



unicoc
Institución Universitaria Colegios de Colombia

CONSULTORIO ODONTOLOGICO ESPECIALIZADO CINDY GAITAN R.

DRA. CINDY NEYLA GAITAN

DRA. SORAYA DEL PILAR RODRIGUEZ

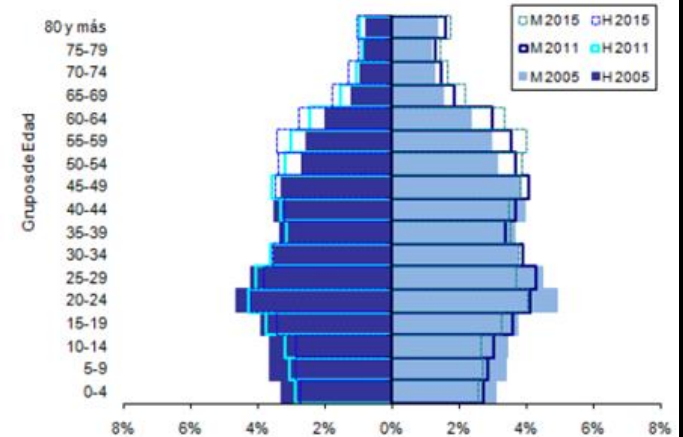
DIRECTOR

DR. WILLIAM PETER TORRES

INTRODUCCIÓN



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, 2008 - 2015

FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

- ¿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?



PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

- La decisión para la creación del consultorio odontológico especializado Cindy Gaitán R. en el barrio los Alcázares, surgió en el momento de observar la falta de clínicas odontológicas especializadas y/o consultorios para resolver los problemas funcionales presentes en la cavidad oral de acuerdo con la población de dicho sector, estas consideraciones fueron tomadas en cuenta para el inicio de este proyecto.



OBJETIVOS

- **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



METODOLOGIA

- Se realizó una Demanda de Mercado a los habitantes del barrio, donde el método utilizado fue 51 encuestas de 10 preguntas.
- Por otro lado se realizó una encuesta de comercio para saber cuáles son las competencias existentes en este medio no se pudo investigar y se decidió realizar un trabajo de campo.
- El diseño locativo se realizó con un arquitecto y un ingeniero civil.
- El análisis financiero se desarrolló con herramientas utilizadas para la evaluación de proyectos.

ENCUESTA CLINICA ODONTOLÓGICA ESPECIALIZADA

NOMBRE _____

SECTOR DE RESIDENCIA _____

1) ¿Quién le presta sus servicios odontológicos?

EPS _____ IPS _____ OTRO _____

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

CASA _____ TRABAJO _____ NINGUNA DE LAS DOS _____

3) ¿Conoce alguna clínica odontológica especializada en el sector?

SI _____ NO _____

4) Si su respuesta es positiva responda ¿Ha asistido a alguna?

SI _____ NO _____

5) ¿Cree usted que debería existir una Clínica Odontológica Especializada en el Sector del Barrio Siete de Agosto?

SI _____ NO _____

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

1. Nada Satisfecho
2. Medianamente Satisfecho
3. Muy Satisfecho

7) ¿Los tratamientos realizados en su consulta odontológica cumplen con sus expectativas y necesidades?

SI _____ NO _____

8) ¿Hace cuánto tiempo fue la última vez que visitó al odontólogo?

1. No he ido nunca
2. Hace más de 2 años
3. Entre 1 y 2 años
4. Entre 6 meses y 1 año
5. Hace menos de 6 meses

9) El tiempo de espera entre citarlo y que se acople a su disponibilidad y necesidades de su tratamiento

SI _____ NO _____

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

1. Folletos informativos sobre odontología
2. Folletos informativos sobre actividades médicas
3. Televisión/ videos
4. Prensa/revista

MARCO TEÓRICO

- ODONTOLOGIA GENERAL



REHABILITACION ORAL



- ORTODONCIA



NORMATIVIDAD

- 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 Habilitación

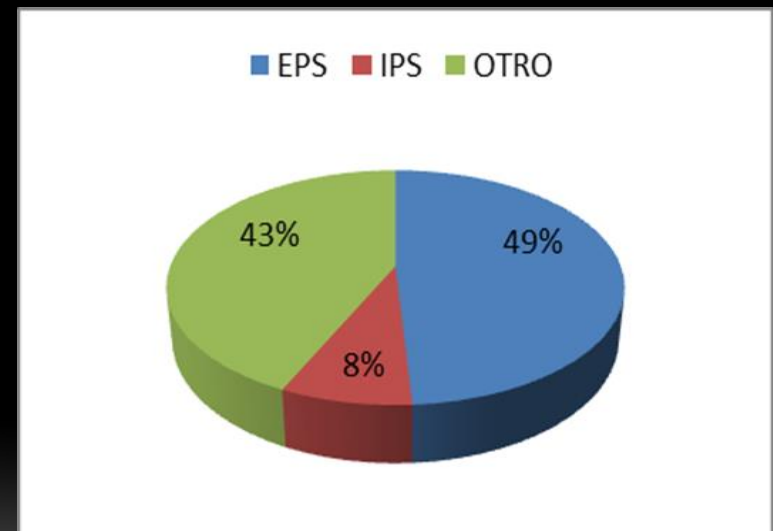


RESULTADOS

- De acuerdo al estudio de mercados los resultados de las encuestas nos indican que la creación de dicho consultorio es una buena idea de negocio.
- Aquí mostramos unas de las 10 preguntas realizadas en las encuestas

1. Quien le presta sus servicios odontológicos

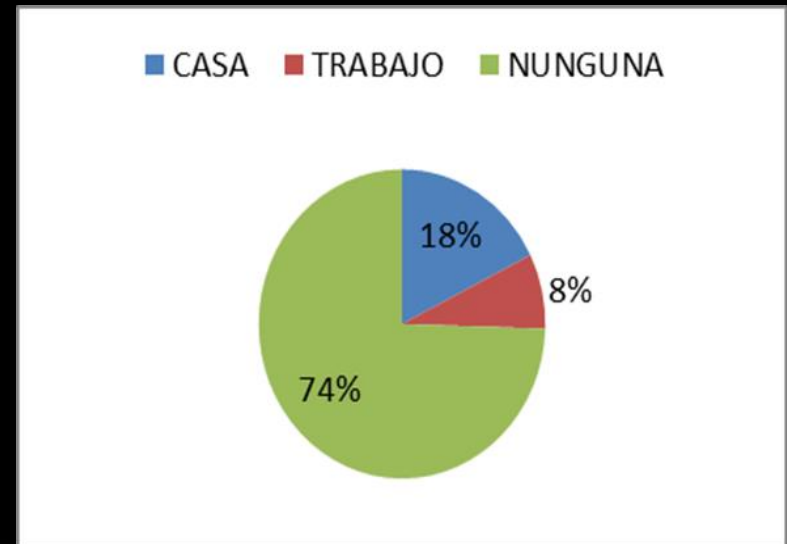
EPS	25	49%
IPS	4	8%
OTRO	22	43%
Total encuestados	51	100%



RESULTADOS

- ¿Su servicio odontológico está cerca de su casa o su trabajo?

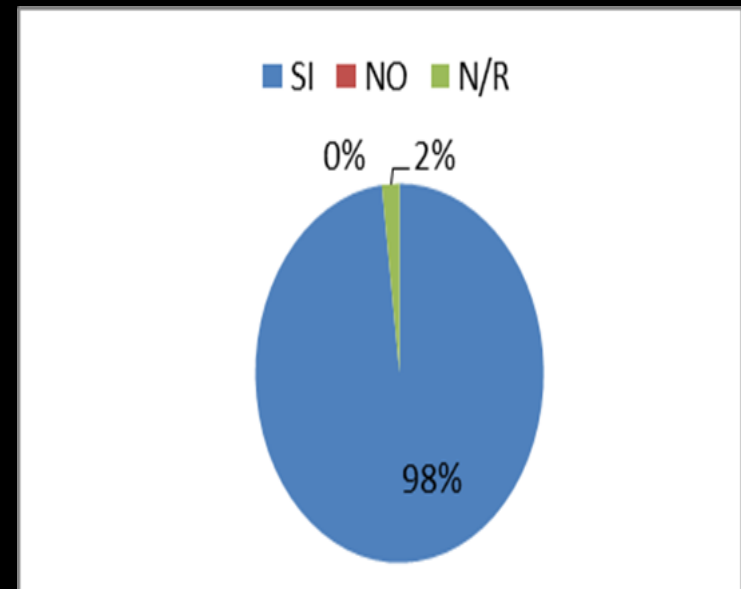
CASA	9	18%
TRABAJO	4	8%
NINGUNA	38	74%
Total encuestados	51	100%



RESULTADOS

- ¿Cree usted de debería existir una clínica odontológica especializada en el sector barrio los alcázares?

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



RESULTADOS

Se encontraron 4 Clínicas Especializadas de las cuales se tomo la información de las tarifas, para así poder tener una comparación de precios, y desarrollar el estudio de mercado de nuestro consultorio odontológico especializado Cindy Gaitán R.

Las cuales se notan la diferencia de precios ofreciendo el mismo servicio de odontología general, rehabilitación y ortodoncia entre una clínica y otra.

Clínica 1: Consultorio Odontológico

Clínica 2: Consultorio Ángela Bobadilla

Clínica 3: Odontológica Panamericana



RESULTADOS

PRODUCTO	CLINICA 1		CLINICA 2		CLINICA 3	
RESINA 1 SUPER.	\$ 40.	\$50.	\$ 55	\$ 71	\$ 45	\$ 58
RECONSTRU. RESINA	\$100	\$120	\$130	\$ 169	\$ 110	\$ 140
CORONA PORCELAN VITA	\$350	\$400	\$ 650	\$ 875	\$ 520	\$ 675
CORONA CERAMICA ZIRCINIO	\$600	\$700	\$ 835	\$ 1.085	\$ 820	\$ 1.065
PARCIAL ACRILICO	\$320	\$350	\$450	\$ 600	\$ 450	\$ 575



HORARIO DE ATENCION

- Este consultorio contara con horario de atención de 8:00am a 1:00pm y de 2:00pm a 7:00pm y los sábados de 8:00am a 1:00 pm, 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.



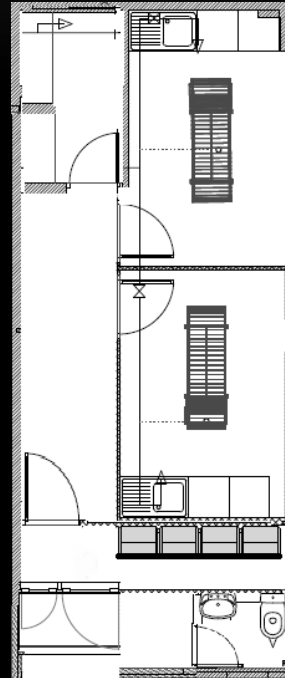
PERSONAL DE TRABAJO

- ❖ AUXILIAR DE ODONTOLOGIA
- ❖ ODONTOLOGO GENERAL
- ❖ REHABILITADOR ORAL
- ❖ ORTODONCISTA
- ❖ ASEADORA



PLANTA FISICA

- Recepción
- 2 Unidades Odontológicas
- Área de Entrevista
- Área de Almacenamiento
- Área de Esterilización
- Baño Público con acceso a discapacitados



ESTADO FINANCIERO

- TIR 42%

	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

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 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.
- En el Plan Financiero se realizó unas previsiones de ingresos y gastos a 3 años.
- Se ha elaborado un completo Plan de Marketing donde han sido fijadas todas las características de los servicios.
- 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

RECOMENDACIONES

- Realizar campañas de servicio e higiene oral a las empresas cercanas al consultorio brindando una afiliación con precios especiales
- Brindar facilidad a los pacientes y vecinos para que puedan indagar sobre presupuestos, tratamientos y facilidades de pago.
- 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.
- Aunque no exista mayor competencia se debe asegurar que el servicio prestado en nuestro consultorio es confiable, comprobable y garantizado.

GRACIAS.....



ESPECIALISTAS!!!