



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA
UNIDAD DE EDUCACIÓN A DISTANCIA
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TÍTULO:

**“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA
CLÍNICA ODONTOLÓGICA EN LA PARROQUIA VILCABAMBA,
CANTÓN LOJA”**

Tesis previa a la obtención del
título de Ingeniero Comercial

AUTOR:

Manuel Alejandro Carpio Jaramillo.

DIRECTOR DE TESIS:

Ing. Carlos Rodríguez Armijos, MAE.

LOJA - ECUADOR

2017

CERTIFICACIÓN

Ing.

Carlos Rodríguez Armijos, M.A.E

**DOCENTE DE LA CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS DE LA
UNIDAD DE EDUCACIÓN A DISTANCIA DE LA UNL.**

CERTIFICO:

Que la presente Tesis titulada: **“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA
CREACIÓN DE UNA CLÍNICA ODONTOLÓGICA EN LA PARROQUIA
VILCABAMBA, CANTÓN LOJA”** elaborado por el **Sr. Manuel Alejandro
Carpio Jaramillo**, ha sido planificado y ejecutado bajo mi dirección y supervisión,
por tanto y al haber cumplido con los requisitos establecidos por la Universidad
Nacional de Loja por lo que autorizo su presentación, sustentación y defensa ante el
tribunal designado para el efecto.



Loja, Abril del 2017

Ing. Carlos Rodríguez Armijos, M.A.E

DIRECTOR DE TESIS

AUTORÍA

Yo, **Manuel Alejandro Carpio Jaramillo**, declaro ser autor del presente trabajo de tesis y eximo expresamente a la Universidad Nacional de Loja, a sus representantes jurídicos de posibles o acciones legales, por el contenido de la misma.

Adicionalmente acepto y autorizo a la Universidad Nacional de Loja, la publicación de mi Tesis en el Repositorio institucional-biblioteca Virtual.

Autor: Manuel Alejandro Carpio Jaramillo

Firma:



Cédula: 1104544778

Fecha: Loja, 17 de Abril del 2017

DEDICATORIA

A Dios porque siempre he estado bajo su manto y en cada paso que doy he contado con su bendición a mi Madre como motor fundamental de mi formación y hermanos porque ellos han sido parte esencial en el cumplimiento de esta etapa de mi vida, y finalmente a mi esposa e hijos porque han sido el apoyo incondicional para cada uno de mis sueños y metas.

A todos ustedes les dedico cada uno de mis logros porque por ustedes soy y por ustedes seré.

Manuel Alejandro Carpio Jaramillo

AGRADECIMIENTO

Este trabajo es el Resultado de un arduo trabajo en conjunto, por lo que agradezco a mi amigo infalible; Dios, por darme la oportunidad de vivir, y de llegar hasta el lugar a donde he llegado alcanzando así mi sueño anhelado.

A la Universidad Nacional de Loja, Modalidad de Estudios a Distancia, la cual abre sus puertas a jóvenes como nosotros, preparándonos para un futuro competitivo y formándonos como profesionales de bien para la Sociedad.

A todos los Docentes que estuvieron involucrados en mi enseñanza y formación a lo largo de toda mi Carrera Universitaria, cabe recalcar mi profundo agradecimiento al Ing. Carlos Rodríguez, por su paciencia en la revisión de todo este trabajo y su ayuda en cada momento

Para todos ustedes: Muchas gracias y que Dios los Bendiga.

Manuel Alejandro Carpio Jaramillo

a. TÍTULO

**“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA
CLÍNICA ODONTOLÓGICA EN LA PARROQUIA VILCABAMBA,
CANTÓN LOJA”**

b. RESUMEN

La Salud bucodental es parte fundamental de la Salud general, cuando cualquier parte de nuestro organismo pierde su equilibrio y se altera, esta salud general se ve afectada. Un centro odontológico es imprescindible hoy en día no solo en las ciudades grandes sino también en sus zonas aledañas, ya que el primer paso es la prevención de patologías bucodentales. En vista de esto se ha planteado la idea de implementar una Clínica Odontológica

El Objetivo general del presente trabajo de investigación fue "DETERMINAR LA FACTIBILIDAD DE IMPLEMENTACIÓN DE UNA CLÍNICA ODONTOLÓGICA EN LA PARROQUIA VILCABAMBA DEL CANTÓN LOJA", se ha llevado a cabo con la finalidad de establecer si es factible su ejecución, con miras a satisfacer una de las necesidades de la Comunidad de la Parroquia Vilcabamba.

Para cumplir con el trabajo propuesto se utilizó métodos y técnicas, como son: el Método Estadístico, se lo utilizó con el fin de ordenar, representar, simplificar, analizar, interpretar y proyectar los datos obtenidos a través de cuadros y gráficos en el trabajo de investigación para una mejor comprensión y toma de decisiones, el Método Deductivo el cual permitió conocer el estado actual y real de la problemática para luego extraer conclusiones y recomendaciones, el Método Analítico con el fin de analizar todo lo estructurado anteriormente y con ello presentar las mejores alternativas y propuestas, siendo el último el Método Científico el cual permitió la fundamentación teórica del proyecto.

Además se necesitó de la utilización de técnica como son la observación, para obtener información de manera directa, determinando el comportamiento de la demanda, se realizaron dos entrevistas las mismas que fueron aplicadas al

propietario del Consultorio y al Estadístico del Hospital con el fin de obtener información de la oferta existente y se realizó 361 encuestas que se aplicó a la muestra seleccionada de la población con el fin de conocer sus necesidades y exigencias.

En base a los resultados obtenidos de los diferentes estudios se llegó a las siguientes conclusiones:

Para determinar la factibilidad comercial se desarrolló el estudio de mercado, para lo cual se aplicó 372 encuestas a los habitantes de la parroquia Vilcabamba y 2 entrevistas realizadas al propietario del Consultorio Odontológico de la Parroquia y al Estadístico del Hospital Básico de la misma, con esta información se pudo determinar la Demanda Potencial 5126 habitantes, una Demanda Real de 4408 personas y una Demanda Efectiva de 3967 personas. Su Oferta es de 2970 personas determinando una Demanda Insatisfecha de 997 personas en el primer año.

El estudio técnico permitió determinar la macro y micro ubicación de la Clínica Odontológica en la parroquia Vilcabamba, su capacidad instalada es de 2220 pacientes anuales, se inicia con el 70% de la capacidad instalada el primer año con 1665 pacientes, a partir del segundo año se aumentara un 5%. Se diseñó los diagramas de los procesos de ingreso, recuperación y gestión operativa y los recursos físicos, las instalaciones, maquinaria, equipos, muebles y enseres, suministros de oficina. El estudio administrativo permitió establecer los aspectos legales y la estructura orgánica funcional con su organigrama estructural, posicional y funcional.

El estudio financiero determina el valor de los activos fijos de 17399.26 dólares; activos diferidos 2100.00 dólares; capital de trabajo 6068.78 dólares.

Es estudio de evaluación financiera permite determinar el flujo de efectivo y la utilización de indicadores, el costo total del proyecto es de 25568.04 dólares lo que permite determinar el VAN de 136712.66 dólares, TIR de 75.20% que permite determinar que es factible el proyecto, la Relación costo beneficio es de 0.53 por cada dólar invertido, el Periodo de recuperación del capital es de 2 años 3 meses y 8 días, el Análisis de sensibilidad son menores a uno indica que no afecta al proyecto con los egresos incrementados al 14.25% y los ingresos disminuidos al 18.50%

Finalmente se concluye que el proyecto de creación de una Clínica Odontológica en la parroquia Vilcabamba, es viable tanto operativa como financieramente.

ABSTRACT

Oral Health is a fundamental part of general health, when any part of our body loses its balance and is altered, this general health is affected. A dental center is essential today not only in large cities but also in its surrounding areas, since the first step is the prevention of oral pathologies. In view of this, the idea of implementing a Dental Clinic

The general objective of this research was to "DETERMINE THE FACILITY OF IMPLEMENTATION OF AN ODONTOLOGICAL CLINIC IN THE PARLIAMENT VILCABAMBA DEL CANTÓN LOJA", has been carried out with the purpose of establishing if feasible its execution, with a view to satisfying one of The needs of the Vilcabamba Parish Community.

In order to comply with the proposed work, we used methods and techniques, such as: the Statistical Method, was used to order, represent, simplify, analyze, interpret and project the data obtained through tables and graphs in the work of Research for a better understanding and decision making, the Deductive Method which allowed to know the current and real state of the problem and then draw conclusions and recommendations, the Analytical Method in order to analyze all the previously structured and with it to present the best Alternatives and proposals, the latter being the Scientific Method which allowed the theoretical basis of the project.

In addition, it was necessary to use a technique such as observation, to obtain information directly, determining the behavior of the demand, two interviews were conducted on the mimas that were applied to the owner of the Office and to the Hospital Statistics in order to obtain Information on the existing offer and 361 surveys

were carried out which was applied to the selected sample of the population in order to know their needs and requirements.

Based on the results obtained from the different studies, the following conclusions were reached:

To determine the commercial feasibility, the market study was developed. For this purpose, 372 surveys were carried out on the inhabitants of the Vilcabamba parish and 2 interviews were carried out with the owner of the Odontological Office of the Parish and the Statistician of the Basic Hospital of the Parish. Information could determine the Potential Demand 5126 inhabitants, a Real Demand of 4408 people and an Effective Demand of 3967 people. Its Offer is of 2970 people determining an Unsatisfied Demand of 997 people in the first year.

The technical study allowed to determine the macro and micro location of the Odontological Clinic in Vilcabamba parish, its installed capacity is 2220 patients per year, starts with 70% of the installed capacity the first year with 1665 patients, from the second year is increased by 5%. Diagrams of the processes of entry, recovery and operational management and physical resources, facilities, machinery, equipment, furniture and fixtures, office supplies were designed. The administrative study allowed to establish the legal aspects and the functional organic structure with its organizational structure, positional and functional.

The financial study determines the value of fixed assets of \$ 17399.26; Deferred assets \$ 2100.00; Working capital \$ 6068.78.

A financial evaluation study allows to determine the cash flow and the use of indicators, the total cost of the project is 25568.04 dollars, which allows to determine

the NPV of \$ 136712.66, IRR of 75.20% that allows determining the feasibility of the project, the Cost-benefit ratio is 0.53 for every dollar invested, the Capital Recovery Period is 2 years 3 months and 8 days, the Sensitivity Analysis is less than one indicates that it does not affect the project with the expenses increased to 14.25% and the Income declined to 18.50%

Finally, it is concluded that the project to create a Dental Clinic in the Vilcabamba parish is viable both operationally and financially.

C. INTRODUCCIÓN

El Ecuador posee lugares emblemáticos y reconocidos por alguna causa a nivel mundial. Ese es el caso de Vilcabamba que se encuentra ubicado a un poco más de 40 kilómetros de la ciudad y provincia de Loja. Este pequeño pueblito con alrededor de 5000 habitantes se encuentra en una zona privilegiada del Ecuador por cuanto sus 1700 metros sobre el nivel del mar, sus montañas bajas y sus vertientes naturales han hecho de él un lugar apropiado y al cuál todo el mundo quiere visitar en su llegada a nuestro país.

Desde que el hombre empezara a diseñar y construir herramientas se han realizado diversas acciones, tanta para disminuir o eliminar los daños de la enfermedad dental, como para modificar la estructura dentaria, principalmente por motivos estéticos, además el desarrollo de la ciencia y tecnología en el siglo XXI, han expandido los horizontes de la clásica odontología permitiendo realizar rehabilitaciones dentarias y orales no sólo artísticamente estéticas sino técnicamente complejas. Por ello las posibilidades del odontólogo actual son innumerables.

La creación de una Clínica Integral de Servicios en Salud Oral será para los habitantes de la Parroquia Vilcabamba, la oportunidad de contar con un Centro Odontológico con especialidad en las áreas de: Estética, Periodoncia, Ortodoncia, Implantes, entre otras, que cubren todas las Ramas de la Odontología para ofrecer una mejor Calidad de vida por medio de la prevención, recuperación y sostenimiento de la Salud Oral, generándoles indirectamente seguridad y confianza a la Comunidad en general.

Tema, PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CRACIÓN DE UNA CLÍNICA ODONTOLÓGICA EN LA PARROQUIA VILCABAMBA, CANTÓN LOJA; Resumen, sintetiza en breves rasgos el contenido del trabajo (español inglés), introducción, enfoca la importancia del Tema, así como la factibilidad de implementar una Clínica Odontológica en la Parroquia Vilcabamba; Revisión de literatura, se detallan aspecto generales: características generales de la zona, características del servicio a implementar y procesos teóricos utilizados en el proceso investigativo; Materiales y métodos, en esta parte se detallan los recursos utilizados, así como métodos y técnicas; Resultados, se encontrará la tabulación e interpretación de las encuestas y entrevistas; Discusión, en el mismo se hace un análisis del estudio de factibilidad; Conclusiones y recomendaciones, las mismas que servirán para la toma de decisiones con respecto al presente proyecto. Finalmente se incluye la bibliografía que sirve de base para enriquecer y fundamentar los conceptos utilizados y anexos que formaron parte del proceso, aquí e encontrará el formato de la encuesta.

d. REVISIÓN DE LITERATURA

Marco Referencial

Odontología

“Disciplina que estudia los dientes y estructuras adyacentes, su conformación, función, relaciones, así como las anomalías, patologías y tratamiento”. (Cárdenas & Sánchez Aguilera, 2010, pág. 6)

Reseñas Históricas de la odontología

A lo largo de la historia, los dientes y la boca han cobrado importancia en el individuo, existiendo numerosas referencias bibliográficas sobre sus enfermedades y tratamiento.

- ✓ En la época romana ya se utilizaban prótesis para sustituir los dientes perdidos y se cuidaba la higiene oral.
- ✓ San Isidro de Sevilla en la época de los Godos, hace la primera clasificación de los dientes, en incisivos, caninos y molares.
- ✓ En la época hispano-arabe, que se caracterizó por su gran riqueza cultural, destaca Abulcassis, que no solo escribió una enciclopedia médico-quirúrgica, sino que diseñó multitud de instrumentos para la eliminación de los cálculos dentales.
- ✓ En la edad media, la odontología era practicada por barberos e itinerantes sacamuelas, surgiendo en la Corona de Aragón la figura del “*mexter coxaler*”, que cuidaba la dentadura de los monarcas.
- ✓ En el Renacimiento, bajo el reinado de los Reyes Católicos, aparece la primera disposición relativa a los dientes (1500-Sevilla) establecimiento el *Tribunal*

Protoberato. Donde se faculta a los barberos mayores para examinar a los barberos que pretendieran ejercer. En esta época fue tomando apogeo la cirugía y medicina.

- ✓ Durante la ilustración en Francia aparece la figura del “Cirujano Dentista”, los cuales llegaron a España desde Europa, creándose los reales colegios de Cirugía. En esta época la odontología era practicada por dentistas, cirujanos dentistas, cirujanos sangradores y sacamuelas.
- ✓ En el siglo XIX por el R.O de 1804 son los cirujanos sangradores que tiene la capacidad legal para ejercer en el tratamiento de los dientes, años más tarde son los ministrantes.
- ✓ En el siglo XX aparecen los inspectores, y se crea en 1914 la Escuela de Odontología. Pero desde un principio, existió un conflicto entre los que practicaban actividades relacionadas con los dientes y los médicos, que reivindicaban la odontología como parte de la medicina. (Cárdenas & Sánchez Aguilera, 2010, pág. 4)

Salud Bucodental

La expresión salud Bucodental hace referencia a todos los aspectos de la salud y al funcionamiento de nuestra boca, especialmente de los dientes y de las encías. Además de permitirnos comer, hablar y reír (tener buen aspecto), los dientes y las encías deben carecer de infecciones que puedan causar caries, inflamación de la encía, pérdida de los dientes y mal aliento. La caries, también conocida como cavidad dental, es la enfermedad más común de los dientes. Los principales factores para el control de la caries son la higiene bucal, el uso de flúor y el consumo moderado de alimentos cariogénicos. (ASTORGA, 2006)

Enfermedades dentales

La sociedad hoy en día afronta graves problemas de salud provocados por agentes patógenos causantes de diversas enfermedades que pueden ser ocasionadas por la falta de higiene bucal. A veces, con mucha mala apariencia física que inciden en las personas, sientan vergüenza por la falta de piezas dentales o deformaciones ocasionadas por la mala higiene, el poco apoyo del Estado a la salud, así como también de la puesta en práctica de programas de higiene (bucal especialmente) y por la falta de dinero para poder adquirir los implementos necesarios para una buena limpieza y cuidado. Generalmente, las pérdidas de piezas dentales pueden obedecer a los implementos no adecuados, es decir: cepillos de pésima calidad, descuido por el no lavado periódico, mal uso del hilo dental, exceso de ingerir dulces, mala alimentación (por ingerir objetos duros, tales como huesos, cocolón, otros), así como también por accidentes por la no visita periódica odontológica, por las malas curaciones, por la ley de la naturaleza, etc. (ASTORGA, 2006)

PATOLOGÍAS BUCODENTALES

Caries Dental

La caries dental se considera la enfermedad más prevalentes que afecta al ser humano. Se inicia con cambios microbianos que se localizan en las superficies de las piezas dentales y dan origen a la placa dental. Las bacterias de la placa dental causan alteraciones en el pH y originan desmineralización del diente que a la larga ocasiona cavidades que si se dejan sin tratamiento alcanzan en un periodo de meses o años la pulpa dental causando pulpitis, infecciones periapicales, abscesos y finalmente la destrucción y perdida completa de la pieza afectada. La caries dental es una enfermedad multifactorial, es decir existen varios

factores implicados en su aparición, incluyendo los hábitos de alimentación, la adecuada higiene oral, la composición y flujo de la saliva y el grado de exposición al flúor. (HERAZO, 2009)

Enfermedad Periodontal

Es un proceso crónico, de origen inflamatorio que afecta a la estructuras de soporte del diente o periodonto. La enfermedad periodontal es una causa importante de pérdida de piezas dentales, origina el 50% de las pérdidas después de los 15 años, mientras que en los mayores de 35 años se pierden más dientes como consecuencia de la enfermedad periodontal que por caries. La enfermedad periodontal incluye la gingivitis o inflamación de las encías y la periodontitis que es una patología inflamatoria de origen infeccioso que destruye el periodonto de inserción (hueso alveolar, cemento radicular y ligamento periodontal), lo que puede finalizar con la pérdida de los dientes afectados. (LINDHE & Karring, 2004)

Maloclusión

Una maloclusión se refiere al mal alineamiento de los dientes o a la forma en que los dientes superiores e inferiores encajan entre sí. La mayoría de las personas tienen algún grado de maloclusión, si bien normalmente no es lo suficientemente seria para requerir tratamiento. Aquellas que tienen maloclusiones más severas pueden requerir tratamiento de ortodoncia para corregir el problema. La corrección de maloclusiones reduce el riesgo de pérdida de piezas y puede ayudar a aliviar presiones excesivas en la articulación temporomandibular. (CANUT BRUSOLA, 2010)

Lesiones de la Mucosa Oral

"Las lesiones de la mucosa oral pueden ser muy variadas, adoptando el aspecto de una mancha o formando una protrusión que si está llena de líquido constituye una vesícula. Algunas de las más características son los gránulos de Fordyce que son glándulas sebáceas de coloración blanco-amarillenta que se encuentran en mucosa yugal y labios, no precisan tratamiento". Las manchas de Koplick que aparecen en el período prodrómico del sarampión, junto al conducto de Stenon. La morsicatio buccarum en realidad provocada por un traumatismo por mordisqueo, la estomatitis nicotínica por reacción al tabaco, frecuente en varones y fumadores de pipa y cigarros, el liquen plano de etiología desconocida y la leucoplasia oral. Muchas de estas lesiones precisan realizar una biopsia para llegar al diagnóstico exacto, además no debe olvidarse que en la mucosa oral pueden aparecer lesiones de tipo maligno o cáncer de distintos tipos, por lo que ante la aparición de una mancha, protrusión o úlcera en cavidad oral, debe consultarse con un profesional sanitario para llegar a un diagnóstico preciso. (Hönninger, 2008)

Equipo de Salud Odontológico

El equipo de salud Odontológico, constituye la unidad básica, de la estructura organizativa de los profesionales sanitarios y demás personal que permitiera realizar de forma efectiva y eficiente los servicios asistenciales en el campo de la salud oral. (CUENCA, 2013)

"La Organización Mundial de la Salud (OMS), definió en 1974 la salud como el estado de complejo y bienestar físico, psíquico y social, y no solo como la ausencia de enfermedades y dolencias".

La salud dental se define como “el estado de normalidad y funcionalidad eficiente de los dientes, estructuras de soporte y demás estructuras relacionadas. (Cárdenas & Sánchez Aguilera, 2010, pág. 5)

Especialización en las distintas del Área Odontológica

Actualmente se han dado lugar a distintas especialidades en el área odontológica:

- ✓ Odontopediatría: Es la rama de la odontología encargada de tratar a los niños.
- ✓ Ortodoncia: Rama de la odontología especializada en el tratamiento y prevención de las mal posiciones de las piezas dentales.
- ✓ Endodoncia: Esta especialidad realiza el tratamiento de endodoncia, es decir la actuación sobre la pulpa dental y su sustitución por un material inerte.
- ✓ Periodoncia: Rama de la odontología especializada en el diagnóstico, prevención y tratamiento de las enfermedades periodontales
- ✓ Rehabilitación Oral: Es la parte de la odontología encargada de la restauración, es decir recuperar la función fisiológica y estética mediante el empleo de prótesis dentales y otras medidas.
- ✓ Implantología: Es la especialidad odontológica que se dedica a la reposición de unidades dentales perdidas por medio de la colocación de implantes dentales de titanio insertados en los maxilares.
- ✓ Estética Dental: s la rama de la odontología que soluciona problemas relacionados con la armonía estética de la boca en su totalidad. (CUENCA, 2013)

Estudio de Factibilidad

FACTIBILIDAD

Se refiere a la disponibilidad de los recursos necesarios para llevar a cabo los objetivos o metas señaladas. Generalmente la factibilidad se determina sobre un proyecto. (Soto, 2003, pág. 171).

“El objetivo de un estudio se limita a la investigación de la factibilidad técnica y económica, ya que todas las consideraciones y detalles del seguimiento de un proyecto, después de elegir la decisión principal, no se tratan de un estudio de factibilidad” (Errosa, 2006, pág. 22).

Si la razón central para validar aplicar esfuerzo en el estudio de factibilidad de una idea de negocio, radica en el hecho de minimizar los riesgos propios de la inversión, y paralelamente, conocer de manera ordenada en amplitud y profundidad, sobre el portafolio de productos a ofrecer, es natural esperar de parte de los emprendedores inversores disponer de un análisis completo y detallado, capaz de responder al menos a sus principales interrogantes y expectativas, respecto a la idea de negocio. (Ramirez & Cajigas R, 2004, pág. 44)

ESTUDIOS PARA LA EVALUACIÓN DE UN PROYECTO

Son cinco los estudios que deberán realizarse para disponer de toda la información relevante para la evaluación de un proyecto, estos son: estudio de mercado, estudio técnico, estudio organizacional o administrativo, estudio financiero y la evaluación financiera. (PADILLA, 2011)

ESTUDIO DE MERCADO

“Un mercado es el conjunto de consumidores potenciales (personas físicas u organizaciones) que comparten una necesidad o deseo y que podrían estar dispuestos a satisfacerlos a través del intercambio de otros elementos de valor” (Diaz & Rubio , 2006, pág. 19).

Importancia del Estudio de Mercado

La importancia del estudio de mercado está en que recoge toda la información sobre los productos o servicios que se supone suministrará el proyecto, y porque aporta información valiosa para la decisión final de invertir o no en un proyecto e inversión. Sin lugar a dudas, el estudio de mercado es vital para cualquier proyecto, ya que a través de él se conoce el medio ambiente en el cual la empresa realizará sus actividades económicas. (Orozco, 2013, pág. 22).

La investigación de mercados permite enfocar el pensamiento estratégico del emprendedor inversor hacia el mercado, pues es vendido como se provocan ingresos monetarios en las empresas para desarrollar más y mejores productos y en general desarrollar integralmente a las organizaciones. La investigación de mercados es esencialmente investigación aplicada, es decir, tiene un propósito específico, busca un resultado concreto en materia de lo que se necesita saber para crear o mejorar un sistema, en el caso del mercadeo, el producto, el precio, la forma de distribución y venta, la publicidad y promoción o cualquier otro aspecto concreto. (Ramirez & Cajigas R, 2004, pág. 121)

Segmentación de mercado

Todo proyecto debe buscar de manera objetiva y con base en fuentes de información confiables, cuantos clientes posibles puede tener. Donde están y quiénes son. Para lograrlo se requiere obtener información que nos lleve a conocer el comportamiento del usuario ante un determinado servicio.

No existe una sola forma de segmentar un mercado. Se deben probar diferentes variables de segmentación, independientes o combinadas. Podemos trabajar con los siguientes tipos de segmentación:

- Segmentación Geográfica
- Segmentación Demográfica
- Segmentación Psicográfica
- Segmentación según el comportamiento

Tamaño de la muestra

La responsabilidad con que se apliquen los instrumentos por parte de los investigadores, valida la información obtenida.

La fórmula para calcular el tamaño de muestra cuando se desconoce el tamaño de la población es la siguiente:

$$n = \frac{Z_a^2 \times p \times q}{d^2}$$

En donde

Z = nivel de confianza,

P = probabilidad de éxito, o proporción esperada

Q = probabilidad de fracaso

D = precisión (error máximo admisible en términos de proporción)

La fórmula para calcular el tamaño de muestra cuando se conoce el tamaño de la población es la siguiente:

$$n = \frac{N \times Z_a^2 \times p \times q}{d^2 \times (N - 1) + Z_a^2 \times p \times q}$$

En donde, N = tamaño de la población Z = nivel de confianza, P = probabilidad de éxito, o proporción esperada Q = probabilidad de fracaso D = precisión (Error máximo admisible en términos de proporción).

Demanda

Un deseo se convierte en demanda cuando está respaldado por el poder adquisitivo. Si tenemos dinero para comprar lo que deseamos, entonces estamos demandado algún producto o servicio. Si no tenemos dinero, nuestro deseo quedará como tal. Considerando los deseos y recursos, los consumidores eligen el producto cuyos beneficios les produce mayor satisfacción.

Análisis de la Demanda- En sentido general, la demanda es la cantidad de bienes y servicios que requieren los consumidores para la satisfacción de sus necesidades, previa la definición y fijación de un precio.

- Demanda Real.- La cantidad de bienes o servicios que se consumen o utilizan de un producto por el mercado.
- Demanda Efectiva.- La cantidad de bienes o servicios que en la práctica son requeridos por el mercado.
- Demanda Potencial.- Esta constituida por la cantidad y bienes o servicios que podrían consumir o utilizarse de un determinado producto en el mercado.

Oferta

La Oferta es la cantidad de bienes o servicios que los productores están dispuestos en el mercado en un momento dado a un precio determinado.

“El estudio de la oferta tiene por objeto identificar la forma como se ha atendido y como se atenderán en un futuro, las demandas o las necesidades de la comunidad”.
(Miranda, 2005, pág. 101).

La oferta es un conjunto de productos ofrecidos, cuya finalidad es atender a la demanda, satisfaciendo las necesidades detectadas. La finalidad del marketing es contribuir al desarrollo de los productos que componen la oferta, para su posterior comercialización en el mercado. (Diaz & Rubio , 2006, pág. 19)

Demanda Insatisfecha

“La comparación de la demanda efectiva con la oferta proyectada (periodo por periodo), nos permite hacer una primera estimación de la demanda insatisfecha. En efecto, existe demanda insatisfecha, cuando las demandas detectadas en el mercado no están suficientemente atendidas” (Miranda, 2005, pág. 102)

PLAN DE COMERCIALIZACIÓN

Producto

El producto es el resultado del proceso productivo. El estudio del mercado debe abarcar todos los atributos del mismo, entre ellos tenemos tamaño, forma del empaque, marca logotipo, eslogan, tipo de envase, requerimientos o normas sanitarias y de calidad, colores del producto, textura etc. El producto puede estar formado por uno o varios servicios así como subproductos generados durante el proceso de producción.

Precio

La planeación del precio de venta trata de conciliar los factores señalados y en ella se aplica una regla; el límite inferior del precio de venta, desde el punto de vista del inversionista, tiene que marcarse por el costo total de producción para que a lo largo de la operación no se presenten pérdidas que hagan peligrar la existencia del proyecto. (Errosa, 2006, pág. 69).

Canal de Distribución

El canal de distribución es el camino que sigue el producto a través de los intermediarios desde el productor al consumidor. Incluye la selección del tipo del canal e intermediarios a utilizar, la determinación de las funciones y el número de intermediarios, la localización, dimensión y características de los puntos de venta, etc. (Diaz & Rubio , 2006, pág. 63)

“El proceso de comercialización incluye: las formas de almacenamiento, los sistemas del transporte de empleados, la presentación del producto o servicio, el

crédito a los consumidores, la asistencia técnica a los usuarios, los mecanismos de producción y publicidad”. (Miranda, 2005, pág. 105).

PROMOCIÓN

La comercialización es la variable de marketing que se encarga de lograr que los productos de la empresa estén disponibles para los consumidores.

PUBLICIDAD

Generalmente dichos costos se estiman como un porcentaje sobre el volumen de ventas proyectado, cualquier tipo de publicidad siempre presenta tres elementos básicos: el anunciante, la agencia y los medios publicitarios.

ESTUDIO TÉCNICO

En si es un proceso interactivo, al cual las demás investigaciones se refieren varias veces, hasta que finalmente se determine el concepto entero en el estudio de factibilidad. Los estudios técnicos evidencian los conocimientos profundos de los planificadores del proyecto en cuanto a las características sobresalientes. Cualquier tipo de producción industrial se define como el empleo de mano de obra, de materias primas, de materiales auxiliares y de energía, con el objeto de lograr fines productivos. (Errosa, 2006, pág. 99).

El estudio técnico es realizado por expertos en el campo objetivo del proyecto de inversión (ingenieros, técnicos, arquitectos, etc.) y propone definir alternativas técnicas que permitan lograr los objetivos del proyecto y se constituye en una de las etapas de la pre factibilidad que mayor atención requiere debido a que toda la arquitectura financiera del proyecto, que corresponde a la estimación de

inversiones, costos e ingresos, está montada sobre sus resultados. (Orozco, 2013, pág. 23).

Tamaño del Proyecto

Factores condicionantes del tamaño del proyecto

Siempre que se trate de establecer el tamaño más adecuado de un proyecto se deberá apelar a la información disponible, en torno al mercado, al proceso productivo, a la localización, a la disponibilidad de insumos y otros factores que serán considerados más o menos relevantes dependiendo del proyecto de que se trate; de todos modos, a la dimensión definitiva se llegará mediante un proceso de aproximaciones sucesivas. ". (Miranda, 2005, pág. 119).

Determinación del Tamaño Optimo

Hace referencia a la capacidad de producción de bienes y servicios del proyecto, y consiste en determinar la dimensión de las instalaciones, así como la capacidad de la maquinaria y equipos requeridos para alcanzar un volumen de producción óptimos. La definición del tamaño debe adecuarse a la naturaleza de cada proyecto, así, por ejemplo, el tamaño de una sala de cine se podría medir por su capacidad para albergar a 500 espectadores. (Orozco, 2013, pág. 25).

Análisis de los factores que condicionan el tamaño.

- ✓ La demanda insatisfecha del bien o servicio
- ✓ La disponibilidad, en cantidad y calidad, de materias primas.
- ✓ La disponibilidad de tecnologías existentes.
- ✓ La disponibilidad de recursos financieros.
- ✓ La disponibilidad de mano de obra. . (Orozco, 2013, pág. 26).

En la capacidad del proyecto se pueden tres situaciones:

- **Capacidad diseñada:** corresponde al máximo nivel posible de producción o de prestación del servicio.
- **Capacidad instalada:** corresponde a la capacidad máxima disponible permanentemente.
- **Capacidad utilizada:** es la fracción de capacidad instalada que se esta empleando.

En la medida en la que se pueda penetrar al mercado y se mejore la eficiencia empresarial, se irá incrementando la capacidad utilizada hasta llegar al tope dado por la capacidad instalada. Por otra parte, el diseño técnico podrá permitir, si las circunstancias lo ameritan una utilización temporal de las instalaciones o equipos por encima de la capacidad instalada, o por el contrario un empleo fraccionado del mismo. (Miranda, 2005, pág. 119).

Localización del Proyecto

El estudio de la localización consiste en el análisis de las variables consideradas como factores de localización, en las que determinan el lugar donde el proyecto logra la máxima utilidad o el mínimo de costos unitarios. El problema de la localización se relaciona con el desarrollo regional, debido a que decisiones acerca de la localización de industrias influye en el crecimiento de las diferentes regiones de un país. Con frecuencia la decisión de situar una nueva planta, puede ser determinante, para optar por continuar un proyecto. (Errosa, 2006, pág. 78).

En la localización del proyecto, se suele seguir dos etapas básicas:

Macro localización. Tiene en cuenta aspectos sociales y nacionales, basándose en las condiciones regionales de la oferta y la demanda y en la infraestructura existente, y debe indicarse con un mapa del país o región, dependiendo del área de influencia del proyecto. (Orozco, 2013)

Micro localización. Abarca la investigación y comparación de los componentes del costo y un estudio de costos para cada alternativa. Se debe indicar el sitio preciso del proyecto en un plano de la ciudad, considerando las variables mencionadas anteriormente en un mayor detalle: (costos del local de Arriendo, facilidades de acceso a servicios públicos, facilidades administrativas o legales, etc). Cuando se hace el estudio a nivel de perfil, basta con identificar la zona para los efectos de localización. (Orozco, 2013, pág. 25).

Distribución de la Planta

“Una mala disposición o distribución en la planta, aumenta la duración total del trabajo, ya sea porque origina movimientos necesarios de material y trabajadores; o bien porque el material sufre una larga y complicada trayectoria en el curso de una elaboración.” (Errosa, 2006, pág. 108).

La Organización Internacional del Trabajo (OIT), considera que la importancia de la distribución varía en razón directa de los siguientes factores:

- Peso, tamaño, movilidad del producto, puede requerirse equipo costoso o mucha mano de obra, por lo que es importante que el producto se mueva lo menos posible entre una y otra operación.
- Complejidad del producto, si el producto se compone de muchas piezas, por lo que intervienen numerosas personas para pasarlo de un lugar a otro, dentro del taller.

- Duración del proceso en relación con el tiempo invertido en la manipulación.
- Grado en que se usan los procesos de producción en serie. (Errosa, 2006, pág. 109).

Ingeniería de Proyecto

Un mismo producto puede producirse de muchas maneras diferentes, desde el extremo de un proceso manual hasta otro totalmente automatizado. Durante la etapa de perfil no se puede definir la tecnología óptima, sin embargo, durante la formulación debe considerarse este problema, de manera tal que definición concreta de proyecto en su etapa de factibilidad se realice teniendo la certeza de que la tecnología adoptada en los análisis previos de factibilidad sea la óptima. (Orozco, 2013, pág. 26).

Proceso de Producción

Este proceso determina la forma como una serie de insumo (materia prima) se transforman en productos terminados, mediante la aplicación de una determinada tecnología que combina mano de obra, maquinaria y equipos, y procedimientos de operación. (Orozco, 2013, pág. 27).

Maquinaria y Equipo de Producción

Los equipos y maquinarias comprenden aquellos elementos que se necesitan para desarrollar el proceso de producción o prestación del servicio, y su selección debe de hacerse con base en los siguientes aspectos; características técnicas, costos, vida útil, capacidad instalada y requisitos especiales. (Orozco, 2013, pág. 27).

Personal de Producción

El personal de producción está estrechamente relacionado con el tipo de tecnología y con el tipo de maquinaria a utilizar en el proceso del bien o servicio. Entre más mecanizado sea el proceso de producción menor será el requerimiento de mano de obra. (Orozco, 2013, pág. 27).

Dada la capacidad instalada a imprimir al proyecto y la naturaleza del producto, se decide la cantidad de personas requeridas a nivel de operarios, técnicos y administrativos para las cinco áreas funcionales: gestión y dirección, producción, mercadeo y ventas, talento humano y contabilidad y finanzas. Adicionalmente se valora el perfil de las personas de la comunidad a invitar para integrar la junta directiva de la empresa, las cuales acompañaran a los socios para acotar en dar luces a los ejecutivos de la administración, sobre la orientación estratégica y táctica a dar a la organización. (Ramirez & Cajigas R, 2004, pág. 167)

ESTUDIO ADMINISTRATIVO

Este estudio tiene como propósito definir la forma de organización que requiere la unidad empresarial, con base en sus necesidades funcionales y presupuestales. Comprende el análisis del marco jurídico en el cual va a funcionar la empresa, la determinación de la estructura organizacional mas adecuada a las características y necesidades del proyecto, y la descripción de los procedimientos y reglamentos que regularán las actividades durante el periodo de operación. (Orozco, 2013, pág. 28).

Organigramas

Un organigrama es un instrumento en donde se representa toda la estructura de una empresa designando la acción de cada elemento” (Orozco, 2013, pág. 28).

Los objetivos que persigue un organigrama son los siguientes:

- 1) Mostrar los principales cargos (quien hace que)
- 2) Los principales canales de comunicación (quien reporta a quien)
- 3) Mostrar los niveles jerárquicos
- 4) Mostrar las principales unidades de organización. (Orozco, 2013, págs. 28, 29).

ESTUDIO FINANCIERO

Los activos fijos se clasifican en:

- a) Activos fijos sujetos a depreciación, obsolescencia, o agotamiento y activos que no lo están.
- b) Activos fijos tangibles y e intangibles. Dentro de los componentes del capital fijo tangible, están las maquinarias y equipos con sus costos de instalación, los edificios e instalaciones complementarias, en su caso el Local de Arriendo y los recursos naturales. Entre los componentes del capital fijo intangible están las patentes, los derechos del autor, los gastos de organización, y puesta en marcha de la planta, y el estudio de pre inversión entre otros. (Errosa, 2006, pág. 148).

Depreciación

Es importante enfatizar que la depreciación, no es un gasto real sino virtual y es considerada como gasto solamente para propósitos de determinar los impuestos a pagar. Cuando las deducciones por depreciaciones son significativas, el ingreso gravable disminuye. Si el ingreso gravable disminuye, entonces, también se disminuyen los impuestos a pagar y por consiguiente la empresa tendrá disponibles mayores fondos para reinversiones. (Bu, 2005, pág. 91).

Factores que afectan la depreciación de un Activo

- ✓ La cantidad de uso (intensidad)
- ✓ Las condiciones en que se usa.
- ✓ El tipo de mantenimiento en que se le da.
- ✓ El tipo de maquinaria y equipo de construcción, según calidad y cantidad.
- ✓ El grado de obsolescencia. (Posas, 2007, pág. 149).

Costos e ingresos:

"Una empresa productora de bienes o servicios incurre en costos fijos (que no dependen del nivel de producción) y variables (que están en estrecha relación con este). Un ejemplo de costos fijos es el siguiente: alquileres, administración, impuestos a la tierra, tasas fijas, etc. Los costos variables están representados por mano de obra de operaciones, insumos, combustibles, comisiones a las ventas, depreciación de equipos, etc. A su vez la empresa tiene ingresos por concepto de venta de productos o servicios".

Capital de Trabajo:

Para definir el esquema del financiamiento del proyecto, se requiere identificar el proyecto de trabajo que es necesario financiar para el desarrollo de las actividades. El capital de trabajo se calcula considerando costos en efectivo por concepto de insumos y servicios; excluyen las depreciaciones, mano de obra familiar, y gastos propios de administración, debido a que no significan desembolsos de dinero. (Soto, 2003, pág. 214).

Costo Total

"El costo total de producción incluye tanto costo variables como costos fijos" (Keat & Young, 2004, pág. 339).

Costos de Operación del Proyecto

Los costos totales de operación son la sumatoria de todos los costos que intervienen durante la etapa de funcionamiento de la empresa, o sea, en los que se incurre debido a la producción de los bienes o la prestación de los servicios para la cual se creó el proyecto. (Posas, 2007, pág. 145).

Costos de Producción.

- ✓ Recursos humanos.
- ✓ Materias primas.
- ✓ Insumos y Materiales.
- ✓ Mantenimiento.
- ✓ Depreciación.
- ✓ Otros Costos.

Costos Administrativos

- ✓ Salarios administrativos.
- ✓ Papelería.
- ✓ Servicios públicos y de comunicación.
- ✓ Depreciación de oficina y de equipos.
- ✓ Pago de intereses.
- ✓ Pago de la cuota del préstamo.

Costos de Ventas

- ✓ Sueldos y salarios de vendedores
- ✓ Servicios de comunicación.

- ✓ Fletes.
- ✓ Asistencia técnica de clientes.
- ✓ Comisiones sobre ventas.
- ✓ Promociones, publicidad. (Posas, 2007, pág. 146).

Los ingresos de un proyecto

Los ingresos se obtienen como consecuencia de las ventas de los bienes o la presentación de servicios y se encuentran directamente relacionados con el sostenimiento del proyecto. Al analizar los ingresos y el sostenimiento, es importante diferenciar entre proyectos de carácter privado y de carácter social. (Posas, 2007, pág. 147).

El punto de equilibrio

Es el nivel de operaciones en que los ingresos son iguales a los costos y, en consecuencia, no hay pérdidas ni ganancias. Este indicador permite definir el nivel mínimo de operaciones y por consiguiente es una ayuda para diseñar procesos o servicios adecuadamente dimensionados. Además, en el caso de los servicios permite fijar límites dentro de los cuales se deben mover los precios, de las tarifas, eventualmente descartar servicios o conocer el grado de subsidio que debe recibir de las otras actividades. Es recomendable que el punto de equilibrio se presente en forma de gráficas, de tal forma que se pueda visualizar fácilmente el comportamiento a diferentes niveles de operación. (Soto, 2003, pág. 194).

En función del volumen de ventas

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{\text{Costos fijos totales}}{1 - \frac{\text{costos variables totales}}{\text{volumen total de ventas}}}$$

En función de la capacidad instalada

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{\text{Costos fijos totales}}{\text{Ventas totales} - \text{Costo variable total}} \times 100$$

EVALUACION ECONÓMICA

Recoge las conclusiones de los estudios de mercado, técnico y financiero y las analiza con un enfoque que permite la evaluación económica. Los elementos de esta evaluación han de presentarse de manera que se destaquen las vinculaciones entre los datos obtenidos en los distintos estudios parciales y se evidencie la coherencia entre los diversos planteamientos. El análisis debe aportar elementos de juicios seguros sobre la viabilidad, conveniencia y oportunidad del proyecto descrito en todos los estudios contenidos en los demás capítulos del documento. (Pasarge, 2006, pág. 137).

Valor Actual Neto (VAN)

“Es la suma de beneficios netos incrementales actualizados que genera el proyecto. El VAN proporciona un valor expresado en moneda, que da una idea en total de beneficios creados en el total de años en el que se ejecutó” (Soto, 2003, pág. 208).

$$VAN = [SUMATORIA DE LOS FLUJOS ACTUALIZADOS - LA INVERSIÓN INICIAL]$$

Tasa Interna de Retorno (TIR)

“La tasa interna de rendimiento como se llama frecuentemente, es un índice de rentabilidad ampliamente aceptado. Está definido como la tasa de interés que reduce a cero el valor presente, el valor furo o el valor anual equivalente de una serie de ingresos y egresos” (Bu, 2005, pág. 73).

$$TIR = Tasa\ menor + Diferencias\ de\ tasas \left(\frac{VAN\ tasa\ menor}{VAN\ tasa\ menor - VAN\ tasa\ mayor} \right)$$

Relación Costo - Beneficio (RCB)

“La relación beneficio costo, es por si sola un indicador de uso restringido para proyectos privados de inversión y de uso más extenso en le evaluación social. No obstante, puede ser valor como indicador complementario” (Soto, 2003, pág. 209).

$$Relación\ Beneficio\ Costo = \frac{Sumatoria\ del\ Ingreso\ actualizado}{Sumatoria\ del\ Costo\ actualizado}$$

Tiempo de Recuperación del Capital (TR)

“El tiempo de recuperación de un proyecto de inversión permite conocer el número de años para recuperar la inversión inicial con base en los flujos esperados de efectivo de los proyectos”. (C. & Wachowicz, 2002, pág. 334).

$$P.R.C = Año\ que\ cubre\ la\ inversión - \left(\frac{Inversión - sum\ primeros\ flujos}{flujo\ del\ periodo\ que\ supera\ la\ inversión} \right)$$

Análisis de Sensibilidad

También, es posible que en la evaluación de una propuesta se tenga incertidumbre con respecto a los costos que se van a incurrir, o con respecto a la vida de la propuesta. En estos casos también es posible determinar una curva que muestre la sensibilidad de la TIR o el VPN a cambios en los costos incurridos, o a cambios en la vida de la propuesta. El análisis de sensibilidad también puede ser utilizado para determinar la vulnerabilidad de un proyecto a cambios en el nivel de demanda. Por ejemplo, en la evaluación de la construcción de un hotel, es posible obtener los diferentes rendimientos que se lograrían con distintos grados o porcentajes de ocupación del hotel. (Bu, 2005, pág. 239).

Diferencia de TIR = TIR del proyecto – Nueva TIR

$$\% \text{Variación} = \frac{\text{Diferencia de TIR}}{\text{TIR del proyecto}}$$

$$\text{Sensibilidad} = \frac{\% \text{Variación}}{\text{Nueva TIR}}$$

e. MATERIALES Y MÉTODOS

MATERIALES

Para la realización del presente proyecto de tesis se utilizó los siguientes recursos, materiales y métodos:

RECURSOS HUMANOS

- Director de Tesis: Ing. Carlos Rodríguez
- Autor: Manuel Alejandro Carpio Jaramillo

RECURSOS DE CÓMPUTO Y OFICINA

- 1 Computadora
- 1 Impresora y cartucho de Impresión
- 1 CD
- Hojas de Papel Bond
- 1 calculadora
- 1 Bloque de Fotocopiables (encuestas aplicadas)

MÉTODOS

Para el desarrollo del presente trabajo investigativo, se recurrió a la utilización de métodos y técnicas, como factores éxito del proceso investigativo.

Método Científico: Serie ordenada de procedimientos que se hace uso en la investigación para obtener la extensión de nuestros conocimientos.

Este método se lo utilizó porque se partió de conceptos, juicios y razonamientos para ser contrastados, entendiendo de esta manera el objeto de estudio y los elementos que lo componen en su interrelación estando dispuestos a erificación.

Método estadístico: Proceso de obtención, representación, simplificación, análisis, interpretación y proyección de las características, variables o valores numéricos de un estudio o de un proyecto de investigación para una mejor comprensión de la realidad y una optimización en la toma de decisiones.

Por cuanto la investigación es de tipo cuantitativa se utilizó en la estructuración de cuadros y gráficos estadísticos, producto del estudio de las encuestas a los habitantes de la Parroquia Vilcabamba.

Método analítico: consiste en la desmembración de un todo, descomponiéndolo en sus partes o elementos para observar las causas, la naturaleza y los efectos. El análisis es la observación y examen de un hecho en particular.

Se utilizó luego de haber recopilado la información con el fin de realizar un análisis de todo lo estructurado anteriormente y consecuentemente con ello presentar las mejores alternativas y propuestas.

Método deductivo: se refiere a aquel método donde se va de lo general a lo específico. Este comienza dando paso a los datos en cierta forma válidos, para llegar a una deducción a partir de un razonamiento de forma lógica.

Se utilizó este método para determinar contenidos teóricos, el proceso productivo, la estructura organizacional y finalmente las conclusiones y recomendaciones.

Método matemático: es uno de los tipos de modelos científicos que emplea algún tipo de formulismo matemático para expresar relaciones, proposiciones sustantivas de hechos, variables, parámetros, entidades y relaciones entre variables de las operaciones.

Se utilizó para la evaluación financiera del proyecto con el fin de determinar la factibilidad del proyecto utilizando los modelos matemáticos que se obtiene con los criterios de evaluación.

En cuanto a técnicas de recolección de información se aplicaron:

Observación: Consistió básicamente en dedicarse a mirar, de forma directa y personal, pero siguiendo un esquema de trabajo y una preselección de lugares y horarios, con la finalidad de determinar quién, cuándo, con qué frecuencia, cómo y en qué lugares se usa el servicio.

Encuestas: La encuesta es una técnica de recolección de información a través de preguntas previamente elaboradas en un cuestionario impreso. Se aplicó las encuestas a los habitantes de la parroquia Vilcabamba con el fin de determinar la demanda del servicio odontológico propuesto.

Entrevistas: se aplicó entrevistas al propietario del Consultorio Odontológico que hay en la Parroquia con el fin de determinar la Oferta así mismo se aplicó al Estadístico del Hospital Básico de Vilcabamba para determinar la oferta del servicio en el centro médico.

Muestra

El paso indispensable en el estudio del mercado es determinar el tamaño de la muestra, para lo cual fue necesario precisar el número de personas a la cual va a estar dirigida la investigación. Es obligatorio definir el Universo, el cual es el grupo entero de particulares que el investigador desea analizar.

Universo

Según el INEC; el total de la población de Vilcabamba es de 4778 según el Censo 2010, con una tasa de crecimiento del cantón del 1.53%¹.

$$M = C(1+i)^n$$

M = cifra proyectada

C = cifra base

i = tasa de crecimiento

n = número de años de proyección.

$$M = 4778(1+0.0153)^6$$

$$M = 4778(1.0153)^6$$

$$M = 4778(1.0953838)$$

$$M = 4778(1.0953838)$$

$$M = 5233.7 \Rightarrow 5234$$

Se proyecta la población para el año 2016 dando un total de 5234 habitantes en la actualidad. A continuación se procede a determinar el tamaño de la muestra con la fórmula respectiva:

$$n = \frac{N}{1+e^2N}$$

De donde n = el tamaño de la muestra.

N es la población

¹ Datos obtenidos de la página del INEC, según el Censo poblacional 2010

e es el margen de error. (5%)

$$n = \frac{5234}{1 + (0.05)^2 5234}$$

$$n = \frac{5234}{1 + (0.0025)5234}$$

$$n = \frac{5234}{1 + (0.0025)5234}$$

$$n = \frac{5234}{1 + 13.085}$$

$$n = \frac{5234}{14.085}$$

$$n = 371.6 \Rightarrow 372$$

Con lo que se determina que se deberán aplicar 372 encuestas a personas de Vilcabamba. No se determina una distribución muestral por cuanto no existe una distribución poblacional por barrios con la cantidad aproximada de población

Para determinar la oferta se entrevistó los dos locales existentes en la parroquia de Vilcabamba:

- ✓ Consultorio dental Sánchez
- ✓ Al responsable de Estadística del Hospital Básico de Vilcabamba Kokichi Otani

f. RESULTADOS

ENCUESTA APLICADA PARA DETERMINAR LA DEMANDA

Pregunta N° 1

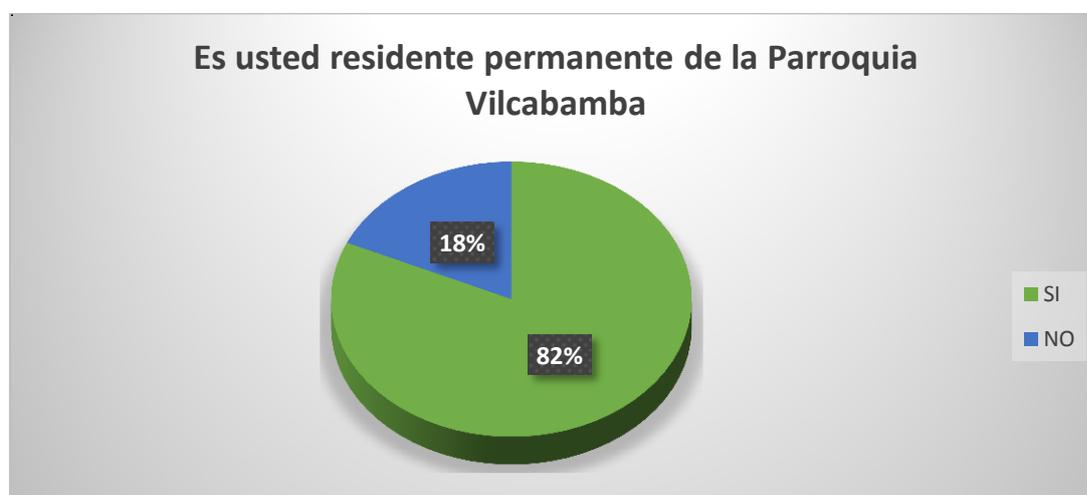
¿Es usted residente permanente de la Parroquia Vilcabamba?

Cuadro N° 1

Residente de Vilcabamba		
Variable	Frecuencia	Porcentaje
SI	304	90.32%
NO	36	9.68%
TOTAL	372	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a la población de La Parroquia Vilcabamba.
Elaborado Por: Autor

Gráfica N° 1



Análisis e Interpretación: En este cuadro se puede observar que: de la población en estudio el 90% reside permanentemente en la Parroquia Vilcabamba, mientras que el 10% no lo hace, mencionando que vienen frecuentemente a la Parroquia por circunstancias familiares.

Pregunta N° 2

¿Cuántos miembros hay dentro de su entorno familiar?

Cuadro N° 2

Miembros de su entorno familiar		
Variable	Frecuencia	Porcentaje
1 a 3 miembros	98	32,23%
4 a 6 miembros	175	57,57%
7 a 9 miembros	31	10,20%
TOTAL	304	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a la población de La Parroquia Vilcabamba.

Elaborado Por: Autor

Gráfica N° 2



Análisis e Interpretación: En este cuadro se puede observar que: En cuanto al número de personas dentro del círculo familiar; Las familias se encuentran conformadas por 4 a 6 miembros en su mayoría representados por el 58% seguido de 1 a 3 miembros representado por el 32% y finalmente familias de 7 a 9 miembros representado por el 10%.

Pregunta N° 3

¿Dentro de su entorno familiar cuantas personas aportan económicamente al sustento familiar?

Cuadro N° 3

Aportes económicos		
Variable	Frecuencia	Porcentaje
1 a 2 miembros	236	78%
3 a 4 miembros	68	22%
TOTAL	304	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a la población de La Parroquia Vilcabamba.

Elaborado Por: Autor

Gráfica N° 3



Análisis e Interpretación: En este cuadro se puede observar que: En cuanto al aporte económico la mayoría de familias está sustentada por 1 a 2 miembros que representan el 78%, y con un 22% están las familias que son sustentadas por 3 a 4 miembros de su familia.

Pregunta N° 4

¿Cuál es la importancia que tiene la Salud Dental para usted y su familia?

Cuadro N° 4

Importancia de la Salud Dental		
Variable	Frecuencia	Porcentaje
Alta	222	73%
Media	82	27%
Baja	0	0%
TOTAL	304	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a la población de La Parroquia Vilcabamba.

Elaborado Por: Autor

Gráfica N° 4



Análisis e Interpretación: En este cuadro se puede observar que: La Salud Dental juega un papel muy importante en la vida cotidiana de las personas de la Parroquia ya que el 73% supo manifestar que su importancia es alta, mientras que el 27% restante manifestó que su importancia es media.

Pregunta N° 5

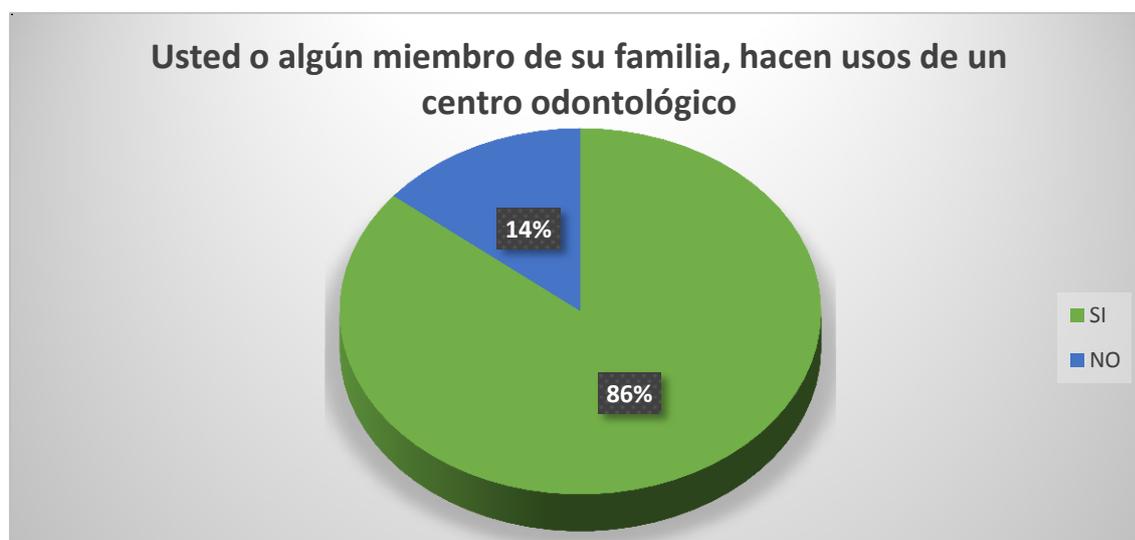
¿Usted o algún miembro de su familia, hacen uso de los servicios de un centro odontológico?

Cuadro N° 5

Uso de centro Odontológico		
Variable	Frecuencia	Porcentaje
SI	261	86%
NO	43	14%
TOTAL	304	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a la población de La Parroquia Vilcabamba.
Elaborado Por: Autor

Gráfica N° 5



Análisis e Interpretación: En este cuadro se puede observar que: La población de la Parroquia de Vilcabamba hace uso de los servicios odontológicos en su mayoría representado con un 86% y un 14% supo manifestar que no hacen uso de este servicio.

Pregunta N° 6

¿Dónde recibe los servicios odontológicos de usted y su familia?

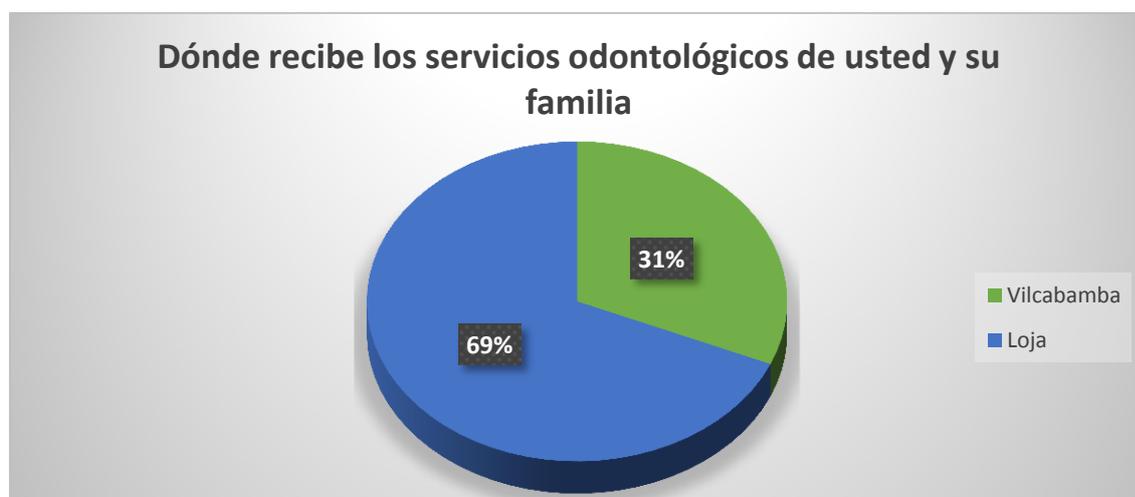
Cuadro N° 6

Servicios Odontológicos		
Variable	Frecuencia	Porcentaje
Vilcabamba	82	31.41%
Loja	179	68.59%
Otros	0	0%
TOTAL	261	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a la población de La Parroquia Vilcabamba.

Elaborado Por: Autor

Gráfica N° 6



Análisis e Interpretación: En este cuadro se puede observar que: En lo que se refiere al lugar donde frecuentemente reciben los servicios odontológicos, supieron mencionar que lo hacen en la ciudad de Loja con un total de 179 personas representado por el 69%, mientras que la población restante opta por Vilcabamba representado por un 31% con un total de 82 personas.

Pregunta N° 7

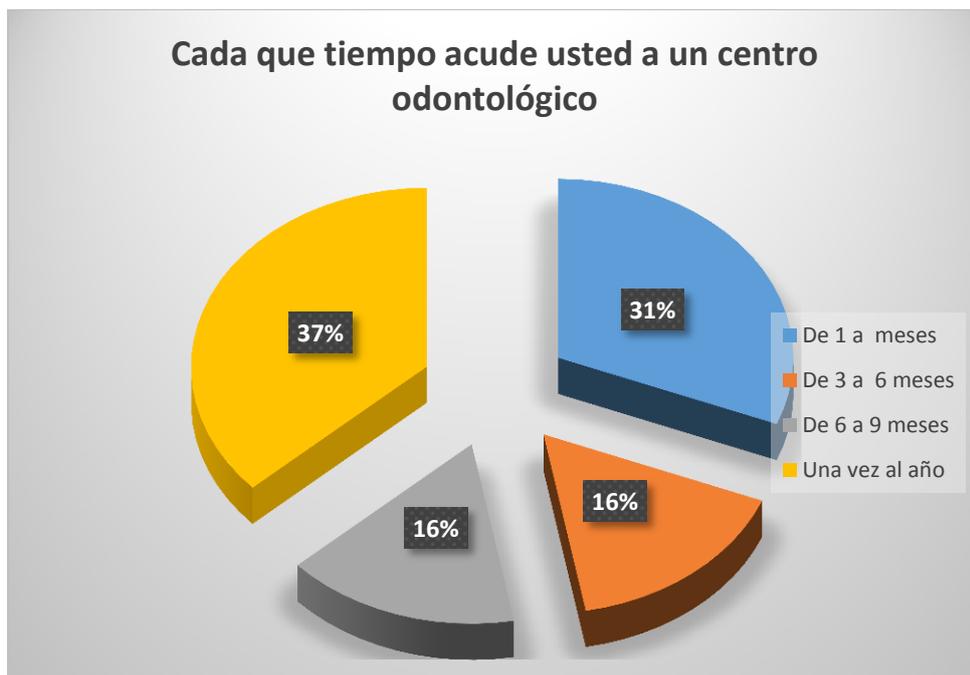
¿Cada qué tiempo acude usted a un centro odontológico?

Cuadro N° 7

Visitas al dentista		
Variable	Frecuencia	Porcentaje
De 1 a 3 meses	81	32%
De 3 a 6 meses	42	16%
De 6 a 9 meses	42	16%
1 vez al año	96	52%
TOTAL	261	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a la población de La Parroquia Vilcabamba.
Elaborado Por: Autor

Gráfica N° 7



Análisis e Interpretación: En este cuadro se puede observar que: La mayor parte de la población representada por el 52% acude al odontólogo una vez al año, el 32% acude al odontólogo de 1 a 3 meses, mientras que el 16% de la población supo manifestar que acuden de 3 a 6 meses, y el mismo porcentaje de 6 a 9 meses.

Pregunta N° 8

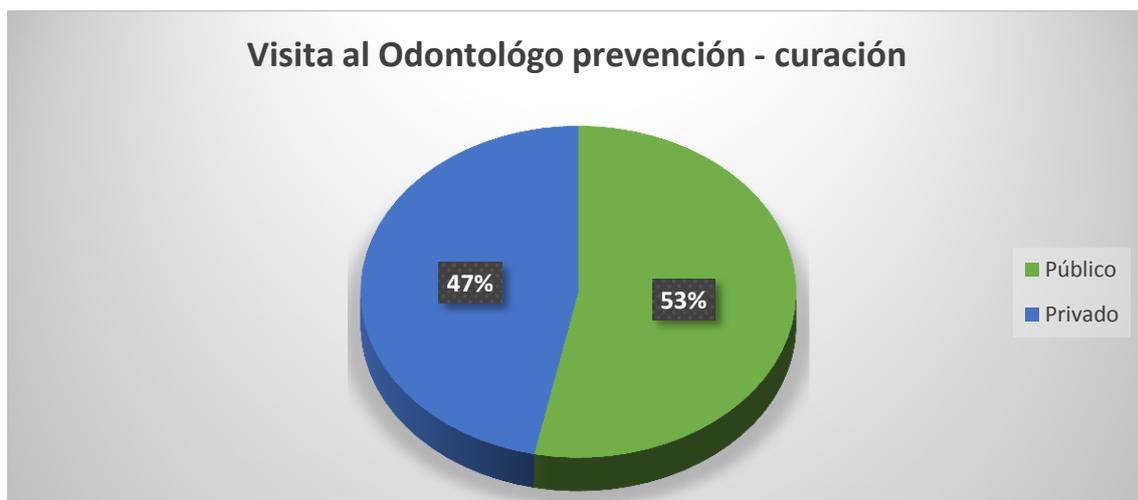
¿Cuándo asiste a la consulta odontológica lo hace de manera?

Cuadro N° 8

Razones de asistir a un dentista		
Variable	Frecuencia	Porcentaje
Preventiva	139	53%
Curativa	122	47%
TOTAL	261	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a la población de La Parroquia Vilcabamba.
Elaborado Por: Autor

Gráfica N° 8



Análisis e Interpretación: En este cuadro se puede observar que: La visita al Odontólogo no solo debe ser cuando tenemos algún malestar sino también como parte de un control médico, es por eso que la población en estudio supo mencionar que cuando van al odontólogo lo hacen de manera preventiva un total de 139 personas representadas por el 53% mientras que las 122 personas restantes lo hacen de manera curativa representadas por el 47%.

Pregunta N° 9

¿Qué tipo de servicio odontológico utiliza usted y su familia?

Cuadro N° 9

Servicios Odontológicos		
Variable	Frecuencia	Porcentaje
Público	73	28%
Privado	188	72%
TOTAL	261	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a la población de La Parroquia Vilcabamba.
Elaborado Por: Autor

Gráfica N° 9



Análisis e Interpretación: En este cuadro se puede observar que: Al momento de elegir entre una atención en el sector público o privado, la población de la Parroquia opta en su mayoría por una atención Privada representada por el 72%, mientras que el 28% restante opta por la atención en el sector público.

Pregunta N° 10

¿Cómo califica los servicios odontológicos de su Parroquia y lugares aledaños?

Cuadro N° 10

Calificación al Odontólogo		
Variable	Frecuencia	Porcentaje
Excelente	43	17%
Bueno	199	76%
Malo	19	7%
TOTAL	261	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a la población de La Parroquia Vilcabamba.

Elaborado Por: Autor

Gráfica N° 10



Análisis e Interpretación: En este cuadro se puede observar que: La Población de la Parroquia califica los servicios odontológicos de su Parroquia como Regular representado por un 76%, excelente representado por un 17% y finalmente malo representado por un 7%.

Pregunta N° 11

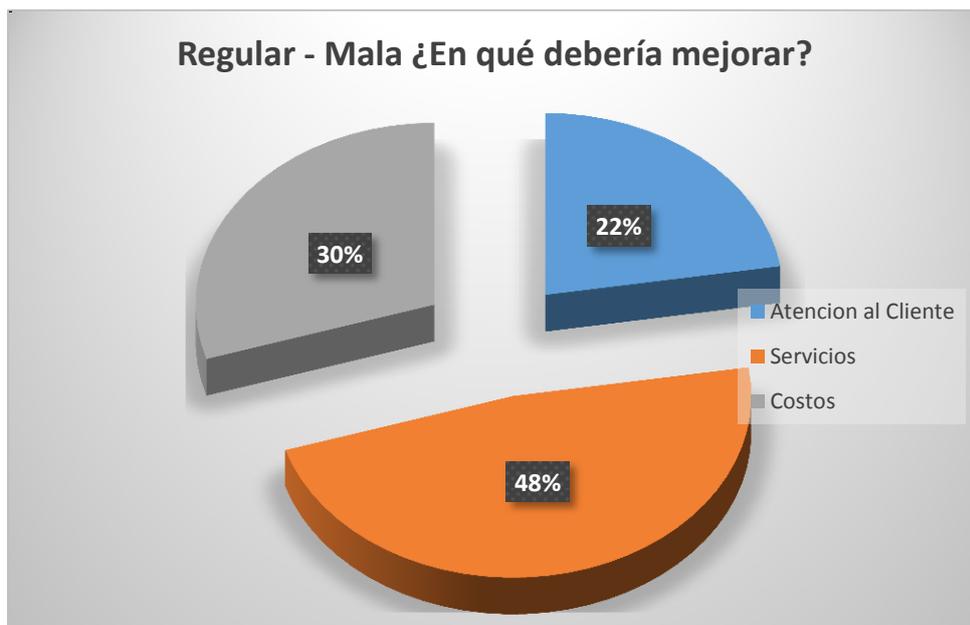
Si su calificación es Buena o Mala, ¿En qué cree que debería mejorar?

Cuadro N° 11

Que debería mejorar		
Variable	Frecuencia	Porcentaje
Atención al Cliente	49	22%
Servicios	104	48%
Costos	65	30%

FUENTE: Encuesta aplicada a la población de La Parroquia Vilcabamba.
Elaborado Por: Autor

Gráfica N° 11



Análisis e Interpretación: En este cuadro se puede observar que: Basándonos en la pregunta anterior un total de 218 personas supo mencionar que la Atención era Regular y Mala, mencionando que se debe mejorar en aspectos como Servicios representados por un 48%, Costos con un 30% y finalmente Atención al Cliente con un total del 22%.

Pregunta N° 12

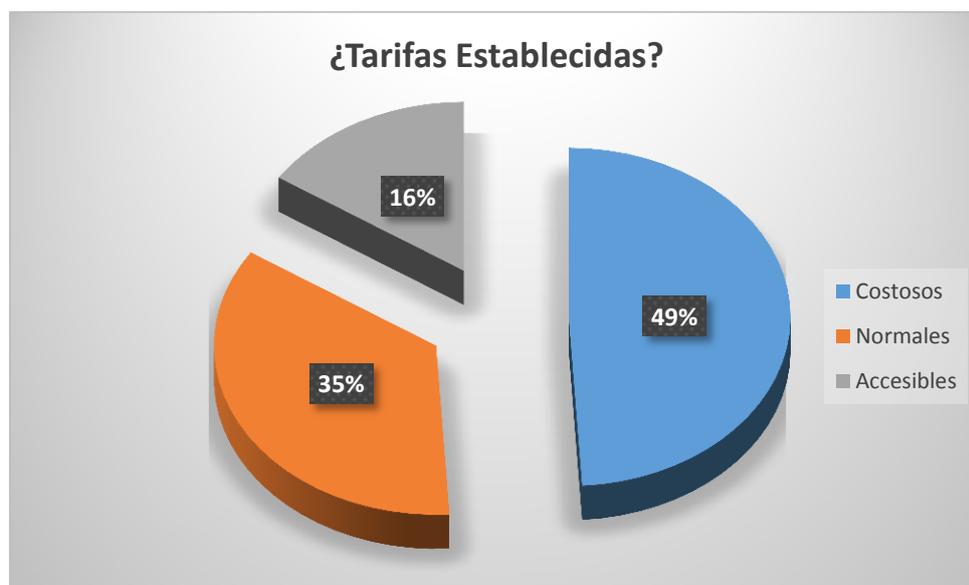
1. ¿Las tarifas establecidas para acceder a los tratamientos Odontológicos son?

Cuadro N° 12

Tarifas de tratamiento Odontológicas		
Variable	Frecuencia	Porcentaje
Costosos	128	49%
Normales	92	35%
Accesibles	41	16%
TOTAL	261	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a la población de La Parroquia Vilcabamba.
Elaborado Por: Autor

Gráfica N° 12



Análisis e Interpretación: En este cuadro se puede observar que: En cuanto a las tarifas establecidas de los tratamientos odontológicos, la población las considera costosas con un total de 128 personas representadas por el 49%, seguido de tarifas normales con un total de 92 personas representadas por el 35% y finalmente 41 personas representadas por el 16% consideran a las tarifas como accesibles.

Pregunta N° 13

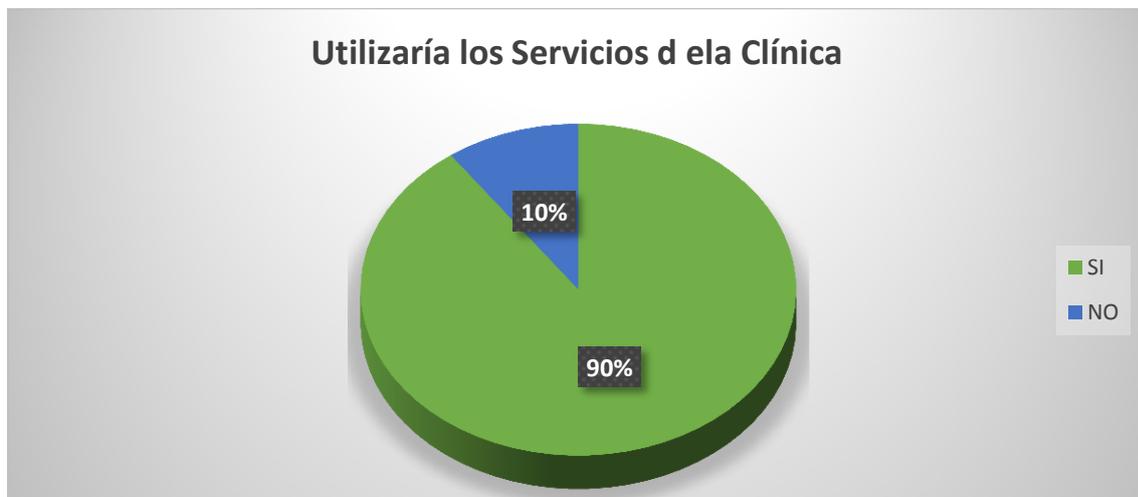
2. ¿Si se implementara una Clínica Odontológica en su Parroquia, utilizaría usted los Servicios?

Cuadro N° 13

Utilizaría los servicios de una clínica Odontológica		
Variable	Frecuencia	Porcentaje
SI	235	90%
NO	26	10%
TOTAL	261	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a la población de La Parroquia Vilcabamba.
Elaborado Por: Autor

Gráfica N° 13



Análisis e Interpretación: En este cuadro se puede observar que: En cuanto a la aceptación de la población de la implementación de una Clínica Odontológica es sumamente alta teniendo una acogida del 90% frente a un 10% cuya respuesta fue negativa.

Pregunta N° 14

3. ¿En qué sector de la Parroquia le gustaría que este ubicada la Clínica Odontológica?

Cuadro N° 14

Sector de Ubicación		
Variable	Frecuencia	Porcentaje
Centro	121	46%
Norte	0	0%
Sur	0	0%
Este	0	0%
Oeste	0	0%
Entrada del Pueblo	140	54%
TOTAL	261	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a la población de La Parroquia Vilcabamba.
Elaborado Por: Autor

Gráfica N° 14



Análisis e Interpretación: En este cuadro se puede observar que: La ubicación de la Clínica es un punto estratégico, frente a esto la población supo manifestar que sería ideal que fuese a la entrada del Pueblo con un 54%, mientras que el 46% restante manifestó que pudiese ser en el Centro del Pueblo.

Pregunta N° 15

4. ¿Cuál es el precio que usted paga por tratamiento odontológico?

Cuadro N° 15

Precio por tratamiento odontológico		
Variable	Frecuencia	Porcentaje
20 – 25	52	20%
26 - 30	183	70%
31 - 40	26	10%
TOTAL	261	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a la población de La Parroquia Vilcabamba.
Elaborado Por: Autor

Gráfica N° 15



Análisis e Interpretación: En este cuadro se puede observar que: La población en general de la Parroquia cancela un valor entre los \$30 y \$40 por tratamiento viéndose reflejado con un 70% de la población encuestada.

Pregunta N° 16

5. ¿Por qué medio le gustaría conocer nuestro servicio?

Cuadro N° 16

Medio de Comunicación que más utiliza		
Variable	Frecuencia	Porcentaje
Radio	58	22%
Televisión	17	7%
Prensa Escrita	104	40%
Otros: Internet	82	31%
TOTAL	261	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a la población de La Parroquia Vilcabamba.
Elaborado Por: Autor

Gráfica N° 16



Análisis e Interpretación: En este cuadro se puede observar que: La mejor forma de publicidad para la población es la Prensa representado por un 40%, seguido por el Internet representado por un 31%, seguido de la radio representado por un 22% y finalmente la televisión representado por un 7%.

Pregunta N° 17

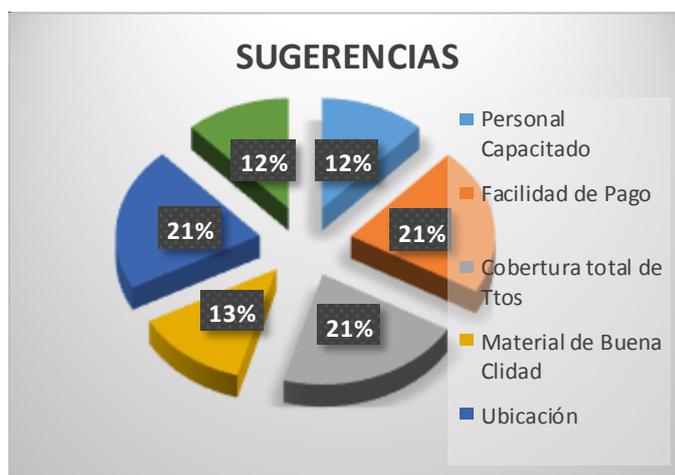
6. ¿Qué sugerencia nos daría, para implementar esta Clínica Odontológica?

Cuadro N° 17

Sugerencias		
Variable	Frecuencia	Porcentaje
Personal Capacitado	46	12%
Facilidad de Pago	84	24%
Cobertura Total de Tratamientos	82	22%
Material de Buena Calidad	50	13%
Ubicación de la Clínica	82	17%
Horarios de Atención Accesibles	46	12%
TOTAL	372	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a la población de La Parroquia Vilcabamba.
Elaborado Por: Autor

Gráfica N° 17



Análisis e Interpretación: En este cuadro se puede observar que: En cuanto a las Sugerencias que son de suma importancia al momento de emprender un proyecto, supieron mencionar que la Facilidad de Pago es la más importante representada por un 24%, así mismo una cobertura total de tratamientos representada por un 22%.

ENTREVISTA APLICADA PARA DETERMINAR LA OFERTA

Los dos modelos de entrevista fueron aplicadas a los propietarios de los consultorios establecidos en la Parroquia de Vilcabamba y al responsable de Estadística del Hospital Básico de Vilcabamba Kokichi Otani.

ENTREVISTA REALIZADA A PROPIETARIOS

Persona entrevistada: Propietario del Consultorio Dental Sánchez

Función: ODONTOLOGO

1. ¿Hace qué tiempo tiene su consultorio odontológico en la Parroquia?

Llevo laborando aproximadamente 5 años en la Parroquia

2. ¿Cuántos pacientes acuden a su consulta semanalmente?

A mi consulta odontológica acuden aproximadamente 90 consultas mensualmente hay temporadas en la que la demanda es baja.

3. ¿Qué Servicios brinda en su consulta dental?

Atención a niños y adultos, tratamientos preventivos y curativos, limpiezas dentales y aplicación de sellantes, calzas, extracciones dentales, y tratamientos de endodoncia pero las radiografías, envío a tomar a la ciudad de Loja.

4. ¿Cuáles son los precios establecidos en cada tratamiento dentro de su consulta dental?

A nivel de los odontólogos de la provincia tenemos unas tarifas ya establecidas, yo trabajo con las mismas, son precios accesibles para todos los pacientes. Me reservo el precio de cada tratamiento.

5. ¿Qué tipo de publicidad utiliza usted para promocionar los servicios de su Consultorio Odontológico?

Mi trabajo da mucho de hablar de mí, mi única publicidad son mis pacientes y también la radio que es escuchada aquí en la Parroquia, me ayuda con la publicidad semanalmente.

6. ¿Cuál es el precio aproximado por tratamiento que Ud. Brinda?

El precio es variable pero un aproximado se estimaría a partir de los \$40.

ENTREVISTA REALIZADA A RESPONSABLE DE ESTADISTICA

Persona entrevistada: Estadístico del Hospital Básico Vilcabamba

Función: Responsable de Estadística

1. ¿Con cuántas Unidades de Odontología cuenta el Hospital?

El Hospital con la nueva adecuación consta de dos unidades Odontológicas.

2. ¿Cuántos Profesionales Odontólogos trabajan aquí?

Se cuenta con dos Odontólogos, uno de Planta y un Odontólogo Rural el mismo que varía cada año

3. ¿Cuál es el Horario de Atención que brinda el Área de Odontología?

El horario de Atención es de lunes a sábado de 8 de la mañana a 5 de la tarde.

4. ¿Qué tipos de tratamientos odontológicos se realizan en el Hospital?

Se realizan, limpiezas dentales, calzas, extracciones dentales y tratamientos a niños, también se cuenta con el servicio de Rayos X, pero por el momento se encuentra deshabilitado por mantenimiento.

5. ¿Cuántos pacientes acuden a la consulta odontológica mensualmente

La Cobertura que da el Hospital es aproximadamente de 4200 pacientes anualmente dando un aproximado de 350 pacientes mensualmente atendiendo; consulta externa y emergencias en los horarios antes mencionados.

ANÁLISIS DEL ESTUDIO CUALITATIVO.

La Parroquia Vilcabamba cuenta con una población Urbano Rural medianamente concientizada sobre la importancia de la Salud Bucodental, es por eso que el Ministerio de Salud Pública ha puesto a su disposición atención brindada por el Hospital Básico de Vilcabamba; el mismo que dentro de sus Áreas ofrece atención Odontológica, dos Odontólogos uno de Planta y un itinerante en un horario accesible de 8 a 5 de la tarde de lunes a sábado, cuya cita es agendada previa llamada al Contact Center,

Así mismo cuenta con un Odontólogo que tiene su consultorio privado cerca del centro, ofreciendo servicios de primera necesidad con valores a partir de los \$40, pero dichos servicios se ven limitados por la falta de un equipo de rayos x y de tecnología innovadora.

g. DISCUSIÓN

Estudio de Mercado

Con la realización del estudio de mercado se pudo determinar la oferta y la demanda, las preferencias y gustos del consumidor para así satisfacer sus necesidades.

Estudio de la Demanda

La demanda nos permite conocer los demandantes para la Clínica Odontológica en la parroquia de Vilcabamba, Para determinar la demanda en nuestro trabajo investigativo se ha considerado toda la población existente en la Parroquia.

PROYECCIÓN POBLACIÓN

Cuadro N° 18

POBLACIÓN INEC 2010	TASA DE CRECIMIENTO	DE PROYECCIÓN DE CRECIMIENTO 2016
4778	1.53%	5234

FUENTE: INEC 2010. ANEXO AI- 1
Elaborado Por: Autor

Demanda Potencial

La demanda potencial está conformada por todos los habitantes de la Parroquia Vilcabamba comprendido desde los 6 meses de edad hasta los 84 años.

Si consideramos que tenemos un total de 5234 personas de las cuales el 2.06% están fuera de los rangos de edad, según datos obtenidos del INEC, el resultado será un total de 5126 personas.

PROYECCIÓN DEMANDA POTENCIAL

Cuadro N° 19

N°	Años	Habitantes 1.53%
0	2016	5126
1	2017	5204
2	2018	5284
3	2019	5365
4	2020	5447
5	2021	5530
6	2022	5615
7	2023	5701
8	2024	5788
9	2025	5877
10	2026	5967

Elaborado Por: Autor

Demanda Real

Para determinar la demanda real se tomó el resultado del porcentaje extraído de las encuestas aplicadas a los habitantes en la parroquia de Vilcabamba de quienes hacen actualmente uso de un servicio Odontológico con un 86% de aceptación y su proyección para 10 años.

DEMANDA REAL

Cuadro N° 20

N°	Años	Demanda Potencial de Estudio	Porcentaje	Demanda Real
0	2016	5126	86%	4408
1	2017	5204		4475
2	2018	5284		4544
3	2019	5365		4613
4	2020	5447		4684
5	2021	5530		4755
6	2022	5615		4828
7	2023	5701		4902
8	2024	5788		4977
9	2025	5877		5054
10	2026	5967		5131

FUENTE: Cuadro N° 5 y Cuadro N° 19

Elaborado Por: Autor

Uso per capital

Es el número de personas que pueden utilizar los servicios que brinde la Clínica Odontológica.

Para determinar el promedio de consumo de producto/servicios de la población se hace referencia a la pregunta 8 de la encuesta a los demandantes donde se establece el número de veces que los encuestados visitan al odontólogo y luego se calcula un promedio anual en el cuadro siguiente.

USO PER CAPITAL
Cuadro N° 21

Alternativas	Frecuencia	Xm	XmF
De 1 a 3 meses	81	2	162
De 3 a 6 meses	42	4.5	189
De 6 a 9 meses	42	7.5	315
Cada 12 meses	96	12	1.152
TOTAL	261		1818

FUENTE: Cuadro N° 7
Elaborado Por: Autor

$$\bar{X} = \frac{\sum fx}{\sum f} \bar{X} = \frac{1818}{261} = 7 \text{ veces por año, considerando así que cada persona puede ir 7 veces al año a la consulta odontológica.}$$

Demanda Efectiva

La demanda efectiva está dada por el número de consultas de las familias que si estarían dispuestas a realizarlas en "VilkaDent" Family Dental.

Los datos para formulación de la proyección de la demanda efectiva provienen de la pregunta 14.

DEMANDA EFECTIVA

Cuadro N° 22

N°	Años	Demanda Real	USO PERCAPITA	Porcentaje	Demanda Efectiva
0	2016	4408	7	90%	3967
1	2017	4475			4028
2	2018	4544			4090
3	2019	4613			4152
4	2020	4684			4216
5	2021	4755			4280
6	2022	4828			4345
7	2023	4902			4412
8	2024	4977			4479
9	2025	5054			4549
10	2026	5131			4618

FUENTE: Cuadro N° 13 y Cuadro N 20
Elaborado Por: Autor

OFERTA

La oferta es la cantidad de productos que los productores están dispuestos a poner a disposición del mercado bajo ciertas condiciones de calidad y precio, debe medirse con la misma unidad que se mide la demanda.

Oferta Actual

En la Parroquia de Vilcabamba existe 1 consultorio dental de atención privada cuya demanda de pacientes es de 90 aproximadamente pacientes cita y también se cuenta con el Servicio de Odontología ofertado por el MSP en el Hospital Básico, en el cual se atiende 450 pacientes cita, ambos con una disposición para atender a un promedio de 270 pacientes y 540 pacientes citas mes.

Cuadro N° 23
Pacientes Atendidos por la Oferta

Nº	Centros Odontológicos existentes en la Parroquia de Vilcabamba	Promedio pacientes cita	Frecuencia de asistencia pacientes mes	Promedio Pacientes mes	Promedio pacientes año
1	Consultorio Odontológico N.N	90	2	45	495
2	Hospital Básico Vilcabamba	450	2	225	2475
TOTAL		540	2	270	2970

FUENTE: Elaboración Directa
Elaborado Por: Autor

Balance Oferta – Demanda (Demanda Insatisfecha)

Una vez conocidas las condiciones de oferta y demanda es necesario establecer una relación entre ellas a efectos de determinar su incidencia frente a las necesidades del mercado.

Éste análisis nos permite conocer si en efecto existe una demanda insatisfecha y con ello la oportunidad de mercado para el nuevo proyecto. Este balance es conocido también en muchas de las literaturas investigadas como la demanda insatisfecha, es decir, en nuestro caso, todas aquellas personas o consultas odontológicas que no han podido ser atendidas.

Según los resultados del Estudio Epidemiológico de Salud Bucal, expuestos por el OMS, quién realizó un estudio en América Latina se determina que el Índice de Caries CPOD en Ecuador es de 3,1.

Proyección de Oferta

Promedio de utilidad es del 3,1% según la OMS.

$$fx = 2970(1+0,31\%)^1$$

$$fx = 2970 (1+0.031)^1$$

$$fx = 2970(1.031)^1$$

$$fx = 2970(1.031) = 3001 \text{ pacientes}$$

CANTIDAD DE OFERTA

Cuadro N° 24

Nº	Años	Cantidad de Oferta 3.1%
0	2016	2970
1	2017	3001
2	2018	3031
3	2019	3062
4	2020	3094
5	2021	3126
6	2022	3158
7	2023	3256
8	2024	3290
9	2025	3324
10	2026	3358

FUENTE: Cuadro N 23 ANEXO AI- 2
Elaborado Por: Autor

Demanda insatisfecha

Está determinada por la falta de servicio que se va a cubrir, para la determinación de la demanda insatisfecha fue necesario extraer los datos obtenidos de la cantidad de oferta proyecta para los 10 años.

Demanda Insatisfecha = Demanda Efectiva en Unidades - Cantidad de Oferta.

DEMANDA INSATISFECHA
Cuadro N° 25

Nº	Años	Demanda Efectiva	Cantidad Ofertada	Demanda Insatisfecha
0	2016	3967	2970	997
1	2017	4028	3001	1027
2	2018	4090	3031	1059
3	2019	4152	3062	1090
4	2020	4216	3094	1122
5	2021	4280	3126	1154
6	2022	4345	3158	1187
7	2023	4412	3256	1206
8	2024	4479	3290	1249
9	2025	4549	3324	1275
10	2026	4618	3349	1289

FUENTE: Cuadro N° 22 y Cuadro N 24
Elaborado Por: Autor

Para el Proyecto corresponde al 30% del mercado potencial, al cual se debe llegar a través de estrategias y de publicidad.

PLAN DE COMERCIALIZACION

Después de establecer la demanda insatisfecha, es importante definir el plan de comercialización. Para la comercialización de nuestros servicios, es necesario que la clínica adopte una política basada en una planificación eficaz que garantice a los usuarios un servicio de calidad, a un precio razonable, utilizando la publicidad mediante un marketing agresivo y potente; así como también, una campaña de promoción que permita el posicionamiento dentro del mercado local. La estrategia comercial para el proyecto se basará en cuatro ejes fundamentales que influyen individual y colectivamente como son: el servicio, el precio, la plaza y la promoción.

ANÁLISIS DEL SERVICIO

El producto o servicio constituye el núcleo de la gestión del marketing mix de la empresa siendo el elemento más importante, y en consecuencia, el eje entorno al cual se diseñarán el resto de estrategias.

PRECIO

Es uno de los aspectos más importantes del proyecto, ya que es la única variable que produce ingresos, para poder realizar una adecuada fijación de precios, primero se determinará el valor del mercado de un servicio, realizar una comparación con los precios de los servicios de los competidores, comprobar si se han producido cambios en la oferta y demanda, y si se han producido, seguir dichos cambios de precios y por último ajustar los precios en función de la variación de los costes.

Cuadro N° 26
Precio promedio

Especialidad	RANGOS DE PRECIOS		PROMEDIO DE PRECIOS
Odontología General	10	100	55
Ortodoncia	10	300	155
Periodoncia	10	100	55
Odontopediatria	10	100	55
Implantologia	10	1500	755
Endodoncia	10	350	180
Cirugía	10	150	80
Estética Dental	10	400	205

FUENTE: Elaboración Directa ANEXO AC- 2
Elaborado Por: Autor

Canales de Comercialización

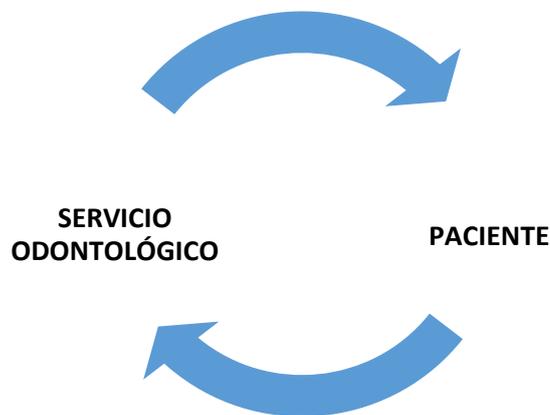
La plaza se refiere a los canales a través de los cuales la propiedad de los servicios se transfiere de los fabricantes al consumidor.

La implementación de una Clínica Odontológica fue pensada en satisfacer las necesidades insatisfechas de los habitantes de la parroquia de Vilcabamba, dando a conocer los servicios que prestará el establecimiento, a fin de satisfacer las necesidades de nuestros potenciales pacientes.

El servicio que brindara la Clínica Odontológica será mediante el canal de distribución directa mediante la ayuda de canales de comercialización que expondremos a continuación.

Gráfica N° 18

Canal Directo de Comercialización



FUENTE: Investigación Directa
Elaborado Por: Autor

Publicidad

Darse a conocer en diferentes medios de publicidad como pueden ser (radio, televisión, periódicos, revistas, etc, al ser una clínica de nueva apertura con

elevados gastos y poco presupuesto, la empresa ha decidido anunciarse en diarios locales de Loja como lo son el diario LA HORA y el diario EL COMERCIO, ya que con este medio de comunicación se puede alcanzar a masas de compradores geográficamente dispersos a bajo coste.

Internet Se aprovechará esta herramienta mediante la apertura de una página creada en Facebook promocionando nuestros tratamientos, en el que el público puede acceder a ella para observar nuestros trabajos, así como para comunicarse directamente con la clínica, teniendo la posibilidad de escribir sugerencias, mejoras, que estaremos contentos de atenderlo con la mayor rapidez posible, y ante todo un medio de publicidad gratis, ya que hoy en día, éste tipo de publicidad las redes sociales van ganando.

Promoción

Esta herramienta es necesaria ya que sirve para informar y mantener un conocimiento hacia la comunidad del servicio que se está ofertando.

- **Muestras:** cada paciente que acuda a la clínica, una vez realizado el tratamiento se le explica cómo mantener una higiene bucodental adecuada, por ello el doctor o higienista bucodental le enseña a dicho paciente las técnicas apropiadas para un buen cepillado ofreciéndole muestras de pasta de dientes y cepillos de dientes, grabados en ambos el nombre de la Clínica Odontológica con su respectivo número de teléfono, para posibles urgencias o necesidades bucodentales.
- **Los sorteos:** en determinados momentos del año, o con motivo de celebración de cenas benéficas, se sortean entre los pacientes, una visita a la

clínica en la que se realizará una limpieza bucodental gratuita para la persona premiada.

- **Relaciones Públicas** Nuestra mejor herramienta de relaciones públicas que efectuaremos, será la de asistir a acontecimientos sociales en la parroquia y sus alrededores, para así darnos a conocer en el ambiente de pueblo para que la gente conozca en persona a la figura de la Odontóloga.
- **Base de Datos** Para ello como ya se ha mencionado anteriormente en la primera visita, se recopila los datos de cada paciente y se depositan en el programa informático en el que se almacenan todos los datos personales de cada paciente, como de los tratamientos y seguimientos personalizados a realizar. A través de esta base de datos se podrá clasificar la información personalizando los mails que enviará a sus pacientes, este tipo de marketing directo tendrá la función de comunicar por escrito las novedades que con respecto a nuestra clínica se vayan produciendo.

NOMBRE

Siempre que se constituye una nueva empresa en el mercado necesita de un nombre o razón social, el cual le permitirá lograr un posicionamiento a través del tiempo en la mente del cliente. Ha sido necesario que sea un nombre atractivo y sencillo de recordar por los clientes. El nombre escogido para la Clínica Odontológica en la Parroquia Vilcabamba es: ***“VilkaDent” Family Dental.***

IMAGEN

La clínica Odontológica pretende mantener una imagen prestigiosa y amigable. La imagen se la promocionará en las redes sociales y en tarjetas de presentación, donde se dará o a conocer los servicios que brinda nuestra Clínica.

Gráfica N° 19

Imagen de la Clínica



FUENTE: Realizado por el investigador
Elaborado Por: Autor

ESLOGAN

**"Dale a tu VJDA
Una mejor SONRISA"**

ESTUDIO TÉCNICO

El estudio técnico está dirigido a determinar el tamaño conveniente que tendrán las instalaciones la localización y modelo administrativo en base al estudio de mercado.

TAMAÑO Y LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

TAMAÑO DEL PROYECTO

El tamaño del proyecto se refiere a la capacidad de prestación de servicios, su objetivo es determinar la capacidad instalada y utilizada, para establecer nuestra Clínica Odontológica y cuáles son sus elementos básicos que debemos tener en cuenta para elegirlo. El tamaño del proyecto está condicionado por la demanda insatisfecha y la disponibilidad de recursos humanos y financieros.

Así mismo el tamaño tiene relación con el mercado, ya que según el estudio preliminar de este, en la presente investigación, se determina que la demanda de atención odontológica es creciente, ya que se trata de sustituir un servicio con otro

pero con mayores ventajas, es necesario manifestar que el mercado que atenderá la presente empresa tiene carácter relativo ya que el mismo tiende a cambiar según los gustos y preferencias, y la situación socioeconómica de los usuarios. Además es necesario tener en cuenta la capacidad técnica de la maquinaria y el equipo.

CAPACIDAD INSTALADA

La capacidad instalada marca del nivel de producción máxima al que podría llegar la empresa haciendo uso del 100% de la capacidad en cada uno de los factores o elementos que forman parte del proceso productivo; se considera además, el tiempo laboral, el instrumental y los equipos necesarios según cada especialidad.

El tiempo laboral corresponde a 8 horas diarias de lunes a viernes a 260 días al año este tiempo estará distribuido de la siguiente manera: para el odontólogo general atendiendo un total de 160 pacientes mensuales por lo tanto 1920 pacientes anuales Este tiempo varía cuando se trata de atención por especialista, en ortodoncia, periodoncia y estética dental se atenderá 2 pacientes al mes, dando un total de 24 pacientes mensuales; en odontopediatría se atenderá 10 pacientes mensuales lo que corresponde a un total de 120 pacientes anuales, en las especialidades de endodoncia y cirugía corresponde a 2 días al mes, dando un total de 48 pacientes anuales y finalmente implantología 1 consulta mes dando un total de 12 pacientes mensuales. El tiempo de atención por cada paciente difiere según la especialidad pudiendo denotar que solo el odontólogo general se demorará 60 minutos por paciente y en las diferentes actividades será un promedio de una hora a y media por paciente.

Cuadro N 27**Capacidad Instalada Pacientes Cita**

Especialidad	Consultas	Meses al	Pacientes
	Mes	Año	Año
Odontología	160	12	1920
General			
Ortodoncia	2	12	24
Periodoncia	2	12	24
Odontopediatria	10	12	120
Implantología	1	12	12
Endodoncia	4	12	48
Cirugía	4	12	48
Estética Dental	2	12	24
TOTAL			2220

FUENTE: Elaboración Directa
Elaborado Por: Autor

Cuadro N 28**Capacidad Instalada Paciente AÑO**

AÑO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Demanda a cubrir pacientes cita	2220	2288	2358	2450	2526	2604	2684	2768	2854	2942

FUENTE: Elaboración Directa
Elaborado Por: Autor

CAPACIDAD UTILIZADA

La capacidad utilizada corresponde al tamaño real del proyecto con el que inicialmente la Clínica Odontológica entrara al mercado y que corresponde al porcentaje de la demanda insatisfecha.

A continuación se desarrolla la proyección de la demanda, para los diez años de la vida del proyecto, tomando un porcentaje inicial de participación en el mercado del 75% de la demanda insatisfecha determinada en el estudio de mercados, la cual incrementara según el estudio de mercados en un 5% cada año, al quinto año con un 95% hasta el décimo año, dejando un 5% para imprevistos.

Cuadro N 29

Capacidad Utilizada

AÑO	CAPACIDAD INSTALADA	%	CAPACIDAD UTILIZADA
1	2220	75	1665
2	2288	80	1830
3	2358	85	2004
4	2450	90	2205
5	2526	95	2400
6	2604	95	2474
7	2684	95	2550
8	2768	95	2630
9	2854	95	2712
10	2942	95	2796

FUENTE: Elaboración Directa
Elaborado Por: Autor

Localización de la Empresa

La localización óptima de un proyecto es la que contribuye en mayor medida a que se logre la mayor tasa de rentabilidad sobre el capital. La localización del proyecto se divide en dos planos: Macro y Micro.

MACRO LOCALIZACIÓN

La localización de la Clínica Odontológica, será en la Provincia de Loja, Cantón Loja, Parroquia de Vilcabamba.

Gráfica N 20

Mapa del cantón Loja



FUENTE: <https://www.google.com.ec/search?q=mapa+de+loja&source>
Elaborado Por: Autor

MICRO LOCALIZACIÓN

Para determinar la localización exacta de la empresa se ha tomado en consideración algunos factores como:

Accesibilidad

Es necesario que el lugar donde se encuentre ubicada la Clínica Odontológica sea de fácil acceso, para que este sea visible y de la misma manera llame la atención de sus pacientes la ubicación.

Seguridad

El lugar debe ser seguro, ya que los diferentes equipos con los que se contara en la clínica son de alto valor, motivo por el cual el lugar debe contar con gran iluminación y con calles transitadas libremente.

Disponibilidad De Servicios Básicos

Los servicios básicos son indispensables en el desarrollo de cualquier tipo de proyecto, nosotros necesitamos abastecimiento de Alcantarillado, Luz, Agua, Teléfono, e Internet.

Definición de los factores de Localización y su Influencia en el Nuevo Proyecto

Se utilizó el método cualitativo por puntos, para determinar el lugar en donde se localizará la Clínica, y el peso será dado por la característica del producto y por los objetivos del proyecto.

La siguiente tabla, mostrara los factores con su respectivo peso de ponderación y con sus evaluaciones.

Cuadro N° 30
Factores de Localización

FACTORES/UBICACIÓN	Peso	Centro de la Parroquia		Entrada de la Parroquia	
		Valor	Ponderación	Valor	Ponderación
Cercanía del Mercado	40%	100	40	80	32
Objetivo					
Competencia	10%	80	8	80	8
Disponibilidad de Materia Prima	10%	100	10	100	10
Mano de Obra Disponible	10%	100	10	100	10
Facilidad de Identificación para el Cliente	20%	100	20	80	16
Disponibilidad de Servicios Básicos	10%	100	10	100	10
TOTAL	100%		98		86

FUENTE: Elaboración Directa
Elaborado Por: Autor

Según el análisis del cuadro propuesto, la localización óptima del proyecto estará ubicado en el Centro de la Parroquia Vilcabamba con la calificación de 98 a diferencia de la ubicación de la entrada de la Parroquia que obtuvo 86 de calificación. Se tomó en cuenta estas dos localizaciones porque según los datos expuestos en la encuesta realizada a la demanda fueron los de mayor preferencia. Con todas estas características hemos optado por la opción de que la ubicación de la Clínica Odontológica será en el centro de la Parroquia de Vilcabamba, lugar en la que tendrá gran acogida, ya que tiene un fácil acceso, es muy transcurrida y la visibilidad llamará mucho la atención de habitantes y visitantes de la Parroquia. Una vez elegido la ubicación en la que se llevará a cabo la actividad procederemos a describir los procesos y operaciones que incluye nuestra actividad y el orden secuencial de cada uno de ellos, para poder determinar los requerimientos necesarios en cada una de las etapas de la realización y entrega de nuestro servicio.

Gráfica N 21
Ubicación de VilkDent



FUENTE: Elaboración Directa
Elaborado Por: Autor

INGENIERÍA DE PROYECTO

Es la etapa dentro de la formulación del proyecto de inversión donde se define todos los recursos necesarios para llevar a cabo la puesta en marcha y el funcionamiento del proyecto.

Se detallará las actividades a ejecutar, distribución, recursos físicos y humanos disponibles para la prestación del servicio

PROCESO DEL SERVICIO

Una manera de hacer que nuestros servicios sean conocidos es despertar la conciencia del consumidor y posicionar el servicio que ofrece la empresa dentro del conjunto de alternativas que éste evoca.

Descripción del Proceso de Consulta

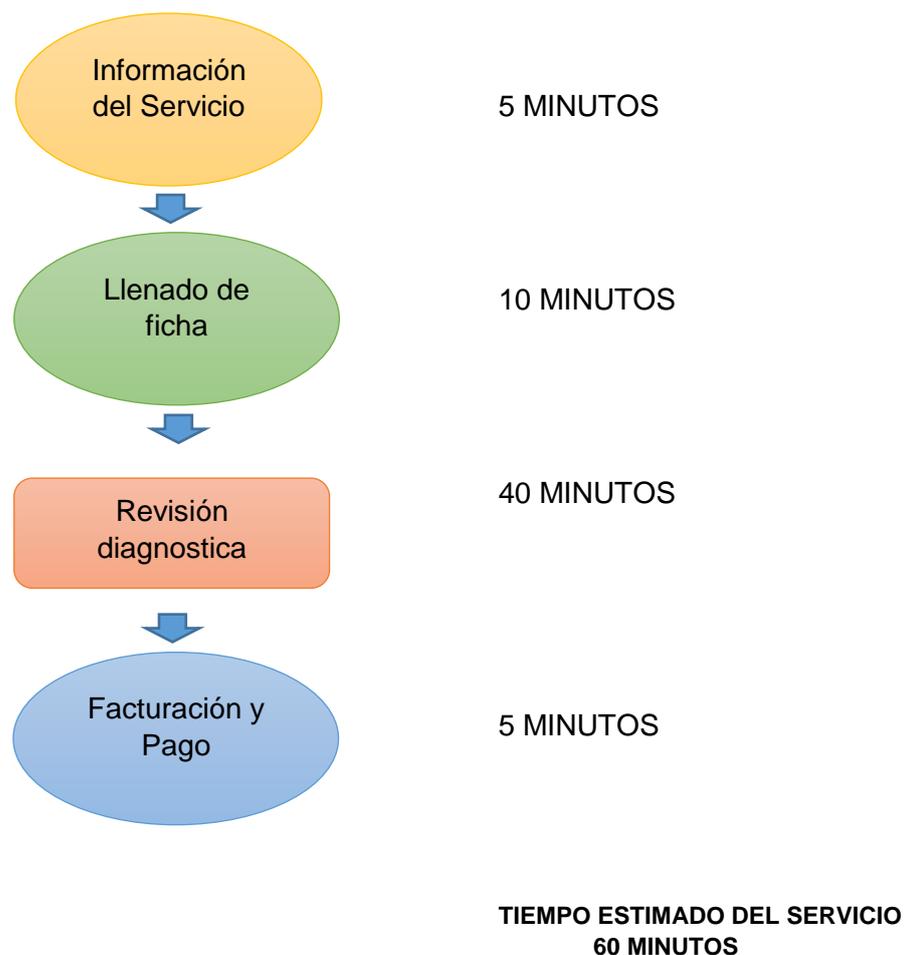
- 1. Información del servicio:** El paciente necesita conocer determinada información de forma rápida y oportuna: horarios de servicio, tipo de servicios ofrecidos, información de contacto, etc. Dicha información estará a disposición de nuestros clientes/pacientes en nuestra página Web, tarjetas de visita o en el mismo local del negocio en 5 minutos.
- 2. Llenado de ficha:** la información, las consultas implican un diálogo con el paciente para satisfacer sus necesidades y requerimientos especiales. Para poder prestar exactamente el servicio que el paciente desea y en ocasiones demanda, los doctores dedicarán el tiempo necesario al diálogo y explicación cuantas veces sea necesario con el cliente, acerca de su tratamiento. 10 minutos
- 3. Revisión diagnóstica.** Una vez tengamos el diagnóstico más apropiado para el paciente, analizado en la primera cita, en la propuesta no se facilitará más

información de la estrictamente necesaria, sobre el tratamiento para evitar que el paciente decida prescindir de aceptar el tratamiento. En 40 minutos

4. **Facturación:** Antes de realizar cualquier tratamiento, se le comunicará al paciente y éste tendrá que dar el visto bueno comprometiéndose a efectuar el pago el mismo día o según los sistemas de pago que ofrezca la Clínica Odontológica. De éste modo nos evitaremos problemas, tanto para el paciente como para nosotros a la hora de emitir la factura, ya que ambas partes conocerán el importe de la misma. 5 minutos

DIAGRAMA DE PROCESO

Gráfica N 22
Consulta Odontológica



FUENTE: Investigación Directa
Elaborado Por: Autor

Descripción del Proceso de Tratamiento

- 1. Información del servicio:** El paciente necesita conocer determinada información de forma rápida y oportuna: horarios de servicio, tipo de servicios ofrecidos, información de contacto, etc. Dicha información estará a disposición de nuestros clientes/pacientes en nuestra página Web, tarjetas de visita o en el mismo local del negocio en 5 minutos.
- 2. Llenado de ficha:** la información, las consultas implican un diálogo con el paciente para satisfacer sus necesidades y requerimientos especiales. Para poder prestar exactamente el servicio que el paciente desea y en ocasiones demanda, los doctores dedicarán el tiempo necesario al diálogo y explicación cuantas veces sea necesario con el cliente, acerca de su tratamiento. 10 minutos
- 3. Tratamiento del paciente** Elaboramos una propuesta, tratamiento en la que se incluirá la descripción del tratamiento que se va a llevar a cabo, condiciones, precios, plazos e información necesaria tanto por escrito como en persona, detallando el odontólogo al paciente de los procesos que se van a llevar a cabo. En la propuesta no se facilitará más información de la estrictamente necesaria, sobre el tratamiento para evitar que el paciente decida prescindir de aceptar el tratamiento. En 40 minutos
- 4. Facturación:** Antes de realizar cualquier tratamiento, se le comunicará al paciente y éste tendrá que dar el visto bueno comprometiéndose a efectuar el pago el mismo día o según los sistemas de pago que ofrezca la Clínica Odontológica. De éste modo nos evitaremos problemas, tanto para el paciente como para nosotros a la hora de emitir la factura, ya que ambas partes conocerán el importe de la misma. 5 minutos

DIAGRAMA DE PROCESO

Gráfica N 23

Tratamiento Odontológico



**TIEMPO ESTIMADO DEL SERVICIO
60 MINUTOS**

Infraestructura o Distribución Física

Se detallará todo lo relacionado para el funcionamiento e instalación de la Clínica, detallando los elementos a utilizar. Las actividades a ejecutar, distribución, recursos físicos y humanos disponibles para la prestación del servicio.

A continuación procederemos a detallar la distribución del local. Éste debe ser eficiente, ordenado y que transmita confianza. El local cuenta con una superficie construida de 46.30 m².

Así mismo, la Ley Orgánica de Salud en el artículo 132 preceptúa que las actividades de vigilancia y control sanitario incluyen las de control de calidad,

inocuidad y seguridad de los productos procesados de uso y consumo humano, así como la verificación del cumplimiento de los requisitos técnicos y sanitarios en los establecimientos dedicados a la producción, almacenamiento, distribución, comercialización, importación y exportación de los productos señalados.

Una vez verificado y aprobado que se cumplen todos los requisitos para la apertura de la Clínica Odontológica por la normativa vigente, se procede a la distribución de la planta.

Distribución de la Planta

En éste caso el local estará distribuido en una recepción con sala de espera y un baño exclusivo para pacientes, consulta 1, consulta 2 que se verá distribuida en un solo ambiente con dos unidades odontológicas, despacho, laboratorio, sala de RX y baño privado.

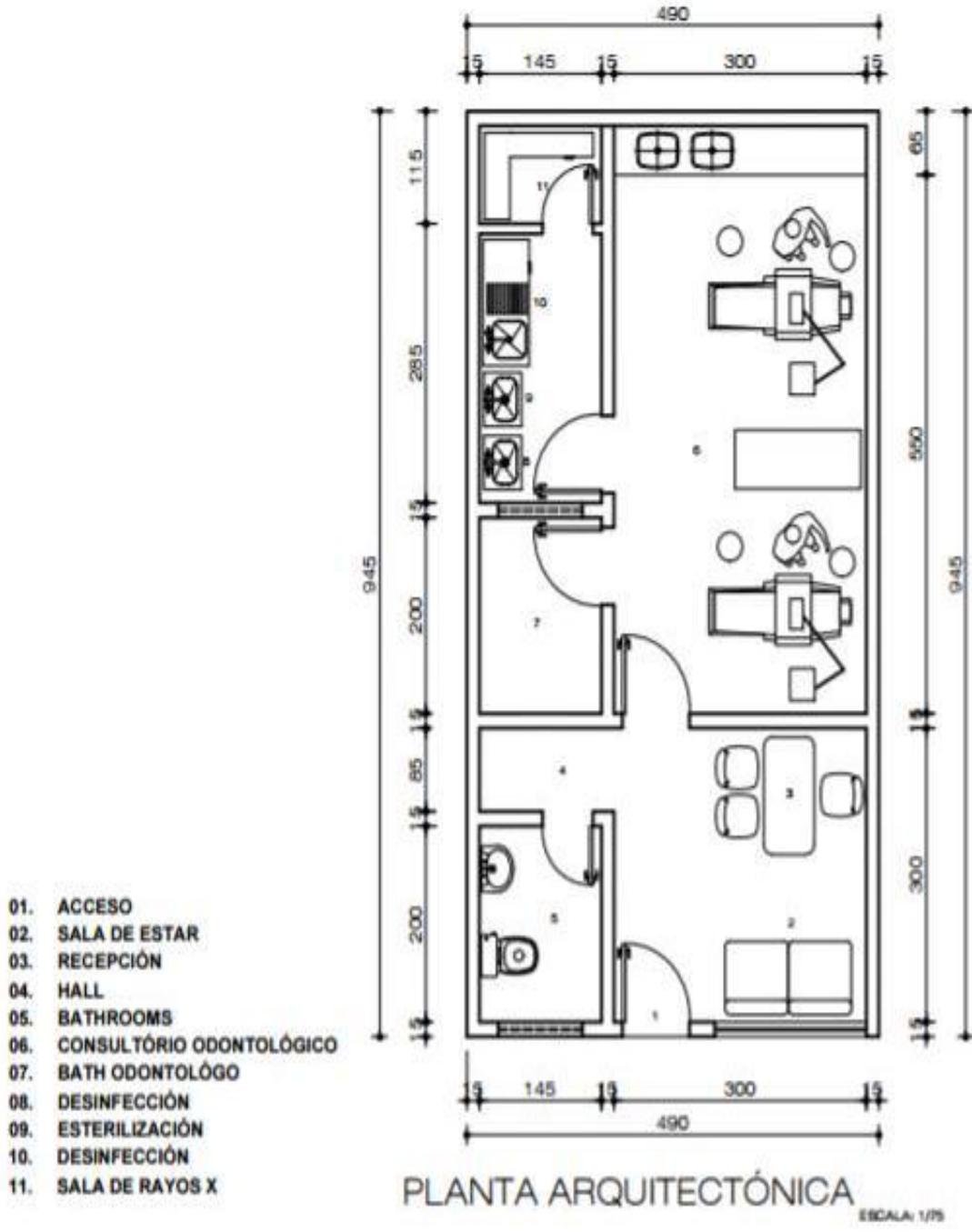
En cada sala se realiza una función diferente:

- La recepción constara de un mostrador, situado junto a la entrada para ver la entrada y salida de los pacientes, en la que se recogerán llamadas, se realizarán avisos y se atenderán urgencias, baño público será uso exclusivo para pacientes, la sala de espera se encuentra junto a la entrada, es el lugar donde los pacientes esperan ser atendidos, cumple los requisitos de una sala de espera, cómoda, amplia, con buena iluminación en la que dispone de sillones cómodos y confortables.
- Despacho, lugar donde se explican los tratamientos a los pacientes, se elaboran presupuestos, se emiten facturas y se reciben a proveedores de materiales e instrumental.

- En el laboratorio, llamado también sala de esterilización sirve para la limpieza, esterilización y desinfección del material. También dispone de una selladora con rollos de bolsas para guardar el material antes de introducirlo en el autoclave para proceder a su esterilización.
- Sala de rayos X (RX), es una sala en la que se realizan radiologías bucales para un mejor diagnóstico en el paciente, en el que está homologado por la Unidad Técnica de Protección Radiológica (UTPR) debidamente acreditada por el Consejo de Seguridad Nuclear (CSN) para el desarrollo de actividades en el campo de la protección radiológica. El personal implicado en la utilización de equipos radiológicos tiene formación en protección radiológica de acuerdo con los requisitos del RD como dispone en este caso la odontóloga y el o la asistente.
- Las salas de consultas, es el núcleo central de la clínica donde se desarrolla la actividad profesional del odontólogo, y del auxiliar de enfermería. Para que se pueda llevar a cabo la apertura de la Clínica Odontológica correctamente ordenada según los diferentes organismos y administraciones competentes, se deberá solicitar a cada organismo unas licencias y autorizaciones específicas

Gráfica N° 24

DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA



FECHA :

PROYECTO :

22/07

CLINICA ODONTOLÓGICA
 NICO

FUENTE: Investigación Directa
 Elaborado Por: Arq. Richar Carpio

Gráfica N° 26

Compresor



FUENTE: BARRANCOS, Operatoria Dental 4ta Edición
Elaborado Por: Autor

Equipo de Rayos X: Los equipos dentales de rayos X se constituyen en una herramienta útil para los profesionales odontólogos, ya que contribuyen al mejor diagnóstico del paciente atendido y, por ende, a un tratamiento eficaz.

Gráfica N° 27

Equipo de rayos X



FUENTE: BARRANCOS, Operatoria Dental 4ta Edición
Elaborado Por: Autor

Instrumentos rotatorios: Turbina, contraángulo y pieza de mano:
La turbina: Instrumento indispensable en el consultorio. Viene acoplado al sillón dental por debajo y en el frete de la mesa de instrumental, situada en el propio equipo.

El contraángulo y la pieza de mano: Parecidos a la turbina, pero estos trabajan a menos velocidad, pero alcanzan mayor fuerza rotatoria.

Gráfica N° 28

Contraángulo y pieza de mano



FUENTE: BARRANCOS, Operatoria Dental 4ta Edición
Elaborado Por: Autor

Lámpara de Luz Halógena: Lámparas de fotocurado son aquella que emiten luz en cierta longitud de onda, esta se encarga de endurecer resinas y ionomeros de fotocurado.

Gráfica N° 29

Lámpara de Luz Halógena



FUENTE: BARRANCOS, Operatoria Dental 4ta Edición
Elaborado Por: Autor

Cavitrom o Scaler: son equipos que mediante la vibración ayudan a eliminar el sarro. La diferencia entre ambos es que mientras que el cavitron es de la familia de los ultrasónicos, es decir tiene mayor potencia entre otras características, el air-scaler es subsónico, es más suave.

Gráfica N° 30

Cavitrón



FUENTE: BARRANCOS, Operatoria Dental 4ta Edición
Elaborado Por: Autor

Instrumental Básico de Odontología: Este instrumental está conformado, por espejo bucal, explorador, pinza algodонера y cucharilla, este set es considerado el set de diagnóstico por lo que se lo utiliza en todo tipo de tratamiento.

Gráfica N° 31

Instrumental de Operatoria



FUENTE: BARRANCOS, Operatoria Dental 4ta Edición
Elaborado Por: Autor

Instrumental de Ortodoncia:

- Brackets.
- Arcos.
- Bandas preformadas.
- Alicates.
- Pinzas para brackets.

- Pinzas para despegar bandas.
- Adaptadores de bandas.
- Aparatos removibles.

Instrumental de Cirugía:

- FÓRCEPS
- Fórceps para la arcada inferior
- Fórceps par la arcada superior
- Fórceps para el grupo incisivo-canino
- ELEVADORES
- Elevadores curvos derecho e izquierdo
- Elevadores en Bandera derecho e izquierdo.
- Elevadores rectos, fino, medio, ancho.
- Jeringa Carpule
- Agujas: largas y cortas
- Lima para Hueso
- Set de sutura
- Curetas
- Separador de Colgajos
- Pinza Gubia.

Instrumental de Periodoncia.

- Bisturikirklan
- Pinza adson
- Sonda Periodontal
- Elevadores de periodostio

- Raspadores
- Curetas universales y específicas.
- Porta tiras
- Espátulas
- Pinza marcadora de bolsa
- Tijeras
- Pinza mosquito

Instrumentos de endodoncia

- Explorador De Conductos
- Condensador De Conductos
- Espaciadores
- Regla de Endodoncia
- Porta Grapas
- Perforador de Dique
- Arco de Young
- Dique de Goma
- Grapas
- Limas
- Léntulos
- Tiranervios
- Fresas Batt, Endoz, Peso y Gates.

Instrumental de Operatoria Dental:

- Espátulas para Resina
- Bruñidores
- Atacadores

- Fresas para operatoria grande, mediana y pequeña
- Cucharillas
- Dicalero
- Espátulas de Cemento
- Talladores
- Piedras para pulir resina
- Discos para pulir Resina
- Puntas y ruedas de caucho.

INSUMOS ODONTOLÓGICOS

Tiene como objetivo determinar los materiales que se necesitara para la prestación de servicios de la Clínica Odontológica, a continuación se muestra algunos de los diferentes materiales necesarios para ofrecer servicios de calidad.

- Campos y Baberos desechables.
- Guantes.
- Mascarillas
- Algodón
- Gasas
- Cinta testigo.
- Eyectores de saliva.
- Alginato.
- Yeso
- Rx periapicales de adulto y de niño.
- Líquidos para revelado (revelador y fijador).
- Lentes protectores para lámpara de fotocurado.
- Lubricante en spray para piezas de mano.

- Cepillos profilácticos.
- Pasta profiláctica.
- Piedra pómez.
- Flúor de PH neutro.
- Cubetas desechables para aplicar flúor.
- Revelador de placa.
- Goma dique.
- Hilo retractor.
- Acido fosfórico 37%.
- Adhesivo.
- Microaplicadores.
- Kit de resina
- Sellador de resina
- Clorhexidina al 2%.
- Detector de caries.
- Ionómero de vidrio: para revestimientos y bases cavitarias, cementos de ortodoncia, para construcción ó reconstrucción de muñones dentales y para reconstrucción de dientes deciduos
- Resina fluida.
- Sellante de fosas y fisuras
- Hidróxido de calcio Pasta-Pasta (Dycal).
- Endo Ice.
- Endo clean.
- Hipoclorito de Sodio al 5%.

- Puntas de papel 1ra y 2da serie.
- Cemento para endodoncia.
- Gutta percha de 1era serie y 2da serie.
- Eugenol (Adquirir en su momento).
- Formocresol (Adquirir en su momento).
- Paramonoclorofenol (Adquirir en su momento).
- Coltosol o cavit (Adquirir en su momento).
- Agujas cortas y largas.
- Anestesia Lidocaína al 2% / Mepivacaina al 3%.
- Suturas 3 – 0
- Captopril de 25mg.
- Vitamina K en ampollas.
- Adrenalina en ampollas.

Estudio de Proveedores

En el proyecto de la Clínica Odontológica especializada en Salud Oral, los equipos e insumos que son necesarios para la prestación del servicio, se adquieren proveedores de la provincia de Cuenca, donde existen diversos almacenes donde se puede cotizar, los mejores precios y los de más alta calidad, teniendo en cuenta a los que ofrezcan, créditos a largo plazo y facilidad de suministro de los materiales.

A continuación se nombran algunas de los proveedores:

- **Record Dental Y Quimedic S.A.**

Importadora y representantes de Insumos, equipos odontológicos, médicos, de laboratorio, industriales, clínicos y dentales, repuestos y servicios

Dirección:Luis Moreno Mora y Fco. Moscoso Esq. ECUADOR, AZUAY, CUENCA

Teléfono: 07-2818889/ 07-2884149

- **Dental Peéz Aviléz CIA Ltda.**

Importadora y representantes de Insumos, equipos odontológicos, médicos, de laboratorio, industriales, clínicos y dentales, repuestos y servicios

Cuenca- Ecuador Matriz Dirección: Simón Bolívar 4-56 y Vargas Machuca.

TELEFONOS:(593)72832727 (593)72840577 TELEFAX: (593) 72826231

Mail: ventascuenca@dentalperez.com.ec

- **Dental. CORP**

Importadora y representantes de Insumos, equipos odontológicos, médicos, de laboratorio, industriales, clínicos y dentales, repuestos y servicios

Perez Guerrero Oe316 y Versalles Ed. Torres Profesionales 02 250 4058 | 02

254 4616 | Celular WhatsApp: 09 885 12272 info@dentalcorp.ec

Recursos Humanos

Activo indispensable para el funcionamiento de ésta. Estará compuesto por la Odontóloga titular de la Clínica Odontológica, la recepcionista y el auxiliar de clínica; organigrama muy sencillo y eficiente.

ESTUDIO ADMINISTRATIVO

En este estudio se conoce todo el procedimiento a seguir, para la constitución y organización administrativa de la empresa, es aquí donde se investiga los pasos y procedimientos legales que se deben aplicar y tener en cuenta a la hora de poner en marcha una organización.

BASE FILOSÓFICA DE LA EMPRESA

Es primordial establecer una base filosófica de la empresa, con el fin de tener claro, a donde va la empresa, cuál es su objetivo, cuál es su razón de ser, entre otros

aspectos, que permiten establecer las bases, parámetros y permisos por los cuales se regirá nuestra empresa.

VISIÓN

Ser la Clínica Odontológica líder de Vilcabamba y sus alrededores, con alta tecnología y con especialistas que reúnan los requisitos máximos de profesionalismo y excelencia, para satisfacer al máximos las exigencias de nuestros pacientes, e ir más allá de sus expectativas, deseando establecer una relación duradera con cada paciente, basada en el tratamiento personalizado y orientado al detalle, brindándoles nuestra experiencia a su servicio.

MISIÓN

Velar por el bienestar buco, físico y mental por medio de la prestación de servicios odontológicos integrales, contribuyendo a resolver eficazmente los problemas de Salud Oral de nuestros pacientes, aplicando para ello conceptos de excelencia en el servicio, eficiencia en la atención y calidez personalizada en la atención.

VALORES DE LA EMPRESA

Los valores son aquellos juicios éticos sobre situaciones imaginarias o reales a los cuales nos sentimos más inclinados por su grado de utilidad personal y social. Los valores de la empresa son los pilares más importantes de la misma. Con ellos se define así misma ya que es lo que los consumidores perciben.

Los valores corporativos de nuestra clínica odontológica serán:

- Cultura de excelencia académica, calidad de servicio y total disposición a nuestros pacientes.
- Compromiso con el desarrollo integral de la sociedad.
- Ética y conciencia del servicio que se brinda.

- Liderazgo, aprendizaje constante, capacidad crítica y reflexiva, innovación, emprendimiento y trabajo en equipo.
- Equidad, solidaridad y eficiencia.
- Respeto a los derechos humanos.
- Compromiso con la ecología

ORGANIZACIÓN JURÍDICA

CONSTITUCIÓN LEGAL DE LA EMPRESA

La elección de la forma jurídica es una elección clave a la hora de emprender un negocio. Debemos de realizar un estudio en profundidad para tomar la decisión más adecuada sobre qué forma jurídica deberá adoptar nuestro negocio. De todas las posibles opciones que puede optar una Clínica Odontológica para la forma jurídica de una empresa, nosotros hemos optado por dos opciones siendo las más adecuadas para la idea de negocio, empresario individual y sociedad de responsabilidad limitada. A continuación realizaremos un análisis detallado de cada forma jurídica analizando sus pros y sus contras para nuestro negocio.

Empresario individual

Es una persona física que realiza de forma habitual, personal, directa, por cuenta propia y fuera del ámbito de dirección y organización de otra persona, una actividad económica o profesional a título lucrativo de o no ocupación a trabajadores por cuenta ajena.

Características:

- Control total de la empresa por parte del propietario que dirige su gestión.
- La personalidad jurídica de la empresa es la misma que la de su titular (empresario), quien responde personalmente de todas las obligaciones que contraiga la empresa.

- No existe diferenciación entre el patrimonio mercantil y su patrimonio civil.
- No precisa proceso previo de constitución.
- Los trámites se inician al comienzo de la actividad empresarial.
- La aportación de capital a la empresa, tanto en su calidad como en su cantidad, no tiene más límite que la voluntad del empresario.

Plan de empresa de una Clínica Odontológica de responsabilidad limitada

Es un tipo de sociedad de carácter mercantil en el que la responsabilidad está limitada al capital aportado. El capital estará integrado por las aportaciones del socio. Solo podrán ser objeto de aportación social los bienes o derechos patrimoniales susceptibles de valoración económica, pero en ningún caso trabajo o servicios. Las participaciones sociales no tendrán el carácter de valores, no podrán estar representadas por medio de títulos o anotaciones en cuenta, ni denominarse acciones, la transmisión de las participaciones sociales se formalizará en documento público.

Una vez analizado las ventajas e inconvenientes de cada forma jurídica elegida, hemos llegado a la conclusión que la opción más ventajosa para una Clínica Odontológica es la de empresario individual de Responsabilidad Limitada.

La libertad en la llevanza de los libros contables, su menor inversión por no haber capital mínimo obligatorio, su facilidad y abaratamiento en la constitución, lo que permite mantener la propiedad de la clínica controlada, entre otros hacen que el empresario individual se adapte de mejor manera a las necesidades del negocio.

Decidido que la forma jurídica más apropiada para una Clínica Odontológica es la de empresario individual, según las especificaciones de la Tesorería General de la Seguridad Social se procede a darse de alta en el régimen de autónomos,

(trabajadores por cuenta propia) y se solicita la cuenta de cotización previamente a la contratación de personal asalariado (por cuenta ajena).

Marco Legal

La empresa se registrará por la Constitución de la República Asamblea Nacional, la Ley de Empresa Individual de Responsabilidad Limitada, Código de Trabajo y otros reglamentos pertinentes.

Ley de Empresa Individual de Responsabilidad Limitada

"Artículo 1º.- Se autoriza a toda persona natural el establecimiento de empresas individuales de responsabilidad limitada, con sujeción a las normas de esta ley.

Artículo 2º.- La empresa individual de responsabilidad limitada es una persona jurídica con patrimonio propio distinto al del titular, es siempre comercial y está sometida al Código de Comercio cualquiera que sea su objeto; podrá realizar toda clase de operaciones civiles y comerciales, excepto las reservadas por la ley a las sociedades anónimas.

Artículo 3º.- La constitución se hará por escritura pública, que se inscribirá y publicará con arreglo a los artículos 4º y 5º.

Artículo 4º.- En la escritura, el constituyente expresará a lo menos:

- a) El nombre, apellidos, nacionalidad, estado civil, edad y domicilio del constituyente.
- b) El nombre de la empresa, que contendrá, al menos, el nombre y apellido del constituyente, pudiendo tener también un nombre de fantasía, sumado al de las actividades económicas que constituirán el objeto o el giro de la empresa y deberá concluir con las palabras "empresa individual de responsabilidad limitada" o la abreviatura "E.I.R.L."

- c) El monto del capital que se transfiera a la empresa, la indicación de si se aporta en dinero o en especies y, en este último caso, el valor que les asigna;
- d) La actividad económica que constituirá el objeto o giro de la empresa y el ramo o rubro específico en que dentro de ella se desempeñará;
- e) El domicilio de la empresa, y
- f) El plazo de duración de la empresa, sin perjuicio de su prórroga. Si nada se dice, se entenderá que su duración es indefinida.

Artículo 5º.- Un extracto de la escritura pública, autorizado por el notario ante quien se otorgó, se inscribirá en el registro de comercio del domicilio de la empresa y se publicará por una vez en el Diario Oficial, dentro de los sesenta días siguientes a la fecha de la escritura. El extracto deberá contener un resumen de las menciones señaladas en el artículo anterior.

Artículo 6º.- Toda modificación a las menciones señaladas en el artículo 4º, deberá observar las solemnidades establecidas en el artículo 3º. En el extracto deberá hacerse referencia al contenido específico de la modificación.

Artículo 7º.- La omisión de alguna de las solemnidades de los artículos 4º, 5º y 6º, importará la nulidad absoluta del acto respectivo. Si se tratare de la nulidad absoluta del acto constitutivo, el titular responderá personal e ilimitadamente de las obligaciones que contraiga en el giro de la empresa. Lo anterior, sin perjuicio del saneamiento.

Artículo 8º.- La empresa responde exclusivamente por las obligaciones contraídas dentro de su giro, con todos sus bienes.

El titular de la empresa responderá con su patrimonio sólo del pago efectivo del

aporte que se hubiere comprometido a realizar en conformidad al acto constitutivo y sus modificaciones.

Artículo 9º.- Son actos de la empresa los ejecutados bajo el nombre y representación de ella por su administrador.

La administración corresponderá al titular de la empresa, quien la representa judicial y extrajudicialmente para el cumplimiento del objeto social, con todas las facultades de administración y disposición.

El titular, o su mandatario debidamente facultado, podrán designar un gerente general, que tendrá todas las facultades del administrador excepto las que excluya expresamente, mediante escritura pública que se inscribirá en el registro de comercio del domicilio de la empresa y se anotará al margen de la inscripción estatutaria. Lo dispuesto en este inciso no obsta a la facultad del titular de conferir mandatos generales o especiales para actuar a nombre de la empresa, por escritura pública que se inscribirá y anotará en la forma señalada en este inciso.

Las notificaciones judiciales podrán practicarse indistintamente al titular de la empresa o a quien éste hubiere conferido poder para administrarla, sin perjuicio de las facultades de recibirlas que se hayan otorgado a uno o más gerentes o mandatarios.

Artículo 10.- Los actos y contratos que el titular de la empresa individual celebre con su patrimonio no comprometido en la empresa, por una parte, y con el patrimonio de la empresa, por la otra, sólo tendrán valor si constan por escrito y desde que se protocolicen ante notario público. Estos actos y contratos se anotarán al margen de la inscripción estatutaria dentro del plazo de sesenta días contados desde su otorgamiento

La pena del delito contemplado en el número 2º del artículo 471 del Código

Penal, se aplicará aumentada en un grado si fuere cometido por el titular de una empresa individual de responsabilidad limitada

Artículo 11.- Las utilidades líquidas de la empresa pertenecerán al patrimonio del titular separado del patrimonio de la empresa, una vez que se hubieren retirado y no habrá acción contra ellas por las obligaciones de la empresa.

Artículo 12.- El titular responderá ilimitadamente con sus bienes, en los siguientes casos:

- a) Por los actos y contratos efectuados fuera del objeto de la empresa, para pagar las obligaciones que emanen de esos actos y contratos;
- b) Por los actos y contratos que se ejecutaren sin el nombre o representación de la empresa, para cumplir las obligaciones que emanen de tales actos y contratos;
- c) Si la empresa celebrare actos y contratos simulados, ocultare sus bienes o reconociere deudas supuestas, aunque de ello no se siga perjuicio inmediato;
- d) Si el titular percibiere rentas de la empresa que no guarden relación con la importancia de su giro, o efectuare retiros que no correspondieren a utilidades líquidas y realizables que pueda percibir, o
- e) Si el titular, los administradores o representantes legales hubieren sido condenados por los delitos concursales regulados en el Párrafo 7 del Título IX del Libro II del Código Penal.

Artículo 13.- Los acreedores personales del titular no tendrán acción sobre los bienes de la empresa. En caso de liquidación, tales acreedores sólo podrán accionar contra los beneficios o utilidades que en la empresa correspondan al titular y sobre el remanente una vez satisfechos los acreedores de la empresa.

Artículo 14.- En el caso que se produzca la reunión en manos de una sola persona, de las acciones, derechos o participaciones en el capital, de cualquier

sociedad, ésta podrá transformarse en empresa individual de responsabilidad limitada, cumpliendo su propietario con las formalidades de constitución establecidas en la presente ley. Para tal efecto, la escritura pública respectiva, en la que deberá constar la transformación y la individualización de la sociedad que se transforma, deberá extenderse dentro de los treinta días siguientes a la fecha en que dicha reunión se produzca, y el extracto correspondiente deberá inscribirse y publicarse dentro del término establecido en la presente ley.

Una empresa individual de responsabilidad limitada podrá transformarse en una sociedad de cualquier tipo, cumpliendo los requisitos y formalidades que establece el estatuto jurídico de la sociedad en la cual se transforma.

Artículo 15.- La empresa individual de responsabilidad limitada terminará:

- a) por voluntad del empresario
- b) por la llegada del plazo previsto en el acto constitutivo
- c) por el aporte del capital de la empresa individual a una sociedad, de acuerdo con lo previsto en el artículo 16.
- d) por dictarse la resolución de liquidación.
- e) por la muerte del titular. Los herederos podrán designar un gerente común para la continuación del giro de la empresa hasta por el plazo de un año, al cabo del cual terminará la responsabilidad limitada

Cualquiera que sea la causa de la terminación, ésta deberá declararse por escritura pública, inscribirse y publicarse con arreglo al artículo 6º. En el caso de la letra e), corresponderá a cualquier heredero declarar la terminación; excepto si el giro hubiere continuado y se hubiere designado gerente común, pero, vencido el plazo, cualquier heredero podrá hacerlo. Valdrán los legados que el titular hubiere señalado sobre derechos o bienes singulares de la empresa, los que no serán

afectados por la continuación de ésta, y se sujetarán a las normas de derecho común.

Las causales de terminación se establecen tanto en favor del empresario como de sus acreedores.

Artículo 16.- En el caso previsto en la letra c) del artículo anterior, la sociedad responderá de todas las obligaciones contraídas por la empresa en conformidad a lo dispuesto en el artículo 8º, a menos que el titular de ésta declare, con las formalidades establecidas en el inciso segundo del artículo anterior, asumirlas con su propio patrimonio.

Artículo 17.- En el caso de la letra d) del artículo 15, el adjudicatario único de la empresa podrá continuar con ella, en cuanto titular, para lo cual así deberá declararlo con sujeción a las formalidades del artículo 6º.

Artículo 18.- En lo demás, se aplicarán a la empresa individual de responsabilidad limitada, las disposiciones legales y tributarias, aplicables a las sociedades comerciales de responsabilidad limitada, incluyendo las normas sobre saneamiento de vicios de nulidad, establecidas en la ley N° 19.499."

NOMBRE RAZÓN SOCIAL

La Razón Social de la empresa que permitirá que se identifique de manera legal siendo así: ***"VilkaDent Family Dental" y su eslogan Dale a tu Vida, una mejor Sonrisa.***

OBJETO SOCIAL

La empresa tiene como objetivo Diagnóstico Bucodental de las diferentes patologías bucales, y la Planificación de Tratamiento de cada una de ellas, dado que la

patologías bucodentales son enfermedades afectan a la población en general niños, adolescentes, adultos y adultos mayores teniendo una gran amplitud en el mercado.

TITULAR SOCIO

La titular de la empresa será la Sra. Odnt. Torres Estrada Stefanía Nathaly Casada. La compareciente de nacionalidad ecuatoriana, domiciliada en la ciudad de Loja, provincia de Loja, mayor de edad legalmente capaz para intervenir en la presente sociedad.

CAPITAL

El capital de la empresa es de VEINTE MIL DÓLARES AMERICANOS (20.000) íntegramente aportados por el titular, mediante el aporte en dinero en efectivo, el saldo del capital será financiado con préstamo que se contará a partir de la fecha de constitución de la compañía.

DOMICILIO

La empresa estará ubicada en:

PROVINCIA: Loja

CANTÓN: Loja

PARROQUIA: Vilcabamba

CALLES: Diego Vaca de Vega y Bolivar

DURACIÓN

El tiempo de duración de la Empresa es por tiempo indeterminado, dando inicio a sus actividades a partir de la fecha de inscripción de la escritura pública.

REPRESENTANTE LEGAL

El Gerente de la empresa que en nuestro caso es el Titulr tendrá la representación legal de la misma.

EVALUACIÓN DEL IMPACTO SOCIAL Y AMBIENTAL DEL PROYECTO

Evaluación del Impacto Social

El análisis social de la Clínica Odontológica tiene como objetivo determinar el impacto del proyecto en la sociedad

Para este análisis se utiliza las relaciones precio cuenta y la Tasa de descuento que utiliza el Banco del Estado para evaluar socialmente los proyectos privados.

Los beneficios intangibles que aporta en proyecto de creación de una Clínica Odontológica son:

- Mejor nivel de aceptación con relación a la salud bucal
- Mejor nivel de satisfacción por mejorar la estética y funcionalidad el sistema Estomatognático.

Evaluación del Impacto Ambiental

El odontólogo en la actualidad no debe centrarse en ser simplemente un restaurador de la estética, sino que debe convertirse en un médico dental y estudiar todos los fenómenos que ocurren a nivel ambiental. Es preciso manejar y tener el conocimiento suficiente para poder manipular los diferentes desechos bioinfecciosos peligrosos y no peligrosos, debemos saber cómo utilizarlos o clasificarlos para evitar un accidente tanto laboral como a nivel ambiental o humanitario. Los insumos que se utilizan en el campo de la odontología generan una serie de desechos que pueden ser nocivos para la salud llegando a afectar directamente al personal de la Clínica Odontológica, como a recogedores y restauradores del medio ambiente y a la comunidad en general, si no se realiza un manejo adecuado. El manejo de los residuos hospitalarios y similares se rige por los principios básicos de bioseguridad, gestión integral, minimización, cultura de la no-basura, precaución y prevención.

Cuadro N° 31
MANEJO DE DESECHOS BIOPELIGROSOS EN LA CLÍNICA ODONTOLÓGICA
VILKADENT
REGISTRO SEMANAL DE PRODUCCION DE DESECHOS BIOPELIGROSOS
FECHA:

TIPO DE DESECHO	PESO (gr)
INFECCIOSOS	
CORTOPUNZANTES	
ESPECIALES	
TOTAL	

FUENTE: Elaboración Directa
Elaborado Por: Autor

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

El tipo de estructura organizacional que se aplicará al proyecto es la estructura organizacional jerárquica vertical para que se adapte al proyecto de acuerdo a las actividades y responsabilidades que tiene cada personal.

La Clínica Odontológica presta un servicio de atención al paciente de manera directa a través de todos los trabajadores, de ahí la importancia de disponer de personas que compartan y puedan transmitir con su trabajo diario los valores de la empresa.

NIVELES JERÁRQUICOS

NIVEL ESTRATÉGICO, SUPERIOR O POLÍTICO: La Odontóloga General, propietaria de la Clínica es quien actuara a la vez como Gerente es el responsable de la definición del negocio, de la empresa, del planeamiento estratégico y la definición de políticas

NIVEL TÁCTICO, INTERMEDIO O EJECUTIVO: Está representado por los diferentes Especialistas, quienes colaborará en los tratamientos específicos.

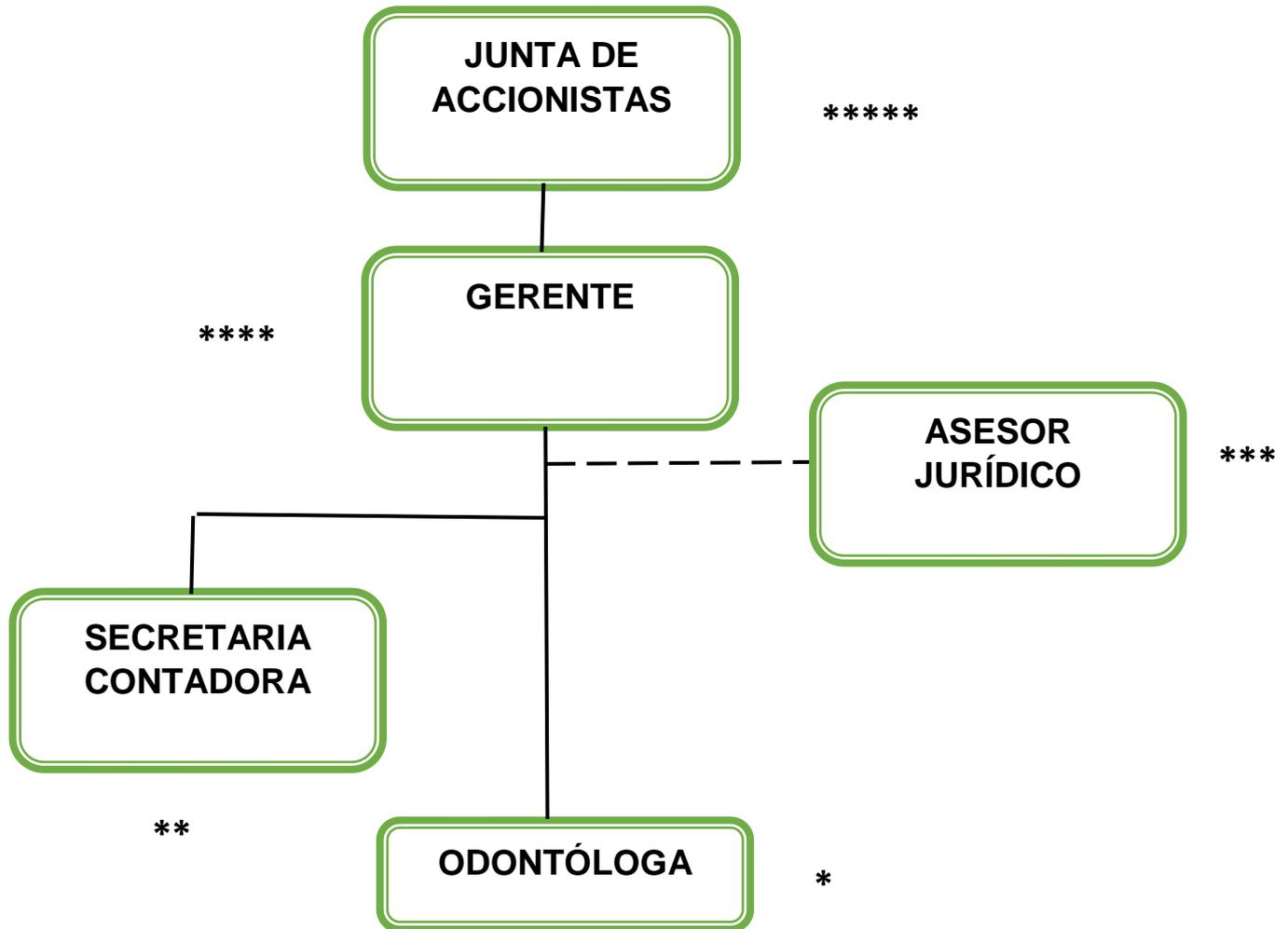
NIVEL OPERATIVO, INFERIOR O TÉCNICO: Está representado por los departamentos en los que se desarrollan las tareas más operativas de la empresa. En este caso el área asistencial, de esta área se encarga la Auxiliar Dental quien será apoyo para la Odontóloga General y demás Especialistas.

NIVEL AUXILIAR. La constituye la secretaria quien coordinará las actividades con los demás niveles y será apoyo para el nivel ejecutivo.

ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL

Consiste en la representación gráfica de la estructura administrativa de la empresa, este servirá para reflejar la división de funciones, los niveles jerárquicos, las líneas de autoridad y responsabilidad, los canales de comunicación y la naturaleza lineal de cada departamento.

GRÁFICA N° 32
ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL DE LA CLÍNICA ODONTOLÓGICA



LEYENDA	
NIVELES	INDICADOR
LEGISLATIVO	*****
DIRECTIVO	****
ASESOR	***
AUXILIAR	**
OPERATIVO	*

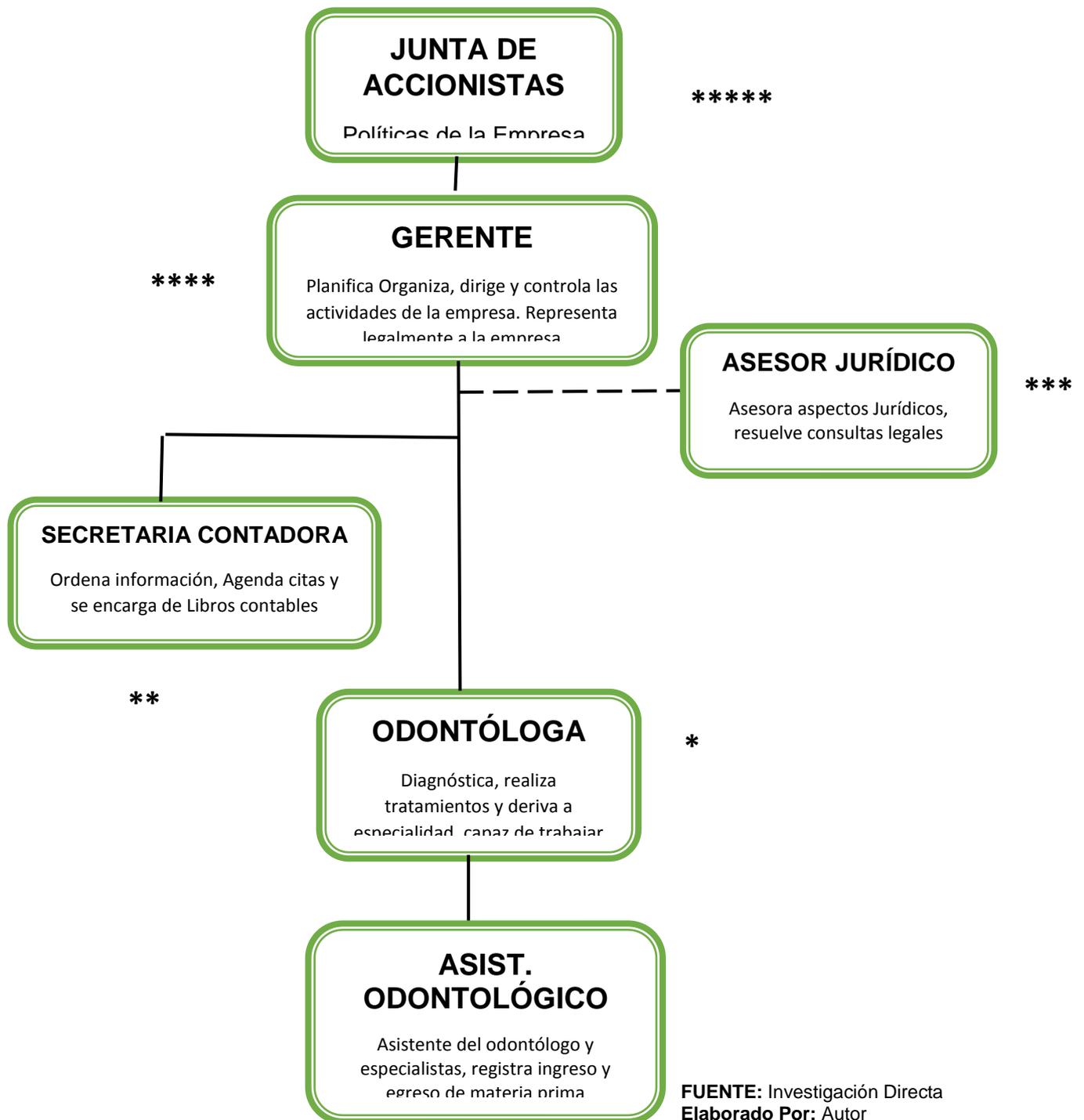
FUENTE: Investigación Directa
Elaborado Por: Autor

ORGANIGRAMA FUNCIONAL

Este tipo de organigrama representa gráficamente las funciones que deben desempeñar cada uno de los departamentos o unidades administrativas.

GRÁFICA N° 33

ORGANIGRAMA FUNCIONAL DE LA CLÍNICA ODONTOLÓGICA

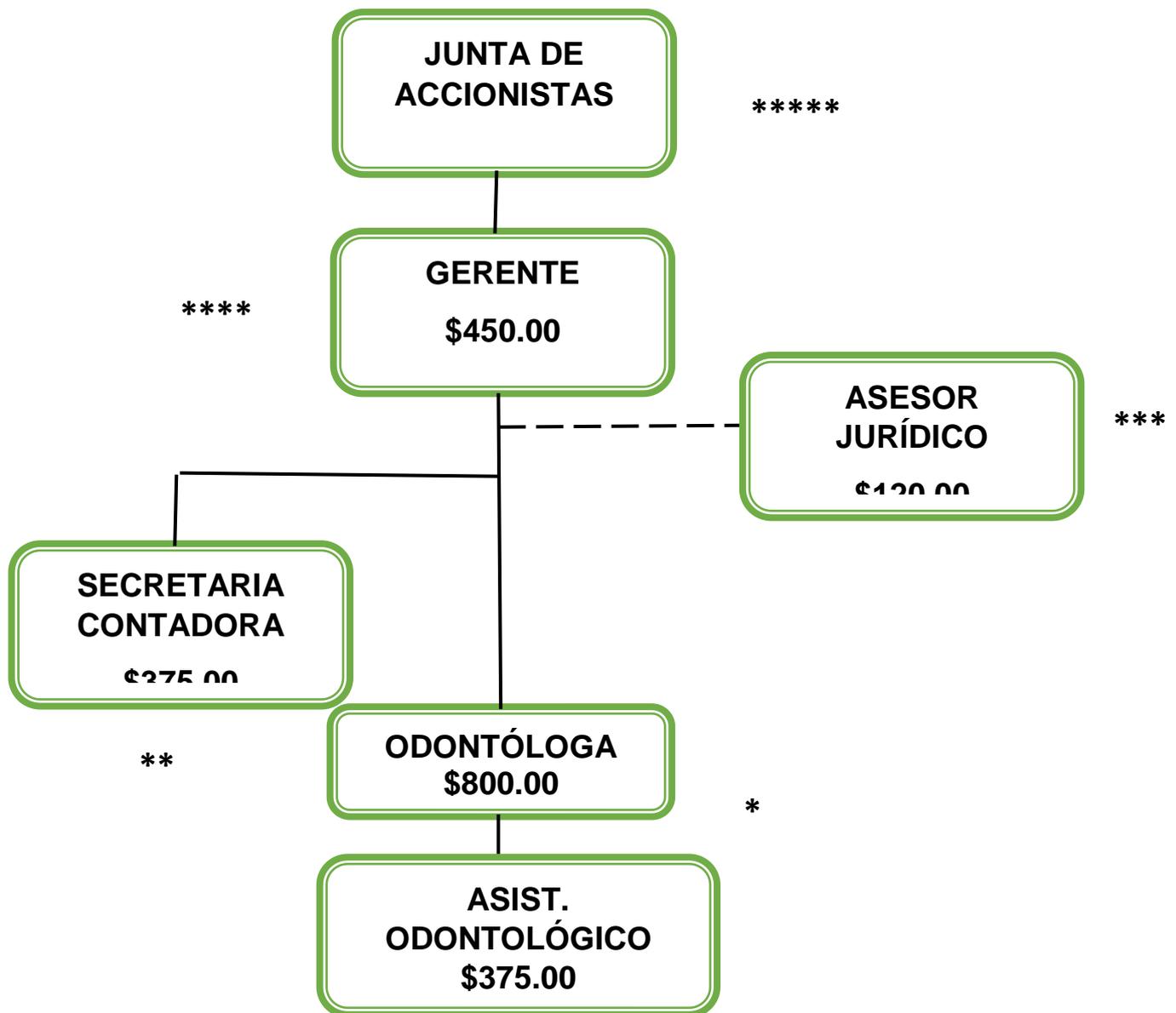


ORGANIGRAMA POSICIONAL

En este organigrama se detallan aspectos tales: distribución de personal, cargo que ejercen, denominación y el sueldo que perciben.

GRÁFICA N° 34

ORGANIGRAMA POSICIONAL DE LA CLÍNICA ODONTOLÓGICA



FUENTE: Investigación Directa
Elaborado Por: Autor

MANUAL DE FUNCIONES

Constituye toda la información respecto a las tareas que deben cumplir cada persona en su puesto de trabajo y unidad administrativa, con el fin de obtener una mejor selección de personal para los diferentes cargos de la empresa y sus respectivas funciones

Puesto De Trabajo Principal

MANUAL DE FUNCIONES Y COMPETENCIAS LABORALES
<p>1. IDENTIFICACIÓN NIVEL JERARQUICO.- DIRECTIVO CARGO.- GERENTE SUBORDINADOS.- EL RESTO DEL PERSONAL CÓDIGO.- 001</p>
<p>2. NATURALEZA DL PUESTO Responsable de la planificación, organización, dirección y control de las actividades de la empresa. Cumplir y hacer cumplir la política, leyes, reglamentos y estatutos de la empresa.</p>
<p>3. DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES</p> <ul style="list-style-type: none">• Representa legalmente a la Clínica Odontológica• Dirigir y controlar las funciones administrativas de la Clínica• Supervisar el correcto y oportuno cumplimiento de las funciones del personal.• Autorizar la adquisición de insumos, materiales, etc.• Establecer descuentos y promociones de acuerdo a la temporada y al número de plazas a ocupar.• Programar cursos de capacitación y adiestramiento para el personal, tendientes en mejorar la atención al cliente.• Imponer sanciones disciplinarias al personal, de acuerdo a normas, leyes y reglamentos.• Las demás atribuciones y deberes previstos en la ley, reglamentos y estatutos de la Clínica.
<p>4. PERFIL CONOCIMIENTOS BÁSICOS.- ING. DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS Y AFINES. EXPERIENCIA MÍNIMA: 3 años en funciones similares</p>

MANUAL DE FUNCIONES Y COMPETENCIAS LABORALES

5. IDENTIFICACIÓN

NIVEL JERARQUICO.- ASESOR

CARGO.- ASESOR JURÍDICO

JEFE INMEDIATO.- GERENTE

CÓDIGO.- 002

6. NATURALEZA DL PUESTO

Planificación, organización, dirección, coordinación, control y ejecución de actividades y ejecución de actividades profesionales de asesoría jurídica.

7. DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES

- Asesora sobre asuntos de carácter legal.
- Representa conjuntamente con el gerente judicialmente a la Clínica Odontológica.
- Interpretar y emitir opinión respecto a la norma legal para su adecuada aplicación.
- Organizar, dirigir y ejecutar el análisis de asuntos jurídicos complejos.
- Defender los intereses de la Clínica en todo tipo de procedimientos judiciales.
- Estudia y resuelve problemas legales relacionados con la Clínica, sus contratos, convenios y norma legales.
- Interviene en negociaciones Laborales.

8. PERFIL

CONOCIMIENTOS BÁSICOS.- ABOGADO, DOCTOR EN
JURISPRUDENCIA.

EXPERIENCIA MÍNIMA: 2 años en funciones similares

MANUAL DE FUNCIONES Y COMPETENCIAS LABORALES

1. IDENTIFICACIÓN

NIVEL JERARQUICO.- APOYO

CARGO.- SECRETARIA CONTADORA

JEFE INMEDIATO.- GERENTE

CÓDIGO.- 003

2. NATURALEZA DEL PUESTO

Capacidad y agilidad en el puesto que desempeña brindando seguridad al gerente y a los pacientes.

3. DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES

- Lleva archivos en orden cronológico.
- Llevar la contabilidad de la Clínica Odontológica.
- Realización de agendas dependiendo de cada especialista, tiempos, tratamientos.
- Soporte en la realización de los trámites.
- Elaborar y revisar las declaraciones Tributarias
- Elaborar estados financieros y roles de pago.
- Redactar comunicaciones a proveedores
- Presentar y firmar los estados financieros al gerente administrativo.

4. PERFIL

CONOCIMIENTOS BÁSICOS.- Título Profesional de Contador

EXPERIENCIA MÍNIMA: 2 años en funciones similares

MANUAL DE FUNCIONES Y COMPETENCIAS LABORALES

9. IDENTIFICACIÓN

NIVEL JERARQUICO.- OPERATIVO

CARGO.- ODONTÓLOGA

JEFE INMEDIATO.- GERENTE

CÓDIGO.- 004

10. NATURALEZA DEL TRABAJO

Los odontólogos que tienen su propia clínica como es en éste caso, necesitan mostrar habilidades para los negocios, capacidad de liderazgo y capacidad para trabajar en equipo. Un buen odontólogo ha de ser sistemático, organizado, seguro de sí mismo, interactúe con el equipo, honesto, objetivo, con iniciativa, responsable, flexible, eficiente, delicado, minucioso, planificador, tolerante y productivo.

11. DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES

- Poseer habilidades de comunicación
- Debe ser capaz de hacer preguntas, y explicar con claridad el tratamiento que aplicará a los pacientes.
- Tener empatía y saber tratar con los pacientes para conseguir que se sientan cómodos en el sillón dental.
- Tener habilidades manuales.
- Tener capacidad de utilizar una gran variedad de herramientas y equipamientos especializados.
- Tener paciencia y capacidad de poner atención a los detalles.
- Tener resistencia y una condición física mínima, ya que el trabajo puede resultar agotador.
- Tener interés por la ciencia y aptitudes científicas.

Debe asumir este compromiso, sin escatimar esfuerzos en con el fin de devolverle al paciente un completo estado de salud, puesto que la salud bucal constituye parte imprescindible de la salud general de todo ser humano.

12. PERFIL**CONOCIMIENTOS BÁSICOS.- ODONTOLOGÍA GENERAL****EXPERIENCIA MÍNIMA:** 1 año en funciones similares**MANUAL DE FUNCIONES Y COMPETENCIAS LABORALES****5. IDENTIFICACIÓN****NIVEL JERARQUICO.- OPERATIVO****CARGO.- ASISTENTE ODONTOLÓGICO****JEFE INMEDIATO.- GERENTE****CÓDIGO.- 005****6. NATURALEZA DEL PUESTO**

Es aquel que teniendo la titulación de Técnicos de Ciclo formativo de Grado Medio o Tecnológico I, en general realiza las funciones o servicios auxiliares.

DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES

- Preparación del gabinete dependiendo de cada especialidad
- Acompañamiento de pacientes.
- Adecuación del Clima Laboral
- Ayuda en clínica.
- Labores de prevención y enseñanza de técnicas de higiene buco-dental.
- Llevar el control de cada una de las historias clínicas de los pacientes
- Limpieza y esterilización de instrumental.
- Encargada de ingresos y egresos de insumos odontológicos.

7. PERFIL**CONOCIMIENTOS BÁSICOS.-** Auxiliar de Odontología**EXPERIENCIA MÍNIMA:** 1 año en funciones similares

ESTUDIO FINANCIERO

Permite determinar, cuál es el monto necesario para la realización del proyecto para la operación y ejecución de la Clínica Odontológica para determinar su viabilidad económica y controlar y analizar que el negocio cumple las condiciones de rentabilidad, solvencia y liquidez necesarias para su supervivencia a largo plazo.

Presupuesto de Inversión

En este apartado se van a incluir todos los activos necesarios y adquiridos para la puesta en marcha de la Clínica Odontológica para su funcionamiento. Dentro de las inversiones necesarias para cuantificar un proyecto en términos monetarios son las siguientes:

1. Activos fijos
2. Activos diferidos
3. Capital de trabajo

ACTIVOS FIJOS

Son todos aquellos activos intangibles requeridos para el funcionamiento y prestación de servicios de la Clínica Odontológica.

La inversión por concepto de activos fijos contempla los siguientes rubros:

- Adecuaciones e Instalaciones
- Local de Arriendo
- Maquinaria y Equipo
- Muebles y Enseres
- Equipo de Computación
- Equipo de Oficina
- Instrumental e Insumos

Adecuaciones e Instalaciones

La adecuación de la Clínica Odontológica, debe ser amplia para brindar el servicio de acuerdo a la demanda de pacientes y comprende las siguientes obras civiles.

ADECUACIONES E INSTALACIONES Cuadro N° 32

Descripción	Cant.	V. Unitario	Total
Recepción, Administración	1	350,00	350,00
Despacho	1	350,00	350,00
Consultas	1	840,00	840,00
Laboratorio	1	500,00	500,00
Sala de Rx	1	300,00	300,00
Baños	1	450,00	450,00
Total			2790,00

Fuente: Investigación Directa

Elaborado Por: Autor

Maquinaria y equipo

La maquinaria y equipo necesario para iniciar la prestación de servicio en una Clínica Odontológica.

MAQUINARIA Y EQUIPO Cuadro N° 33

Descripción	Cant.	V. Unitario	Total
Sillón Dental	1	2035,68	2035,68
Compresor	1	456,89	456,89
Esterilizador	1	340,53	340,53
Rayos X	1	2989,72	2989,72
Turbina NSK	1	284,96	284,96
Micromotor + Contrángulo NSK	1	383,98	383,98
Cavitron	1	215,86	215,86
Lámpara de Luz Halógena	1	380,00	380,00
Negatoscopio	1	80,00	80,00
TOTAL			7167,62

Fuente: Investigación Directa

Elaborado Por: Autor

INSTRUMENTAL DE ODONTOLOGÍA INSTRUMENTAL
Cuadro N° 34

Descripción	Cant.	V. Unitario	Total
Espejos dentales	24	7,50	180,00
Pinzas para algodón	24	4,25	102,00
Exploradores	24	6,65	159,60
Cucharillas	12	9,25	111,00
Espátulas para cemento	6	3,50	21,00
Espátulas para batir yeso	3	2,50	7,50
Bruñidores	6	9,25	55,50
Porta Material Resina	6	9,25	55,50
Jeringas cárpule	3	7,25	21,75
Porta matrices	3	2,75	8,25
Tazas de (goma) para yeso	3	3,25	9,75
Tazas de (goma) para alginato	3	3,25	9,75
Pinzas porta radiografías	3	3,50	10,50
Algodoneros	3	10,75	32,25
Depósitos para desperdicios	3	10,75	32,25
Depósitos para fresas	2	15,25	30,50
Espátulas para cera	3	3,25	9,75
Cuchillos para yeso	3	2,50	7,50
Cubetas para impresiones	1	25,75	25,75
Instrumental Básico de Endodoncia	1	300,00	300,00
Instrumental Básico de Cirugía	1	450,00	450,00
Instrumental Básico de Estética	1	300,00	300,00
Instrumental Básico de periodoncia	1	350,00	350,00
Instrumental Básico de Ortodoncia	1	300,00	300,00
Articulador	1	180,00	180,00
TOTAL			2.770,10

Fuente: Investigación Directa

Elaborado Por: Autor

Equipos de computación

Las computadoras a utilizar poseen las siguientes características. Procesador Intel Core I5, con disco duro de capacidad 500 Gb HD y 4 RAM, las Laptop será marca HP Intel Core I5 o AMD Turión de 500 Gb HD Y 5 RAM.

INVERSIÓN EN EQUIPOS DE COMPUTACIÓN
Cuadro N° 35

Descripción	Cant.	V. Unitario	Total
Computador + CPU	1	575,00	575,00
Impresora tinta continua multifunciones	1	150,00	150,00
Laptop	1	890,00	890,00
TOTAL			1615,00

Fuente: Investigación Directa

Elaborado Por: Autor

Equipos de oficina

Dispositivos que están para uso directo del área administrativa.

EQUIPOS DE OFICINA
Cuadro N° 36

Descripción	Cant.	V. Unitario	Total
Teléfonos	2	45,00	90,00
Tv Plasma 32	1	280,00	280,00
TOTAL			370,00

Fuente: Investigación Directa

Elaborado Por: Autor

Muebles y Enseres

Mobiliario destinado a las diferentes dependencias, para el desarrollo de las actividades administrativas y prestación del servicio.

MUEBLES Y ENSERES
Cuadro N° 37

Descripción	Cant.	V. Unitario	Total
Juego de Muebles para consultorio	1	472,00	472,00
Escritorio para Recepción	1	150,00	150,00
Escritorio para Despacho	1	250,00	250,00
Juego de Muebles Recepción	1	400,00	400,00
Sillas Giratorias	2	79,00	158,00
Archivador 4 gavetas	1	180,00	180,00
Mesa rodante de auxiliar de trabajo	1	160,00	160,00
Sillas	4	22,00	88,00
TOTAL			1858,00

Fuente: Investigación Directa

Elaborado Por: Autor

RESUMEN DE ACTIVOS FIJOS

Cuadro N° 38

DESCRIPCIÓN	VALOR TOTAL
Adecuaciones e Instalaciones	2.790,00
Maquinaria y Equipo	7.167,62
Instrumental Odontológico	2.770,10
Equipo de Computación	1.615,00
Equipo de Oficina	370,00
Muebles y Enseres	1.858,00
Imprevistos 5%	828,54
TOTAL DE ACTIVO FIJO	17.399,26

Fuente: Cuadros N° 32,33,34,35,36 Y 37

Elaborado Por: Autor

ACTIVOS DIFERIDOS

Para la constitución de la empresa es necesario considerar los activos intangibles, son aquellos activos que están compuestos por derechos susceptibles de valoración económica, identificables, tienen carácter no monetario y carecen de apariencia física. En nuestro caso los inmobilizados intangibles serán

ACTIVOS DIFERIDOS

Cuadro N° 39

DESCRIPCIÓN	VALOR TOTAL
Elaboración del Proyecto	1200,00
Permisos de Funcionamiento	350,00
Organización y Puesta en Marcha	450,00
Imprevistos 5%	100,00
TOTAL	2100,00

Fuente: Investigación Directa

Elaborado Por: Autor

ACTIVO CORRIENTE O CAPITAL DE TRABAJO

El capital de trabajo es la inversión de una empresa en activos a corto plazo. Se considera a aquellos recursos que requiere la empresa para poder operar y que deben estar disponibles para un mes

Costo Primo

Lo constituyen los costos de materia prima directa y la mano de obra directa que intervienen en el proceso de servicio.

MATERIA PRIMA DIRECTA Cuadro N° 40

DESCRIPCIÓN	PRESENTACIÓN			CANT	V/UNITARIO	VALOR TOTAL
<i>Aguja Cortas</i>	Cja	100 U	Caja	1	9,25	9,25
<i>Aguja Largas</i>	Cja	101 U	Caja	1	9,20	9,20
<i>Agujas Pediátricas</i>	Cja	X 100 U	Caja	1	9,20	9,20
<i>Anestesia Gel.</i>	Frs	1 Onza.	Al 20%	1	4,96	4,96
<i>Aplicadores Brush</i>	Fco	X 100 Unid.	Fco	1	9,00	9,00
<i>Algodón En Rollos</i>	Funda	X 1000 Unid	Funda	5	4,20	21,00
<i>Anestésico Tópico En Spray</i>	Frs	Unidad Al 20%	80 Gr- 83 MI	2	7,00	14,00
<i>(Alvogil)</i>	Fco	X 12 Gr.	Fco	1	10,00	10,00
<i>Adhesivo Para Resina</i>	Frs	6 MI	Fco	2	43,25	86,50
<i>Baberos Desechables</i>	Fundas	X 100 Unidades	Funda	100	0,10	10,00
<i>Clorhexidina Al 2% Enjaugue</i>	Galon	500 MI.	Unidades	1	23,65	23,65
<i>Copas De Caucho</i>	Cja	X 144 Unidades	Caja	50	0,10	5,00
<i>Cánulas Desechables</i>	Fda	X 100 Unidades	Fda	1	4,02	4,02
<i>Cubetas De Flúor</i>	Fundas	X 100 Unid	Fda	50	0,25	12,50
<i>Cepillos Profilácticos</i>	Cja	X 144 Unidades	Cja	72	0,10	7,20
<i>Desinfectante Lysol Spray</i>	Fco	Unidad	19 Oz	2	14,25	28,50
<i>Discos Para Pulir Resina</i>	Funda	X 20 Unidades	Fda	1	12,50	12,50
<i>Eugenol Fco.</i>	Frs	15 MI	Fco	1	5,25	5,25
<i>Esponjas Hemostáticas</i>	Fco	50 U	Unidades	1	9,20	9,20
<i>Fluor Gel Acidulado</i>	Frsc	X 16 Onz	Unidades	2	9,00	18,00
<i>Fresa Cono Invertido Mediana</i>		Unidades		10	2,25	22,50
<i>Fresa Cono Invertido Pequeña</i>		Unidades		10	2,25	22,50
<i>Frsas Cono Invertido Grande</i>		Unidades		10	2,25	22,50
<i>Frsas Redonda Pequeña</i>		Unidades		10	2,25	22,50
<i>Fresa Redonda Mediana</i>		Unidades		10	2,25	22,50
<i>Fresa Redonda Grande</i>		Unidades		10	2,25	22,50
<i>Guantes De Manejo Talla S</i>	Cja	X 100 Unidades	Caja	6	9,15	54,90
<i>Guantes De Manejo Talla M</i>	Cja	X 100 Unidades	Caja	6	9,15	54,90

<i>Guantes De Manejo Talla L</i>	Cja	X 100 Unidades	Caja	6	9,15	54,90
<i>Hidroxido De Calcio, P/C</i>	Set	De 2 U	Pasta 13/11gr	1	18,20	18,20
<i>Hidroxido De Calcio Fotocurado</i>	Jeringas	Unidades	Jeringas	2	28,75	57,50
<i>Hilo Dental</i>		Unidad	Unidades	3	3,50	10,50
<i>Hemostatico.</i>	Fco	1 Onza	Unidades	1	10,25	10,25
<i>Ionomero De Base Fotocurado</i>	Kit	Unidad	Kit	1	35,77	35,77
<i>Jeringa De Ácido Fosforico 3gr</i>	Jeringa 3 gr	Unidad	Jeringa 3 Gr.	6	2,05	12,30
<i>Liquido Revelador De Películas</i>	Kit De	Revelador828 MI	Fijador828 MI.	2	25,50	51,00
<i>Lidocaina C/ Epinefrina Al 2%</i>	Tarr	X 50 Tubos	Tarr	2	17,50	35,00
<i>Lijas De Poliester</i>	Caja	X 50 Unid	Caja	2	5,25	10,50
<i>Lubricante De Turbina</i>	Fco	Unidad	Fco	1	12,80	12,80
<i>Obtención Provisional</i>	Frasco	Unidad	28 Gr	2	10,65	21,30
<i>Mascarillas</i>	Cja	X 50 U	Cja	6	4,00	24,00
<i>Mepivacaina 3 %</i>	Tarr	X 50 Tubos	Tarr	2	17,45	34,90
<i>Matriz Metálica</i>	Rollo 6 Mm	Unidad	X 3 Metros	1	3,50	3,50
<i>Óxido De Zinc</i>	FCO	175 Gr	Unidades	1	7,25	7,25
<i>Pasta Profilactica</i>	Tarro	Unidades	12 Onz	2	3,10	6,20
<i>Papel De Articular</i>	Unidades	Blocks	Unidades	2	3,25	6,50
<i>Pulpéryl</i>	Fco	13 MI	Unidades	1	10,50	10,50
<i>Pieza De Gasa</i>	Rollo	Unidades	Yarda	1	12,50	12,50
<i>Películas 14x17</i>	Caja	100	Unidades	1	40,25	40,25
<i>Resina De Condensación</i>	Kit	6 Jeringas	Kit	2	315,50	631,00
<i>Resina Liquida</i>	KIT	6 Jeringas	1 Gr	2	215,00	430,00
<i>Seda Negra 000 De 1/2 Círculo</i>	Unidades		Unidades	1	6,75	6,75
<i>Sellantes De Fosas Y Fisuras</i>	Unidades	X 1.2 MI	Jeringa	2	22,16	44,32
<i>Tiras De Celuloide</i>	Sobres	X 50 Unid.	Sobres	2	3,50	7,00
<i>Tiras De Lija Metálica</i>	Sobres	X 50 Unides	Sobres	2	4,80	9,60
					TOTAL MENSUAL	2158,02
					TOTAL ANUAL	25896,24

Elaborado Por: Autor

Mano de obra directa

Es la que está relacionada directamente con los servicios que se ofrecen en la Clínica Odontológica.

En nuestra Clínica Odontológica, los sueldos unificados serán solo para el auxiliar dental y la parte administrativa, ya que los servicios profesionales de los especialistas en cada Rama de la Odontología serán denominados servicios ocasionales, esto quiere decir que serán contratados por tratamiento cada previa cita y del valor del tratamiento 35% será para la gerente de la Clínica y 65% para el Especialista.

MANO DE OBRA DIRECTA

Cuadro N° 41

CARGO	SUELDO	X III	X IV	VACACIONES	APORTE IESS	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
ODONTÓLOGA	650,00	54,17	31,25	27,08	78,98	841,48	10097,70
AUXILIAR DENTAL	375,00	31,25	31,25	15,63	45,56	498,69	5984,25
TOTAL						1340,16	16081,95

Fuente: Investigación Directa

Elaborado Por: Autor

Gastos Administrativos

Son gastos contraídos para la supervisión y administración de la Clínica Odontológica.

Sueldo Administrativo

Se refiere a la mano de obra que actúa de manera indirecta en el progreso de la Clínica Odontológica.

SUELDO ADMINISTRATIVO

Cuadro N° 42

CARGO	SUELDO	X III	X IV	VACACIONES	APORTE IESS	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
GERENTE	450	37,50	31,25	18,75	54,68	592,18	7106,10
SECRETARIA CONTADORA	375	31,25	31,25	15,63	45,56	498,69	5984,25
TOTAL						1090,86	13090,35

Fuente: Investigación Directa

Elaborado Por: Autor

Local de Arriendo

El precio del alquiler del local será de \$450 al mes, sin gastos incluidos, existiendo cláusula de permanencia de 3 años y entregando como señal tres meses de alquiler anticipado. Éste local se adecua a las necesidades que necesitamos por lo que sólo será necesario acondicionarlo a nuestra actividad teniendo que distribuir y obrar para poder tener en vigor la normativa que es de obligado cumplimiento para un establecimiento sanitario.

ARRIENDO DE LOCAL Cuadro N° 43

DESCRIPCIÓN	Tamaño m2	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Local de Arriendo	87.1 m2	400,00	4800,00
TOTAL		400,00	4800,00

Fuente: Investigación Directa

Elaborado Por: Autor

Servicios Básicos

El consumo que realizará dentro de la Clínica Odontológica

PRESUPUESTO SERVICIOS BÁSICOS Cuadro N° 44

DESCRIPCIÓN	UNID DE MEDIDA	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Luz Eléctrica	Kw	25,75	309,00
Agua	M3	12,25	147,00
Teléfono	Min	15,50	186,00
Internet	Unid	18,20	218,40
TOTAL		71,70	860,40

Fuente: Investigación Directa

Elaborado Por: Autor

Suministros y materiales de oficina

Se requiere ciertos elementos necesarios para el funcionamiento del área administrativa.

SUMINISTROS Y MATERIALES DE OFICINA
Cuadro N° 45

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR MENSUAL	VALOR TOTAL
Resmas de Papel Bond	1	3,5	3,50	42,00
Carpetas	20	0,2	4,00	48,00
Esferos	4	0,25	1,00	12,00
Block de Recetas	1	5	5,00	60,00
Correctores	2	1	2,00	24,00
Varios	1	22	22,00	264,00
TOTAL			37,50	450,00

Fuente: Investigación Directa

Elaborado Por: Autor

Suministros de limpieza

Se requiere de ciertos elementos de limpieza para el área administrativa el área de producción, se debe tener en cuenta que ciertos productos son de larga duración y otros perecedles al ser utilizados.

SUMINISTROS DE LIMPIEZA
Cuadro N° 46

DESCRIPCIÓN	UNID	CANT.	VALOR UNITARIO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Cloro	Galón	4	5,25	21,00	252,00
Desinfectante	Galón	3	4,5	13,50	162,00
Trapeador	Unidad	1	2,5	2,50	30,00
Escoba	Unidad	1	2,25	2,25	9,00
Papel Higiénico x12	Paquete	1	3,5	3,50	42,00
Jabón Líquido	Galón	1	6,5	6,50	78,00
Fundas de Basura Rojas x 12	Paquete	4	1,7	6,80	81,60
Fundas de Basura Negras x 12	Paquete	4	1,5	6,00	72,00
Recipientes de Basura	Unidad	4	8,5	34,00	34,00
Recogedor de Basura	Unidad	2	2,75	5,50	5,50
Guantes	Par	4	2,5	10,00	120,00
TOTAL				111,55	886,10

Fuente: Investigación Directa

Elaborado Por: Autor

Uniformes

Se dotará al personal que laborará en Clínica Odontológica del área administrativa y operativa.

PRESUPUESTO UNIFORMES Cuadro N° 47

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Uniforme Administrativo	2	20	40,00	40,00
Uniforme Médico	2	30	60,00	60,00
TOTAL			100,00	100,00

Fuente: Investigación Directa

Elaborado Por: Autor

PUBLICIDAD

Inversión realizada por la Clínica para generar publicidad del servicio que presta a través de medios de comunicación con el objetivo de incentivar al público a la utilización del servicio.

PRESUPUESTO PUBLICIDAD Cuadro N° 48

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Aviso Logo y Razón Social	1	200,00	200,00	200,00
Trípticos	500	0,10	50,00	50,00
Tarjetas de Presentación	500	0,15	75,00	75,00
Plotters Publicitarios	2	35,00	70,00	70,00
TOTAL			395,00	395,00

Fuente: Investigación Directa

Elaborado Por: Autor

Mantenimiento

Son aquellos costos necesarios para mantener en buen estado el correcto funcionamiento de los equipos necesarios para la prestación de servicios.

PRESUPUESTO MANTENIMIENTO Cuadro N° 49

DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Mantenimiento de Equipo Odontológico y Equipo de Rayos X	40,00	480,00
Mantenimiento de Instrumental Rotatorio	35,00	420,00
TOTAL	75,00	900,00

Fuente: Investigación Directa

Elaborado Por: Autor

Activo Circulante o Capital de Trabajo Cuadro N 50

DESCRIPCIÓN	VALOR TOTAL
Materia Prima Directa	2.158,02
Mano de Obra Directa	1.340,16
Sueldos Administrativo	1.090,86
Arriendo de Local	400,00
Servicios Básicos	71,70
Suministros de Oficina	37,50
Suministros de Limpieza	111,55
Uniformes	100,00
Publicidad	395,00
Mantenimiento	75,00
Imprevistos 5%	288,99
TOTAL	6.068,78

Fuente: Cuadros N°40,41,42,43,44,45,46,47,48 y 49

Elaborado Por: Autor

RESUMEN DE INVERSIONES
Cuadro N° 51

INVERSIONES		PORCENTAJE
ACTIVOS FIJOS		
Adecuaciones e Instalaciones	2.790,00	
Maquinaria y Equipo	7.167,62	
Instrumental Odontológico	2.770,10	
Equipo de Computación	1.615,00	
Equipo de Oficina	370,00	
Muebles y Enseres	1.858,00	
Imprevistos 5%	828,54	
Subtotal	17.399,26	68%
ACTIVOS DIFERIDOS		
Elaboración del Proyecto	1.200,00	
Permisos de Funcionamiento	350,00	
Organización y Puesta en Marcha	450,00	
Imprevistos 5%	100,00	
Subtotal	2.100,00	8%
ACTIVO CIRCULANTE Primer mes		
Materia Prima Directa	2.158,02	
Mano de Obra Directa	1.340,16	
Personal Administrativo	1.090,86	
Arriendo de Local	400,00	
Servicios Básicos	71,70	
Suministros de Oficina	37,50	
Suministros de Limpieza	111,55	
Uniformes	100,00	
Publicidad	395,00	
Mantenimiento	75,00	
Imprevistos 5%	288,99	
Subtotal	6.068,78	24%
TOTAL	25.568,04	100%

Fuente: Cuadros N° 38,39 y 50

Elaborado Por: Autor

FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN

a) Fuentes Internas

El 61% del total de la Inversión que corresponden a 15568,04 dólares será financiado con aportaciones de los socios.

b) Fuentes Externas

Se solicitó un crédito que se realizará a la Corporación Financiera Nacional, el cual ofrece créditos empresariales, con una tasa de interés baja. El Crédito será de 10.000 que corresponde al 8,3% de la inversión y será a un tiempo de 3 años plazo.

FINANCIAMIENTO Cuadro N° 52

Detalle	Monto (\$)	Porcentaje (%)
Accionistas	15.568,04	61%
Crédito	10.000,00	39%
Total	25.568,04	100%

TABLA DE AMORTIZACIÓN				
BENEFICIARIO				
INST. FINANCIERA		COORP. FINAN. NAC		
MONTO EN USD		10.000,00		
PLAZO		3 Años		
FECHA DE INICIO		01-01-2017		
AMORTIZACIÓN CADA		30 Días		
NÚMERO DE PAGOS		36		
N°	VENCIMIENTO	PAGO INTERÉS	ABONO AL CAPITAL	SALDO
0				10.000,00
1	06/01/2017	\$ 83,00	\$ 277,78	\$ 9.722,22
2	06/02/2017	\$ 80,69	\$ 277,78	\$ 9.444,44
3	06/03/2017	\$ 78,39	\$ 277,78	\$ 9.166,66
4	06/04/2017	\$ 76,08	\$ 277,78	\$ 8.888,88
5	06/05/2017	\$ 73,78	\$ 277,78	\$ 8.611,10

6	06/06/2017	\$ 71,47	\$ 277,78	\$ 8.333,32
7	06/07/2017	\$ 69,17	\$ 277,78	\$ 8.055,54
8	06/08/2017	\$ 66,86	\$ 277,78	\$ 7.777,76
9	06/09/2017	\$ 64,56	\$ 277,78	\$ 7.499,98
10	06/10/2017	\$ 62,25	\$ 277,78	\$ 7.222,20
11	06/11/2017	\$ 59,94	\$ 277,78	\$ 6.944,42
12	06/12/2017	\$ 57,64	\$ 277,78	\$ 6.666,64
13	06/01/2018	\$ 55,33	\$ 277,78	\$ 6.388,86
14	06/02/2018	\$ 53,03	\$ 277,78	\$ 6.111,08
15	06/03/2018	\$ 50,72	\$ 277,78	\$ 5.833,30
16	06/04/2018	\$ 48,42	\$ 277,78	\$ 5.555,52
17	06/05/2018	\$ 46,11	\$ 277,78	\$ 5.277,74
18	06/06/2018	\$ 43,81	\$ 277,78	\$ 4.999,96
19	06/07/2018	\$ 41,50	\$ 277,78	\$ 4.722,18
20	06/08/2018	\$ 39,19	\$ 277,78	\$ 4.444,40
21	06/09/2018	\$ 36,89	\$ 277,78	\$ 4.166,62
22	06/10/2018	\$ 34,58	\$ 277,78	\$ 3.888,84
23	06/11/2018	\$ 32,28	\$ 277,78	\$ 3.611,06
24	06/12/2018	\$ 29,97	\$ 277,78	\$ 3.333,28
25	06/01/2019	\$ 27,67	\$ 277,78	\$ 3.055,50
26	06/02/2019	\$ 25,36	\$ 277,78	\$ 2.777,72
27	06/03/2019	\$ 23,06	\$ 277,78	\$ 2.499,94
28	06/04/2019	\$ 20,75	\$ 277,78	\$ 2.222,16
29	06/05/2019	\$ 18,44	\$ 277,78	\$ 1.944,38
30	06/06/2019	\$ 16,14	\$ 277,78	\$ 1.666,60
31	06/07/2019	\$ 13,83	\$ 277,78	\$ 1.388,82
32	06/08/2019	\$ 11,53	\$ 277,78	\$ 1.111,04
33	06/09/2019	\$ 9,22	\$ 277,78	\$ 833,26
34	06/10/2019	\$ 6,92	\$ 277,78	\$ 555,48
35	06/11/2019	\$ 4,61	\$ 277,78	\$ 277,70
36	06/12/2019	\$ 2,30	\$ 277,70	\$ 0,00

Depreciaciones

Se aplican a los activos fijos depreciables, los ajustes se los deprecia según la ley de contabilidad, se aplicará el método legal.

Depreciaciones

Vida útil según estimula la ley tributaria (SRI)

- Muebles y enseres 10% 10 años

- Equipo de oficina 10% 10 años
- Equipo de computación 33,33% 3 años
- Vehículos 20% 5 años
- Maquinaria 10% 10 años

En el caso del equipo informático a los tres años se tendrá que hacer una nueva reinversión por la vida útil que determina la ley.

DEPRECIACIÓN Cuadro N° 53

Descripción	Valor activo	Valor residual	Valor residual	Valor a depreciar	Vida útil (años)	Depreciación
Adecuaciones Instalaciones ^e	2790,00	10,00%	279,00	2511,00	10	251,10
Maquinaria y Equipo Instrumental Odontológico	7167,62	10,00%	716,76	6450,86	10	645,09
Equipo de Oficina	370,00	10,00%	37,00	333,00	10	33,30
Muebles y Enseres	1858,00	10,00%	185,80	1672,20	10	167,22
Equipo de Computación 1 a 3 años	1615,00	33,33%	538,28	1076,72	3	358,91
Equipo de Computación 4 a 6 años	1630,50	33,33%	543,45	1087,06	3	362,35
Equipo de Computación 7 a 9 años	1646,16	33,33%	548,66	1097,49	3	365,83
Equipo de Computación 10	1661,96	33,33%	553,93	1108,03	3	369,34
Total Depreciaciones			3679,89			2802,45

Fuente: SRI 2017

Elaborado Por: Autor

Amortización activo diferido

El activo diferido corresponde a todos los gastos realizados para la constitución de la empresa los mismos que se amortizan en el tiempo.

AMORTIZACIÓN ACTIVO DIFERIDO
Cuadro N° 54

AÑO	AMORTIZACIÓN ANUAL	AMORTIZACIÓN ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
			2100,00
1	420,00	420,00	1680,00
2	420,00	840,00	1260,00
3	420,00	1260,00	840,00
4	420,00	1680,00	420,00
5	420,00	2100,00	0,00

Fuente: Investigación Directa

Elaborado Por: Autor

PRESUPUESTOS DE COSTOS

Los costos son todos los gastos realizados durante el año del ejercicio económico, que son aspectos importantes para determinar el costo real del proyecto y los elementos necesarios para su evaluación, además fue proyectado para 10 años con un incremento anual del 0,96% de acuerdo a la inflación 2017 de acuerdo al Banco Central del Ecuador.

PRESUPUESTO PROFORMADO DE COSTOS Y GASTOS

Cuadro N 55

RUBROS/PERIODOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
COSTOS DE OPERACIÓN										
Materia Prima Directa	25896,24	26144,84	26395,83	26649,23	26905,07	27163,36	27424,12	27687,40	27953,19	28221,55
Mano de Obra Directa	16081,95	16236,34	16392,21	16549,57	16708,45	16868,85	17030,79	17194,28	17359,35	17526,00
TOTAL DE COSTO PRIMO	41978,19	42381,18	42788,04	43198,81	43613,51	44032,20	44454,91	44881,68	45312,54	45747,54
COSTO GENERALES										
Dep. de Adecuaciones	251,10	251,10	251,10	251,10	251,10	251,10	251,10	251,10	251,10	251,10
Dep. de Maquinaria y Equipo	645,09	645,09	645,09	645,09	645,09	645,09	645,09	645,09	645,09	645,09
Dep. de Instrumental Odont	249,31	249,31	249,31	249,31	249,31	249,31	249,31	249,31	249,31	249,31
Amort. de Activo Diferido	420,00	420,00	420,00	420,00	420,00					
Mantenimiento	900,00	908,64	917,36	926,17	935,06	944,04	953,10	962,25	971,49	980,81
TOTAL DE COSTOS GENERALES	2465,49	2489,16	2513,06	2537,18	2561,54	2586,13	2610,96	2636,02	2661,33	2686,88
GASTOS DE OPERACIÓN									0,00	0,00
Sueldos Administrativos	13090,35	13216,02	13342,89	13470,98	13600,30	13730,87	13862,68	13995,77	14130,12	14265,77
Arriendo de Local	4800,00	4846,08	4892,60	4939,57	4986,99	5034,87	5083,20	5132,00	5181,27	5231,01
Servicios Básicos	860,40	868,66	877,00	885,42	893,92	902,50	911,16	919,91	928,74	937,66
Suministros de Oficina	450,00	454,32	458,68	463,08	467,53	472,02	476,55	481,12	485,74	490,41
Suministros de Limpieza	886,10	894,61	903,19	911,87	920,62	929,46	938,38	947,39	956,48	965,67
Uniformes	100,00	100,96	101,93	102,91	103,90	104,89	105,90	106,92	107,94	108,98
Publicidad	395,00	398,79	402,62	406,49	410,39	414,33	418,31	422,32	426,38	430,47
Dep. de Equipo de Computación	358,91	358,91	358,91	362,35	362,35	362,35	365,83	365,83	365,83	369,34
Dep. de Equipo de Oficina	33,30	33,30	33,30	33,30	33,30	33,30	33,30	33,30	33,30	33,30
Dep. de Muebles y Enseres	167,22	167,22	167,22	167,22	167,22	167,22	167,22	167,22	167,22	167,22
TOTAL GASTOS DE OPERACIÓN	21141,28	21338,86	21538,35	21743,19	21946,52	22151,80	22362,53	22571,78	22783,03	22999,82
GASTOS FINANCIEROS										
Intereses por Préstamo	\$ 843,83	511,83	179,83							
TOTAL GASTOS FINANCIEROS	\$ 843,83	\$ 511,83	\$ 179,83	\$ 0,00						
TOTAL COSTOS Y GASTOS	66428,79	66721,04	67019,27	67479,18	68121,57	68770,14	69428,41	70089,48	70756,90	71434,25

Fuente: Cuadros de Inversiones, depreciaciones y amortizaciones

Elaborado Por: Autor

INGRESOS

Para determinar los ingresos es necesario conocer el precio de cada Servicio y multiplicarlo por el número de servicios producidos, dando un ingreso por cada servicio expuesto en el siguiente cuadro.

Cuadro N° 56

Precio promedio

Especialidad	N de Servicios	Precio del Servicio	INGRESOS TOTALES
Odontología General	1920	25	48000.00
Ortodoncia	24	200	2400.00
Periodoncia	24	90	2160.00
Odontopediatria	120	60	7200.00
Implantologia	12	1200	14400.00
Endodoncia	48	140	6720.00
Cirugía	48	140	6720.00
Estética Dental	24	160	3840.00
TOTAL			91440.00

FUENTE: Elaboración Directa
Elaborado Por: Autor

Distribución de costos

Los costos se distribuyen en costos fijos y costos variables, de conformidad a la relación con la capacidad productiva de la Clínica Odontológica.

Costos fijos

Son aquellos que en su magnitud permanecen constantes independientes de las fluctuaciones.

Costos variables

Son aquellos que tienden a fluctuar en este caso sería de acuerdo a la especialidad en la que se requiera tratamiento.

Proyección de Ingreso

Es la proyección de ingresos a tomar en cuenta la capacidad de la Clínica, que está realizada en base a la proyección que se podrá vender, en base al costo unitario, margen de utilidad.

Al ser la Clínica Odontológica un servicio sanitario, es muy difícil prevenir los tratamientos, ya que cada paciente acude a la consulta con una dolencia y posibles tratamientos en función de sus necesidades, por este motivo a continuación vamos a exponer los tratamientos más comunes de una Clínica Odontológica ya que los tratamientos de prótesis son muy diversos y específicos para cada paciente. A continuación se muestra la previsión de ingresos para el primer ejercicio en el escenario realista

PROYECCION DE INGRESOS Cuadro N° 57

INGRESO PROYECTADO EN RELACION A LOS SERVICIOS										
DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
INGRESOS POR VENTAS	91.440,00	96.012,00	100.812,60	105.853,23	111.145,89	111.145,89	111.145,89	111.145,89	111.145,89	111.145,89
TOTAL DE INGRESOS	91.440,00	96.012,00	100.812,60	105.853,23	111.145,89	111.145,89	111.145,89	111.145,89	111.145,89	111.145,89

Fuente: Cuadro N° 55,
Elaborado Por: Autor

Estados de Pérdidas y Ganancias

Indicador económico que expresa en forma resumida los egresos e ingresos que tendrá la Clínica Odontológica durante la vida útil del proyecto, que determina la utilidad neta de un período determinado, esto se realiza restando todos los ingresos de los egresos tomando en cuenta los impuestos que la empresa tiene que pagar obteniendo el beneficio neto de la empresa.

Estados de Pérdidas y Ganancias

Cuadro N° 58

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Ingreso por Ventas	91440,00	96012,00	100812,60	105853,23	111145,89	111145,89	111145,89	111145,89	111145,89	111145,89
(-) Costos Total	66428,79	66721,04	67019,27	67479,18	68121,57	68770,14	69428,41	70089,48	70756,90	71434,25
(=) Utilidad Bruta en Ventas	25011,21	29290,96	33793,33	38374,05	43024,32	42375,75	41717,48	41056,41	40388,99	39711,65
(-15%) Trabajadores	3751,681	4393,64457	5068,99928	5756,10775	6453,64749	6356,36296	6257,62271	6158,46135	6058,34804	5956,74685
(=) Utilidad Antes del Imp. A la Renta	21259,53	24897,32	28724,33	32617,94	36570,67	36019,39	35459,86	34897,95	34330,64	33754,90
(-) (22%) Impuesto Renta	4677,096	5477,41023	6319,35244	7175,94766	8045,54721	7924,26583	7801,16965	7677,54849	7552,74056	7426,07774
UTILIDAD ANTES DE RESERVA LEGAL	16582,43	19419,91	22404,98	25442,00	28525,12	28095,12	27658,69	27220,40	26777,90	26328,82
(-) 10% de Reserva Legal	1658,243	1941,9909	2240,49768	2544,19963	2852,51219	2809,51243	2765,86924	2722,03992	2677,78983	2632,88211
UTILIDAD LIQUIDA DEL EJERCICIO	14924,19	17477,92	20164,48	22897,80	25672,61	25285,61	24892,82	24498,36	24100,11	23695,94

Fuente: Cuadro N° 55, 57

Elaborado Por: Autor

Punto de Equilibrio

Es el criterio de las proyecciones de los ingresos y egresos de la Clínica Odontológica cuando no obtiene ganancias ni sufre pérdidas en un momento dado quiere decir, que se encuentra en un punto en donde los ingresos se igualan a los gastos, denominándose punto muerto o punto de equilibrio.

Para su cálculo se utiliza diversas fórmulas dependiendo del método para calcularlo.

Es el balance entre los ingresos y los egresos

- Costos fijos
- Costos Variables

CLASIFICACIÓN DE LOS COSTOS

Cuadro N° 59

DESCRIPCIÓN	AÑO 1		AÑO 5		AÑO 10	
	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES
COSTOS DE OPERACIÓN						
Materia Prima Directa		25.896,24		2.242,09		2.351,80
Mano de Obra Directa		16.081,95		16.708,45		17.526,00
TOTAL DE COSTO PRIMO		41.978,19		18.950,54		19.877,79
COSTO GENERALES						
Dep. de Adecuaciones	251,10		251,10		251,10	
Dep. de Maquinaria y Equipo	645,09		645,09		645,09	
Dep. de Instrumental Odont	249,31		249,31		249,31	
Amort. de Activo Diferido	420,00		420,00			
Mantenimiento	900,00		935,06		980,81	
TOTAL DE COSTOS GENERALES	2.465,49		2.561,54		2.686,88	
GASTOS DE OPERACIÓN					-	
Sueldos Administrativos	13.090,35		13.600,30		14.265,77	
Arriendo de Local	4.800,00		4.986,99		5.231,01	
Servicios Básicos	860,40		893,92		937,66	
Suministros de Oficina	450,00		467,53		490,41	
Suministros de Limpieza	886,10		920,62		965,67	
Uniformes	100,00		103,90		108,98	
Publicidad	395,00		410,39		430,47	
Dep. Equipo de Computación	358,91		362,35		369,34	
Dep. de Equipo de Oficina	33,30		33,30		33,30	
Dep. de Muebles y Enseres	167,22		167,22		167,22	
TOTAL GASTOS DE OPERACIÓN	21.141,28		21.946,52		22.999,82	
GASTOS FINANCIEROS						
Intereses por Préstamo	843,83					
TOTAL GASTOS FINANCIEROS	843,83		-		-	
TOTAL COSTOS Y GASTOS	24.450,60	41.978,19	24.508,06	18.950,54	25.686,70	19.877,79

PUNTO DE EQUILIBRIO EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS PRIMER AÑO

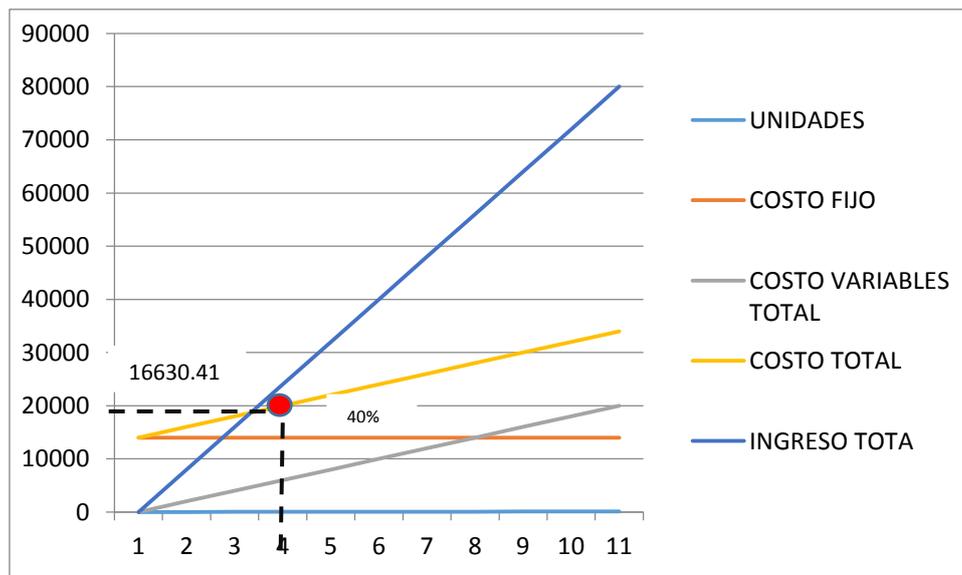
$$PE = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{VT}}$$

CF	12992.56		$\frac{12992.56}{1 - \frac{8968}{40996}} = 16630.41$
CV	8968	1	
VT	40996		
C.T	25209.22		

PUNTO DE EQUILIBRIO EN FUNCIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA EL PRIMER AÑO

$$PE = \frac{CF}{VT - CV} * 100$$

CF	12992.56			
CV	8967.58	$\frac{12992.56}{40996 - 8967.58} * 100 = 40.56\%$		
VT	19922.			



Análisis: El punto de equilibrio se produce cuando la empresa vende 16630.41 dólares y trabaja con una capacidad instalada del 40%, en este punto la empresa no pierde ni gana, pero las ventas son mayores.

PUNTO DE EQUILIBRIO EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS QUINTO AÑO

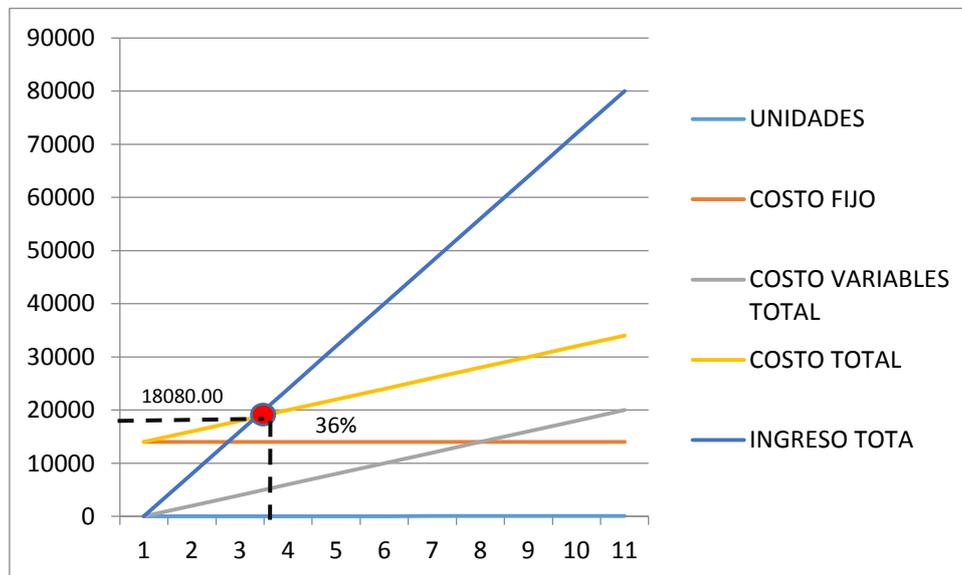
$$PE = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{VT}}$$

CF	14136.70		$\frac{14136.70}{1 - \frac{10524.97}{48255.19}} = 18080.00$
CV	10524.97	1 -	
VT	48255.19		
C.T	24661.67		

PUNTO DE EQUILIBRIO EN FUNCIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA EL QUINTO AÑO

$$PE = \frac{CF}{VT - CV} * 100$$

CF	14136.70			
CV	10524.97		$\frac{14136.70}{48255.19 - 10524.97} * 100 = 36\%$	
VT	48255.19			



Análisis: El punto de equilibrio se produce cuando la empresa vende 18080.00 dólares y trabaja con una capacidad instalada del 36%, en este punto la empresa no pierde ni gana, pero las ventas son mayores

PUNTO DE EQUILIBRIO EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS DÉCIMO AÑO

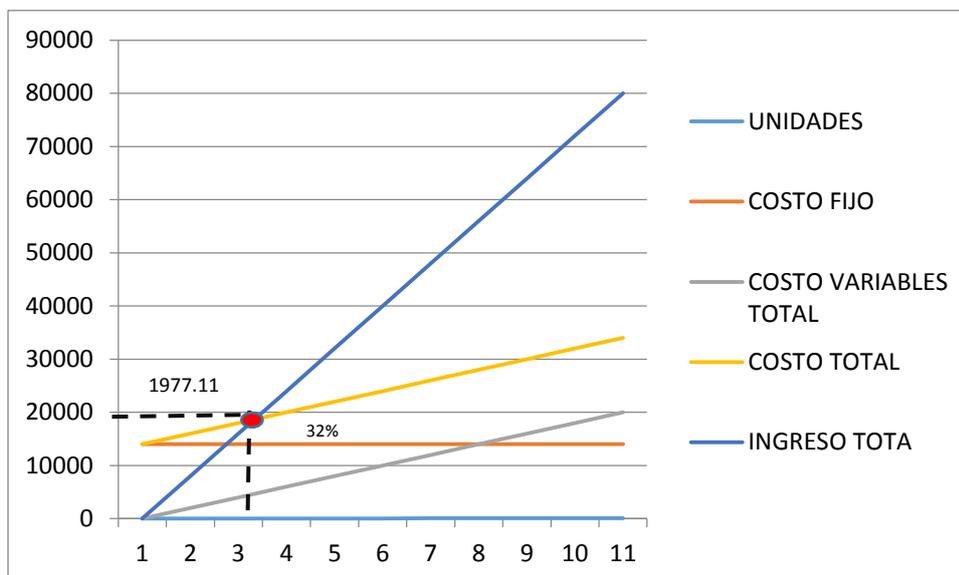
$$PE = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{VT}}$$

CF	15571.33		$\frac{15571.33}{1 - \frac{12576.41}{59162.68}} = 19773.11$
CV	12576.41	1	
VT	59162.68		
C.T	28147.74		

PUNTO DE EQUILIBRIO EN FUNCIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA EL DÉCIMO AÑO

$$PE = \frac{CF}{VT - CV} * 100$$

CF	15571.33			
CV	12576.41	$\frac{15571.33}{59162.68 - 12576.41} * 100 = 32\%$		
VT	59162.68			



Análisis: El punto de equilibrio se produce cuando la empresa vende 19773.11 dólares y trabaja con una capacidad instalada del 32%, en este punto la empresa no pierde ni gana, pero las ventas son mayores

EVALUACIÓN FINANCIERA

La evaluación financiera es la parte final de toda secuencia del análisis de la factibilidad de un proyecto.

Se realiza con la finalidad de determinar la rentabilidad a través de la aplicación de distintos criterios de evaluación, pues estos intentan medir el efecto del proyecto desde el punto de vista de la empresa, valorando costos e ingresos a precios de mercado. Es la parte donde recae la decisión de aceptación o rechazo del proyecto. Antes de especificar las técnicas de evaluación se hará un análisis sobre el flujo de caja cuyos resultados sirven de base para la evaluación financiera.

Fuentes Usos y Fondos

Cuadro N° 60
Fuente Usos y Fondos

DESCRIPCIÓN	AÑO 0
FUENTES	
CAPITAL PROPIO (Accionistas)	15.568,04
Crédito	10.000,00
TOTAL FUENTES	25.568,04
USOS	
ACTIVOS FIJOS	17.399,26
ACTIVOS DIFERIDOS	2.100,00
ACTIVO CIRCULANTE (CAPITAL DE OPERACIÓN)	6.068,78.
TOTAL USO	25.568,04
SALDO	0.00

FUENTE: Cuadro N° 51
Elaborado Por: Autor

Flujo de Caja

Permite determinar la rentabilidad de la inversión donde de se utilizará los ingresos y egresos, dependerá mucho el método que se aplica.

**Flujo de Caja
Cuadro N° 61**

RUBROS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
INGRESOS										
INGRESOS TOTALES	91440,00	96.012,00	100.812,60	105.853,23	111.145,89	111.145,89	111.145,89	111.145,89	111.145,89	111.145,89
Valor de Rescate			538,28			543,45			548,66	
Total de Ingresos	91440,00	96.012,00	101.350,88	105.853,23	111.145,89	111.689,34	111.145,89	111.145,89	111.694,56	111.145,89
EGRESOS										
Presupuesto de Costos y Gastos	66.428,79	66.721,04	67.019,27	67.479,18	68.121,57	68.770,14	69.428,41	70.089,48	70.756,90	71.434,25
15% Part. Trabajadores	3.751,68	4.393,64	5.069,00	5.756,11	6.453,65	6.356,36	6.257,62	6.158,46	6.058,35	5.956,75
22% Impuesto a la Renta	4.677,10	5.477,41	6.319,35	7.175,95	8.045,55	7.924,27	7.801,17	7.677,55	7.552,74	7.426,08
Capital Pagado	3.333,36	3.333,36	3.333,36							
Reinversión				1.630,50			1.646,16			1.661,96
Total de Egresos	78.190,93	79.925,45	81.740,98	82.041,74	82.620,77	83.050,77	85.133,36	83.925,49	84.367,99	86.479,03
FLUJO DE CAJA	13.249,07	16.086,55	19.609,90	23.811,49	28.525,12	28.638,57	26.012,54	27.220,40	27.326,56	24.666,86
(+) Depreciaciones	1.704,92	1.704,92	1.704,92	1.708,37	1.708,37	1.708,37	1.711,85	1.711,85	1.711,85	1.715,36
(+) Amortización de Activo Diferido	420,00	420,00	420,00	420,00	420,00					
FLUJO DE CAJA NETO	15.373,99	18.211,47	21.734,82	25.939,86	30.653,49	30.346,94	27.724,38	28.932,24	29.038,41	26.382,22

Fuente: Cuadro N° 57, 58

Elaborado Por: Autor

Valor Actual Neto

El valor actual neto es uno de los métodos básicos que toma en cuenta la importancia de los flujos de efectivo en función del tiempo.

Es el valor presente de la corriente de beneficios generada por la inversión, que se obtiene restando la inversión inicial a la suma de los flujos descontados.

Criterios de Decisión

- Si el VAN es igual a cero, significa que se obtiene la tasa propuesta
- Si el VAN es mayor a cero, significa que se va a obtener el resultado encontrado y es recomendable financieramente
- Si el VAN es menor a cero, significa que ese valor estará por debajo de la tasa propuesta, no es conveniente financieramente

VALOR ACTUAL NETO

Cuadro N° 62

PERIODO	FLUJO NETO	FACTOR ACTUALIZACIÓN 8,30%	VALOR ACTUALIZADO
	25.568,04		25.568,04
1	15.373,99	0,92336103	14.195,74
2	18.211,47	0,85259560	15.527,02
3	21.734,82	0,78725355	17.110,81
4	25.939,86	0,72691926	18.856,18
5	30.653,49	0,67120892	20.574,90
6	30.346,94	0,61976816	18.808,07
7	27.724,38	0,57226977	15.865,83
8	28.932,24	0,52841160	15.288,13
9	29.038,41	0,48791469	14.168,27
10	26.382,22	0,45052141	11.885,75
			162.280,70
			-25.568,04
		VALOR ACTUAL NETO =	136.712,66

Análisis: La sumatoria de los flujos en los 10 años nos da 162.280,70 dólares este valor menos la inversión inicial de 25.568,04 dólares nos da un VAN como resultado 136.712,66 dólares, que es conveniente aceptar el proyecto con una tasa del 8,3%

efectiva de la Corporación Financiera para préstamos. Por lo tanto como en VAN es mayor a uno, el proyecto es conveniente para efectuarse.

Tasa Interna De Retorno

En términos financieros TIR es la tasa de interés que los flujos del proyecto pagan sobre la inversión realizada. Para el cálculo de la TIR, se debe proceder a interpolar hasta encontrar el interés apropiado y conseguir que estos se igualen o aproximen.

Criterios de Decisión

- Si la TIR es mayor que el costo de capital debe aceptarse el proyecto.
- Si la TIR es igual al costo de capital es indiferente llevar a cabo el proyecto.
- Si la TIR es menor que el costo del capital debe rechazarse el proyecto.

TASA INTERNA DE RETORNO

Cuadro N° 63

PERIODO	FLUJO NETO	FACTOR ACTUALIZACIÓN	VAN tasa Menor	FACTOR ACTUALIZACIÓN	VAN tasa Mayor
		75%		76%	
1	15373,99	0,57142857	8.785,14	0,56818182	8735,22
2	18211,47	0,32653061	5.946,60	0,32283058	5879,22
3	21734,82	0,18658892	4.055,48	0,18342647	3986,74
4	25939,86	0,10662224	2.765,77	0,10421958	2703,44
5	30653,49	0,06092699	1.867,62	0,05921567	1815,17
6	30346,94	0,03481543	1.056,54	0,03364527	1021,03
7	27724,38	0,01989453	551,56	0,01911663	530,00
8	28932,24	0,01136830	328,91	0,01086172	314,25
9	29038,41	0,00649617	188,64	0,00617143	179,21
10	26382,22	0,00371210	97,93	0,00350650	92,51
			25.644,20		25256,79
			25.568,04		25568,04
			76,15		-311,25

$$TIR = T_m + D_t \left(\frac{VAN \text{ menor}}{VAN \text{ menor} - VAN \text{ mayor}} \right)$$

$$TIR = 75.20 \%$$

Análisis: Con una TIR del 75,20% es mayor que la tasa del costo de oportunidad del 8,3 % es conveniente la realización del proyecto.

Periodo de Recuperación del Capital

El período de recuperación del capital sirve para definir el tiempo que tarda el proyecto en recuperar o rembolsar el capital invertido, o sea su cálculo se fundamenta en el tipo de flujos; la fórmula utilizada la detallamos a continuación.

PERIODO DE RECUPERACION DEL CAPITAL
Cuadro N° 64

PERIODO	INVERSIÓN	FLUJO NETO	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN	FLUJOS NETOS ACTUALIZADO	FLUJO NETOS ACUMULADOS
0	25568,04				
1		15373,99	0,92336103	14195,74	14195,74
2		18211,47	0,85259560	15527,02	29722,76
3		21734,82	0,78725355	17110,81	46833,58
4		25939,86	0,72691926	18856,18	65689,76
5		30653,49	0,67120892	20574,90	86264,66
6		30346,94	0,61976816	18808,07	105072,72
7		27724,38	0,57226977	15865,83	120938,55
8		28932,24	0,52841160	15288,13	136226,68
9		29038,41	0,48791469	14168,27	150394,95
10		26382,22	0,45052141	11885,75	162280,70

$$\text{PRC} = \text{Año anterior a cubrir} + \frac{\text{SUMA DE LOS FLUJOS QUE SUPERE LA INVERSIÓN} - \text{INVERSIÓN}}{\text{FLUJO NETO AÑO QUE SUPERA LA INVERSIÓN}}$$

$$\text{PRC} = 2 + \frac{29.722,76 - 25.568,04}{15.527,02}$$

$$\text{PRC} = 2.27$$

Periodo de recuperación:

2.27 2 años

0.27*12 3 meses

0.24*30 8 días

El periodo de recuperación es de 2 años, 3 meses y 8 días

Relación Beneficio - Costo

En la implementación de un proyecto de inversión generalmente se espera una rentabilidad adecuada. La relación beneficio - costo se la define como el cociente entre los beneficios actualizados, a la tasa de descuento considerada como el costo de oportunidad de capital para el proyecto es del 75.20%.

Criterios de decisión

- Cuando se obtiene un índice menor a 1 el proyecto no renta lo que el inversionista exige de la inversión.
- Cuando se obtiene un índice igual a uno el proyecto renta, justo lo que el inversionista exige de la inversión.
- Cuando el índice es mayor a 1, el proyecto renta más de lo que el inversionista exige de la inversión.

RELACION COSTO BENEFICIO
Cuadro N° 65

PERIODO	ACTUALIZACIÓN COSTO TOTAL			ACTUALIZACIÓN INGRESO TOTAL		
	COSTO ORIGINAL	FACTOR ACTUALIZACIÓN 8,30%	COSTO ACTUALIZADO	INGRESO ORIGINAL	FACTOR ACTUALIZACIÓN 8,30%	INGRESOS ACTUALIZADOS
0						
1	66428,79	0,92336103	61337,76	91440,00	0,92336103	84432,13
2	66721,04	0,85259560	56886,06	96012,00	0,85259560	81859,41
3	67019,27	0,78725355	52761,16	100812,60	0,78725355	79365,08
4	67479,18	0,72691926	49051,91	105853,23	0,72691926	76946,75
5	68121,57	0,67120892	45723,81	111145,89	0,67120892	74602,11
6	68770,14	0,61976816	42621,54	111145,89	0,61976816	68884,68
7	69428,41	0,57226977	39731,78	111145,89	0,57226977	63605,43
8	70089,48	0,52841160	37036,10	111145,89	0,52841160	58730,78
9	70756,90	0,48791469	34523,33	111145,89	0,48791469	54229,71
10	71434,25	0,45052141	32182,66	111145,89	0,45052141	50073,60
			419673,45			642656,09

R B/C = INGRESO TOTAL ACTUALIZADO/ COSTO TOTAL ACTUALIZADO

R B/C = 642.656,09/ 419.673,45

R B/C = **1.53 Dólares**

Análisis:

- Si R B/C es mayor a uno se acepta el proyecto
- Si R B/C es igual a uno el proyecto es indiferente
- Si R B/C es menor a uno no se acepta el proyecto

Por lo tanto, el proyecto se acepta debido a que su R B/C es mayor a uno así mismo, nos da a conocer que; por cada dólar invertido se tendrá una utilidad de cincuenta y tres centavos de ganancia

Análisis de Sensibilidad

Indica el grado de riesgo que se puede presentar en su trayectoria, para luego ver las posibilidades de cambiar o modificar de acuerdo a las circunstancias cambiantes de cada una de las variables que intervienen en el mismo.

Las variables propensas a cambios son los costos y los ingresos, esto se da debido a la cambiante situación económica de nuestro país. Por ello se decidió trabajar considerando la inflación con el fin de acercar el estudio a la realidad.

Criterios de Decisión:

- Si el coeficiente de sensibilidad es mayor que la unidad, el proyecto es sensible.
- Si el coeficiente de sensibilidad es igual a la unidad, el proyecto es indiferente.
- Si el coeficiente de sensibilidad es menor a la unidad, el proyecto no es sensible.

Intervienen en el cálculo tres elementos que son:

- Un porcentaje de incremento en los costos
- Un porcentaje de decremento en los ingresos
- Un factor de actualización de los ingresos y egresos cuya aplicación permite igualar o maximizar el acercamiento a cero, para obtener un nuevo TIR que comparada con la TIR real del proyecto, determine el punto de quiebre que es un valor menor a la unidad.

El cálculo de la sensibilidad de un proyecto se lo realiza en base al siguiente procedimiento

ANALISIS DE SENSIBILIDAD CON UNA DISMINUCIÓN DE LOS INGRESOS DEL 18,50%

Cuadro N° 66

PERIODO	INGRESOS	COSTOS	INGRESO DISMINUIDO	FLUJO NETO	FACTOR ACTUALIZACIÓN	VAN TASA MENOR	FACTOR DE ACTUALIZACION	VAN TASA MAYOR
			18,50		43	25.568,04	44	25.568,04
1	91440,00	66428,79	74523,60	8094,81	0,69930070	5660,70	0,69444444	5.621,39
2	96012,00	66721,04	78249,78	11528,74	0,48902147	5637,80	0,83780161	9.658,80
3	100812,60	67019,27	82162,27	15143,00	0,34197305	5178,50	0,92150271	13.954,31
4	105853,23	67479,18	86270,38	18791,20	0,23914200	4493,77	0,96387311	18.112,34
5	111145,89	68121,57	90583,90	22462,33	0,16723217	3756,42	0,98377594	22.097,90
6	111145,89	68770,14	90583,90	21813,76	0,11694557	2551,02	0,99279596	21.656,62
7	111145,89	69428,41	90583,90	21155,49	0,08178012	1730,10	0,99681738	21.088,16
8	111145,89	70089,48	90583,90	20494,42	0,05718889	1172,05	0,99859715	20.465,67
9	111145,89	70756,90	90583,90	19827,00	0,03999223	792,93	0,99938226	19.814,75
10	111145,89	71434,25	90583,90	19149,66	0,02796660	535,55	0,99972810	19.144,45
						24727,19		69.444,74

1) DIFERENCIA DE TIR

Dif. Tir. = Tir proy. - Nueva Tir

Dif. Tir. = 43,02

2) PORCENTAJE DE VARIACIÓN

% Var. = (Dif. Tir / Tir del proy.)*100

%Var. = 32,18

3) SENSIBILIDAD

Sensib. = % Var. / Nueva Tir.

Sensibilidad = 0,99

Análisis Como el índice de sensibilidad resulta menos que uno, significa que el proyecto no es sensible con una disminución del 18.50%

ANALISIS DE SENSIBILIDAD CON EL INCREMENTO DEL 14,25% EN LOS EGRESOS

Cuadro N° 67

PERIODO	INGRESO ORIGINAL	EGRESO ORIGINAL	EGRESO INCREMENTADO *14,25%	FLUJO NETO	FACTOR ACTUALIZACIÓN 37%	VAN TASA MENOR	FACTOR DE ACTUALIZACION 38%	VAN TASA MAYOR
0					17	25.568,04	18	25.568,04
1	91440,00	66428,79	74732,39	16707,61	0,85470085	14.280,01	0,84745763	14.158,99
2	96012,00	66721,04	75061,17	20950,83	0,73051355	15.304,87	0,71818443	15.046,56
3	100812,60	67019,27	75396,68	25415,92	0,62437056	15.868,95	0,60863087	15.468,91
4	105853,23	67479,18	75914,08	29939,15	0,53365005	15.977,03	0,51578888	15.442,28
5	111145,89	68121,57	76636,77	34509,12	0,45611115	15.739,99	0,43710922	15.084,25
6	111145,89	68770,14	77366,41	33779,49	0,38983859	13.168,55	0,37043154	12.512,99
7	111145,89	69428,41	78106,96	33038,93	0,33319538	11.008,42	0,31392503	10.371,75
8	111145,89	70089,48	78850,67	32295,22	0,28478237	9.197,11	0,26603816	8.591,76
9	111145,89	70756,90	79601,52	31544,37	0,24340374	7.678,02	0,22545607	7.111,87
10	111145,89	71434,25	80363,53	30782,36	0,20803738	6.403,88	0,19106447	5.881,42
						77.170,85		75.201,00
						51.602,81		49.632,96

1) DIFERENCIA DE TIR

Dif. Tir. = Tir proy. - Nueva Tir

Dif. Tir. = 37,28

2) PORCENTAJE DE VARIACIÓN

% Var. = (Dif. Tir / Tir del proy.)*100

%Var. = 32,00

3) SENSIBILIDAD

Sensib. = % Var. / Nueva Tir.

Sensibilidad = 0,99

Análisis Como el índice de sensibilidad resulta menos que uno, significa que el proyecto no es sensible un incremento del 14.25%.

h. CONCLUSIONES

El presente proyecto, plantea la propuesta de creación de una Clínica Odontológica ubicada en la Parroquia Vilcabamba, en el cantón Loja, provincia de Loja; donde se ofrecerá los servicios de Diagnóstico, Plan de Tratamiento, Prevención y Curación de Patologías Bucodentales.

- -La posibilidad de ingreso de los servicios odontológicos al mercado de Salud Oral en la Parroquia de Vilcabamba, es considerado favorable desde el punto de vista del estudio de mercado, donde se tiene una demanda insatisfecha de 997, es decir un 30% de la población total. De la cual se pretende cubrir el 70% a partir del primer año llegando a cubrir el 95% a lo largo de los diez años, con un total de 2220 citas en el primer año; lo cual hace optimista la viabilidad del proyecto, ya que existe población que se puede conquistar con los servicios de calidad ofertados por la Clínica.
- Es interesante destacar la ubicación de la planta física de la Clínica Odontológica, ya que se trata de una zona céntrica, dotada de todos los servicios Básicos y de gran espacio para el transporte particular, fácil acceso de los usuarios con o sin discapacidades físicas a las instalaciones de la misma, igualmente es importante tener en cuenta que la ubicación de la Clínica se presenta en la zona de mayor afluencia de personas.
- La consecución de materias primas, para el normal funcionamiento y desarrollo de la Clínica, no tiene complicaciones o restricciones, en virtud que se tienen proveedores de fácil y rápida respuesta a la necesidad de pedido,

de cada una de las materias primas necesarias para la prestación de servicios Odontológicos.

- En cuanto al estudio organizacional cabe destacar que la gerente titular será la Odontóloga de Planta, que junto con otros profesionales especialistas que cuentan con su consulta propia, estarían aportando para el desarrollo de la Clínica en un trabajo en equipo, ellos nos aportaran su experiencia y su instrumental especializado, dando un buen precio en la adquisición de los activos que necesita la empresa como inversión inicial.
- En el estudio financiero determinó que se necesitará una inversión de 25568.04 dólares de los cuales \$ 15588.04 corresponde a fondos propios y \$ 10000,00 corresponde a capital ajeno que se hará préstamo en la CFN.
- En cuanto a la evaluación Financiera La tasa interna de retorno (TIR) es del 75.20 % lo que demuestra al invertir en el proyecto se obtendrá rentabilidad.
- El valor actual neto que se obtendrá del proyecto es 136.712,66 dólares.
- El periodo de recuperación del proyecto es de 2 años 3 mes y 8 días a partir de la puesta en marcha del proyecto.
- La relación costo beneficio es por cada dólar invertido tendrá una utilidad de \$ 0.53 centavos de dólar

I. RECOMENDACIONES

De acuerdo con los resultados y según las conclusiones se pudo considerar las siguientes recomendaciones:

- Es importante y relevante que la nueva empresa, implemente fuertes estrategias de publicidad y promoción que le permitan generar competencia y favorecer la decisión de acceder a la prestación del servicio de Salud Oral.
- La gestión Administrativa debe ser vital, con el fin de garantizar. El cumplimiento de metas en la prestación de servicios, así como culturalizar a la población, en el riesgo que incide en su salud general sino se tiene una adecuada y periódica revisión bucodental.
- Se plantea trabajar con personal calificado, y su capacitación debe ser continua, un pago justo por la labor que cada uno desempeña.
- Por todo lo antes mencionado, se recomienda la realización de este proyecto.

j. BIBLIOGRAFÍA

- ASTORGA, A. (2006). *MANUAL DE DIAGNÓSTICO DE PATOLOGÍAS BUCODENTALES*. QUITO: Ortega.
- Bu, R. C. (2005). *Análisis y Evaluación de Proyectos de Inversión* (Segunda Edición ed.). (N. editores, Ed.) Mexico, México, México: Limusa S.A.
- C., V. H., & Wachowicz, J. (2002). *Fundamentos de la Administración Financiera*. (M. d. Anta, Ed.) México, México, México: Pearson Education de México.
- CANUT BRUSOLA, J. A. (2010). *ORTODONCIA CLÍNICA Y TERAPÉUTICA*. MASSON 2da Edición.
- Cárdenas, A. P., & Sánchez Aguilera, F. (2010). *Técnicas de Ayuda Odontológica y Ostomatológica*. (M. J. Raso, Ed.) Madrid, España, España: Paraninfo S.A.
- CUENCA, E. (2013). *ODONTOLOGÍA PREVENTIVA Y COMUNITARIA*. ELSEVIER 4TA Edic.
- Diaz, A. B., & Rubio , R. S. (2006). *Dirección de Marketing*. (C. Universitario, Ed.) San Vicente, Alicante, España: Imprenta Gamma.
- Errosa, V. E. (2006). *Proyectos de Inversión en Ingeniería*. (N. Editores, Ed.) México, México, México: LIMUSA.
- Herazo, B. (2009). *Morbilidad bucodental* . Colombia: Panamericana.
- Hönninger, K. (2008). *Tratamiento alternativo no invasivo de la Leucoplasia y Estomatitis nicotínica*. Lima Perú: Ethnoline.
- Keat, P. G., & Young, P. K. (2004). *Economía de Empresa*. (E. Q. Duarte, Ed.) México, México, México:

- LINDHE, & Karring, L. . (2004). *Periodontología Clínica e Implantología Odontológica*. Suecia: Medica Panamericana.
- Miranda, J. J. (2005). *Gestión de Proyectos*. (G. LTDA, Ed.) Bogotá, Colombia, Colombia: MM Editores.
- Orozco, J. d. (2013). *Evaluación Financiera de Proyectos*. (A. Sierra, Ed.) Bogotá, Colombia, Colombia: Litoperla Impresores.
- Pasarge, M. L. (2006). *Guía para la Presentación de Proyectos*. México, México, México: Siglo XXI Editores.
- Posas, R. R. (2007). *La Formulación y Evaluación de Proyectos*. San José, Costa Rica, Costa Rica: Universidad Estatal a Distancia. Recuperado el 03 de Mayo de 2016
- Ramirez, E., & Cajigas R, M. (2004). *Proyectos de Inversión Competitivos*. (C. A. Payan, Ed.) Palmira, Colombia, Colombia: Imprenta Feriva S.A.
- Soto, W. R. (2003). *Proyecto de Inversión para Pequeñas Empresas Rurales*. San José, Costa Rica, Costa Rica: Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura.

k. ANEXOS

PERFIL DEL PROYECTO

AI – 1 FICHA RESUMEN

Tema.- Proyecto de Factibilidad para la Creación de una Clínica Odontológica en la Parroquia Vilcabamba, Cantón Loja.

Problemática.- El Ecuador posee lugares emblemáticos y reconocidos por alguna causa a nivel mundial. Ese es el caso de Vilcabamba que se encuentra ubicado a un poco más de 40 kilómetros de la ciudad y provincia de Loja. Este pequeño pueblito con alrededor de 5000 habitantes se encuentra en una zona privilegiada del Ecuador por cuanto sus 1700 metros sobre el nivel del mar, sus montañas bajas y sus vertientes naturales han hecho de él un lugar paradisiaco y al cuál todo el mundo quiere visitar en su llegada a nuestro país.

Se ha caracterizado este lugar por la asombrosa cualidad que sus habitantes alcanzan más años de vida que lo normal. Pues se evidencia la presencia de personas que pasan notoriamente de los cien años, y esto ha llamado la atención como un lugar para darle más años a la vida. Por ello existe desde hace años la presencia de personas de todas partes del mundo en busca de extender su vida.

Con ello se puede decir que existe una gran cantidad de personas de la tercera edad: nativos, ecuatorianos en general y personas de todas partes del mundo, igualmente de avanzada edad. Esto hace que el sector requiera de productos y servicios adaptados para ellos, desde atención médica hasta servicios de asistencia en general. En Vilcabamba existe hace 35 años el hospital Kokichi Otani; quien fue un japonés que realizó los estudios respectivos sobre el

fenómeno de la longevidad en Vilcabamba; tiene varios servicios de especialidad en Geriatría, Cardiología, atiende un promedio de 1500 persona. Sin embargo hay especialidades médicas de las que carece toda la zona, como es el caso de Odontología.

Todos conocemos que en avanzada edad se deteriora notablemente la dentadura de las personas por ausencia y carencia de calcio; ello ha conllevado a la población a solicitar a las distintas autoridades cantonales que poco o nada han hecho al respecto.

En los actuales momentos cuando una persona sufre de alguna dolencia odontológica se tiene obligatoriamente que trasladar a la ciudad de Loja porque eventualmente encuentra atención en el hospital del sector. Y considerando que las personas de la tercera edad poseen dificultades de viajar entonces se hace necesario contar con dicho servicio como una fuente de emprendimiento empresarial especializado.

Con estos antecedentes se propone la creación de un centro Odontológico en la parroquia de Vilcabamba con la especialidad en Geriatría que representa una oportunidad empresarial elocuente y necesaria para la abrumadora población del sector con características de edad avanzada.

El problema en mención radica en la inexistencia de un centro odontológico para las personas de la tercera edad en la parroquia Vilcabamba constituye el desaprovechamiento de una oportunidad empresarial y una flagrante necesidad para la población que allí habita.

Objetivos.-

General:

Determinar la factibilidad de implementación de una Clínica odontológica en la parroquia Vilcabamba del cantón Loja.

Específicos:

- ✓ Efectuar el estudio de mercado con la finalidad de determinar si existe demanda insatisfecha para el presente proyecto.
- ✓ Realizar el estudio técnico para definir el proceso, localización y tamaño del proyecto.
- ✓ Determinar la estructura organizacional más conveniente para el proyecto.
- ✓ Realizar el estudio económico con el objetivo de determinar la inversión inicial requerida del proyecto.

Determinar la factibilidad del proyecto a través de la aplicación de criterios de evaluación financiera.

Metodología.- Para la realización del presente proyecto de tesis se requerirán los siguientes métodos:

Método estadístico: este método es útil para el tratamiento de la información de campo. Se requerirá la recopilación de información con técnicas como la encuesta o entrevista. Luego de ello aplicando el método estadístico se procederá al procesamiento de la información para finalmente inferir los resultados a la población general estudiada.

Método analítico: Este método que consiste en la descomposición de las partes para encontrar generalidades. Este método se utilizará para analizar la

información obtenida en las encuestas y determinar las generalidades de la demanda existente.

Método deductivo: Este método que consiste en ir de la particular a lo general. Será utilizado este método para determinar la capacidad instalada de la planta, el proceso productivo, la estructura organizacional y finalmente las conclusiones y recomendaciones.

Método matemático: el método matemático será utilizado para la evaluación financiera del proyecto con el fin de determinar la factibilidad del proyecto utilizando los modelos matemáticos que se obtiene con los criterios de evaluación.

En cuanto a técnicas de recolección de información se aplicarán:

Encuestas: Se aplicarán encuestas a una muestra de la población de la parroquia Vilcabamba con el fin de determinar la demanda del servicio médico – odontológico propuesto.

Entrevistas: se aplicarán entrevistas a los propietarios de los posibles lugares donde se pueda instalar la clínica odontológica. Además se conversará con personal del Hospital Gerontológico de Vilcabamba para determinar la oferta del servicio en el centro médico.

Población y muestra:

En cuanto a la población a estudiar será abordada toda la población de Vilcabamba 4778 según el Censo 2010, con una tasa de crecimiento del cantón del 1.53%. Se proyecta la población para el año 2016.

$$M = C(1+i)^n$$

M = cifra proyectada

C = cifra base

i = tasa de crecimiento

n = número de años de proyección.

$$M = 4778(1+0.0153)^6$$

$$M = 4778(1.0153)^6$$

$$M = 4778(1.0953838)$$

$$M = 4778(1.0953838)$$

$$M = 5233.7 \Rightarrow 5234$$

A continuación se procede a determinar el tamaño de la muestra con la fórmula respectiva:

$$n = \frac{N}{1 + e^2 N}$$

De donde n = el tamaño de la muestra.

N es la población es el margen de error. (5%)

$$n = \frac{5234}{1 + (0.05)^2 5234}$$

$$n = \frac{5234}{1 + (0.0025)5234}$$

$$n = \frac{5234}{1 + (0.0025)5234}$$

$$n = \frac{5234}{1 + 13.085}$$

$$n = \frac{5234}{14.085}$$

$$n = 371.6 \Rightarrow 372$$

Con lo que se determina que se deberán aplicar 372 encuestas a personas de Vilcabamba. No se determina una distribución muestral por cuanto no existe una distribución poblacional por barrios con la cantidad aproximada de población.

ANEXOS INFORMATIVOS

AI – 2

www.inec.gob.ec
www.ecuadorencifras.com
ECUADOR CUENTA CON EL INEC

**POBLACIÓN Y TASAS DE CRECIMIENTO INTERCENSAL DE 2010-2001-1990
POR SEXO, SEGÚN PARROQUIAS**

Código	Nombre de parroquia	2010			Tasa de Crecimiento Anual 2010-2001-1990		
		Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total
	Nacional	7.177.683	7.305.816	14.483.499	1,96%	1,93%	1,95%
110152	CHUQUIRIBAMBA	1.140	1.326	2.466	-0,80%	-0,76%	-0,78%
110153	EL CISNE	783	845	1.628	0,75%	0,61%	0,68%
110154	GALEL	950	1.110	2.060	-1,14%	-1,07%	-1,10%
110155	JIMBILLA	563	551	1.114	-1,77%	-1,24%	-1,51%
110156	MALACATOS (VALLADOLID)	3.577	3.537	7.114	1,32%	1,41%	1,36%
110157	SAN LUCAS	2.210	2.463	4.673	0,85%	1,01%	0,93%
110158	SAN PEDRO DE VILCABAMBA	650	639	1.289	0,36%	0,00%	0,18%
110159	SANTIAGO	666	707	1.373	-1,14%	-1,94%	-1,58%
110160	TAQUIL (MIGUEL RIOFRIO)	1.819	1.844	3.663	1,40%	0,78%	1,08%
110161	VILCABAMBA (VICTORIA)	2.365	2.413	4.778	1,46%	1,59%	1,53%
110162	YANGANA (ARSENIO CASTILLO)	836	683	1.519	1,07%	-1,04%	0,07%
110163	QUINARA	720	664	1.384	0,25%	0,64%	0,43%
110250	CARIAMANGA	10.402	10.899	21.301	1,07%	1,02%	1,05%
110251	COLAISACA	941	913	1.854	-1,67%	-2,19%	-1,93%
110252	EL LUCERO	1.037	988	2.025	-1,77%	-2,38%	-2,07%
110253	UTUANA	704	633	1.337	-1,80%	-2,26%	-2,02%
110254	SANGILLIN	866	802	1.668	-1,57%	-2,14%	-1,84%
110350	CATAMAYO (LA TOMA)	11.577	11.878	23.455	2,28%	2,01%	2,14%
110351	EL TAMBO	2.375	2.255	4.630	-0,89%	-0,93%	-0,91%

Fuente: http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/webinec/Estadisticas_Sociales/Recursos_Actividades_de_Salud/Publicaciones/Anuario_Rec_Act_Salud_2013.pdf

AI - 3

INDICE DE CARIES CPOD EN AMÉRICA

CPOD (4 YEARS)

COUNTRY	YEAR	CPOD
Bolivia	2007	4.7
Brasil	2006	3.1
Canadá	2006	3.0-3.7
Chile	2007	4.1
Colombia	2008	2.3
Cuba	2008	1.4
Ecuador	2006	3.1
EEUU	2008	1.28
Uruguay	2007	2.52
Venezuela	2008	1.28

Fuente: OMS Organización Mundial de la Salud

CPOD: Índice de Caries

AI - 4

PRESUPUESTO PARA LA ADECUACIÓN DE LA CLÍNICA ODONTOLÓGICA

ÁREA DE CONSTRUCCIÓN: 46.30 m2

	DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANT	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
1.00	Diseño de Arquitectura	UN	1	500.00	500.00
2.00	Mampostería Paredes Interiores	M2	8	23.20	185.60
3.00	Instalación Eléctrica	M2	40	20.00	800.00
4.00	Instalación Sanitaria	M2	20	21.00	420.00
5.00	Revestimiento Interior	M2	30	23.00	690.00
5.01	Pintura	M2	6	12.00	72.00
6.00	Obras Complementarias	M2	2	61.20	122.40
CÓDIGO					2790

FUENTE: Ing. Geovanny Torres

ANEXOS DE CAMPO

AC – 1



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA CARRERA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS

Por favor, sírvase llenar esta encuesta. La información que me proporcione será utilizada para conocer el grado de aceptación en el mercado de los servicios brindados por una Clínica Odontológica en la Parroquia de Vilcabamba.

Edad:

Género:

1. ¿Es usted residente permanente de la Parroquia Vilcabamba?
SI ()
NO ()
2. ¿Cuántos miembros hay dentro de su entorno familiar?
.....
.....
3. ¿Dentro de su entorno familiar cuantas personas aportan económicamente al sustento familiar?
.....
.....
- 4.Cuál es la importancia que tiene la Salud Dental para usted y su familia?
Alta ()
Media ()
Baja ()
5. ¿Usted o algún miembro de su familia, hacen uso de los servicios de un centro odontológico?
SI ()
NO ()
6. ¿Dónde recibe los servicios odontológicos de usted y su familia?
Vilcabamba ()
Loja ()
Otros (especifique) ()
7. ¿Cada qué tiempo acude usted a un centro odontológico?
De uno a tres meses ()
De tres a seis meses ()
De seis a nueve meses ()
Una vez al año ()
8. ¿Cuándo asiste a la consulta odontológica lo hace de manera?
Preventiva ()
Curativa ()
9. ¿Qué tipo de servicio odontológico utiliza usted y su familia?
Público ()

Privado()
Porque?.....
.....

10. ¿Cómo califica los servicios odontológicos de su Parroquia y lugares aledaños?

Excelente ()

Bueno ()

Malo ()

11. Si su calificación es Buena o Mala, ¿En qué cree que debería mejorar?

Atención al Cliente ()

Servicios ()

Costos ()

Otros.....
.....

12. Las tarifas establecidas para acceder a los tratamientos Odontológicos son:

Costosos ()

Normales ()

Accesibles ()

13. ¿Si se implementara una Clínica Odontológica en su Parroquia, utilizaría usted los Servicios.

SI ()

NO ()

Porque?.....
.....
.....

14. ¿En qué sector de la Parroquia le gustaría que este ubicada la Clínica Odontológica?

Centro ()

Norte ()

Sur ()

Este ()

Oeste ()

15. ¿Cuál es el precio paga por cada consulta odontologica?

.....
.....

16. ¿Por qué medio le gustaría conocer nuestro servicio?

Radio ()

Televisión ()

Periódico ()

Otros.....

17. Su opinión es muy importante al emprender este servicio. ¿Qué sugerencia nos daría, para implementar esta Clínica Odontológica?

AGRADEZCO SU COLABORACIÓN

AC – 2

PRECIOS POR TRATAMIENTO

TRATAMIENTO	VALOR UNITARIO
Consulta Odontológica con Profilaxis	25
Certificado Odontológico	20
Blanqueamiento	180
Operatoria Pediátrica	20
Obturación simple con Zirconita	20
Obturación simple con Zirconita y Base	25
Obturación Compuesta con Zirconita	30
Obturación Compuesta con Zirconita y Base	35
Reconstrucción con Zirconita Estética	60
Obturación Cervical	30
Sellantes	20
Obturación Provisional con Base	15
Endodoncia Unirradicular	100
Endodoncia Birradicular	145
Endodoncia Multirradicular	240
Pulpotomía	50
Pulpectomía	80
Periodoncia por cita (4 citas)	30
Cirugía menor Exodoncia	30
Cirugía menor niño	20
Cirugía menor Terceros Molares	100
Cirugía mayor Terceros Molares	150
Alargamiento de Corona sin Desgaste Óseo	50
Alargamiento de Corona con Re contorneado Óseo	80
Raspado Radicular con Campo Abierto	200
Ortodoncia Fija Sistema Estándar	1200

Ortodoncia Fija Sistema Estético	1400
Ortodoncia Fija Sistema Damon	1600
Férula de Contención de Acetato Unidad	60
Férula de Contención de Acrílico	100
Placa Neuromiorelajante	120
Ortodoncia Interceptiva	450
Mantenedor de Espacio Fijo	75
Incrustaciones	100
Carillas de Porcelana	240
Carillas de Resina	200
Corona Porcelana Pura	280
Corona Metal Porcelana	240
Corona de Zirconio	320
Provisional por diente	100
Endoposte de fibra de vidrio	90
Endoposte fibra de Cuarzo	140
Rehabilitación de Implante	500
Implante	1200
Prótesis Parcial Removible Acrílico	100
Prótesis Parcial Removible Flexible	300
Prótesis Parcial Uni Max Cromo Cobalto	170
Prótesis Total Removible	350

ÍNDICE

PORTADA	i
CERTIFICACIÓN.....	ii
AUTORÍA.....	iii
CARTA DE AUTORIZACIÓN.....	iv
DEDICATORIA	v
AGRADECIMIENTO	vi
a. TÍTULO.....	1
b. RESUMEN.....	2
ABSTRACT.....	5
c. INTRODUCCIÓN	8
d. REVISIÓN DE LITERATURA	10
e. MATERIALES Y MÉTODOS.....	35
f. RESULTADOS	40
g. DISCUSIÓN.....	60
h. CONCLUSIONES	152
i. RECOMENDACIONES	154
j. BIBLIOGRAFÍA	155
k. ANEXOS.....	157
INDICE	170