rápido y el índice de la población que allí encontramos requiere de estos tratamientos que va ofrecer la clínica odontológica , es una ciudad grande que va necesitar todo en la misma sin necesidad de trasladarse hasta la ciudad de Bogotá para conseguir lo que se necesita.

Este estudio nos arroja la información necesaria para iniciar con este proyecto familiar entrando fuerte al mercado.

14. REFERENCIAS

- www.crecenegocios.com/analisis-interno
- innokabi.com/canvas-de-modelo-de-negocio
- www.carreterascolombia.com/huila
- [/www.minsalud.gov.co/Normatividad.../Resolución](http://www.minsalud.gov.co/Normatividad.../Resolución)
- www.dinero.com
- www.eltiempo.com
- www.colombia.com › Turismo
- <https://ccneiva.org/>
- www.marketingyfinanzas.net/