

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL



TRABAJO DE TITULACIÓN

CARRERA: MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS

TEMA:

“Plan de inversión para la creación de una clínica de especialidades odontológicas en el sector de Huachi Chico, cantón Ambato, provincia de Tungurahua”

AUTOR:

Ing. William Guillermo Yugcha Panimbosa

TUTOR:

PhD. Elfio Manuel Pérez Figueiras

Quito - Ecuador

Año 2014

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL

APROBACION DEL TUTOR

En mi calidad de Tutor del Trabajo de Graduación, nombrado por la comisión Académica de Postgrados de la Universidad Tecnológica Israel certifico:

Que el trabajo de Investigación " Plan de inversión para la creación de una clínica de especialidades odontológicas en el sector de Huachi Chico, cantón Ambato, provincia de Tungurahua ", presentado por el Maestrante William Guillermo Yugcha Panimbosa, estudiante del programa de Maestría en Administración y Dirección de Empresas Decima cuarta Promoción MBA14, reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la evaluación del Tribunal de Grado que la Comisión Académica de Postgrado designe.

Quito, Julio 2014

TUTOR:

PhD. Elfio Manuel Pérez Figueiras.

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL

AUTORIA DE TESIS

El abajo firmante, en calidad de estudiantes de la Maestría en Administración y Dirección de Empresas Decima cuarta Promoción MBA14, declaro que los contenidos de este Trabajo de Graduación, requisito previo a la obtención del grado de Magister en Administración y Dirección de Empresas, son absolutamente originales, auténticos y de exclusiva responsabilidad legal y académica del autor.

Quito, Julio 2014

Ing. William Guillermo Yugcha Panimbosa

DEDICATORIA

A Dios por permitirme culminar con éxito este nuevo reto de mi vida, a mis padres, a mi esposa por el apoyo incondicional. A mis maestros por ser mis guías en este proceso.

William Guillermo Yugcha Panimbosa

INDICE GENERAL

APROBACION DEL TUTOR	i
AUTORIA DE TESIS	ii
DEDICATORIA	iii
RESUMEN EJECUTIVO	vii
INTRODUCCIÓN	1
CAPITULO I MARCO TEORICO	4
1.1. Marco Conceptual	8
1.2. Marco Temporal	10
1.3. Marco Espacial	10
1.4. Hipótesis	10
1.5. Aspectos Metodológicos	10
1.6. Estructura Orgánico Funcional, Legal	11
CAPITULO II: INVESTIGACION DE MERCADOS	19
2.1. Marketing Mix	19
2.2. Análisis del Macro entorno	21
2.3. Análisis del Micro entorno	26
2.4. Segmentación de la población o mercado objetivo	29
2.5. Investigación de mercados	31
2.6. Análisis y tabulación de la encuesta (Ver anexo 1)	32
2.7. Análisis de la oferta de mercado	32
2.8. Análisis de la demanda del mercado	32
2.9. Análisis de la demanda insatisfecha	33
2.10 Resumen de la encuesta	33
CAPUTILO III: DIRECCIONAMINETO ESTRATEGICO	34
3.1. Propuesta y direccionamiento Estratégico	34
3.1.1. Misión	34
3.1.2. Visión	34
3.1.3. Valores Corporativos	35
3.2. Estrategia	35

3.3. Procesos	40
3.3.1. Proceso de compra.....	40
3.3.2. Proceso de atención al Cliente.....	40
CAPITULO IV: PLAN DE INVERSION	44
4.1 Inversión	44
4.1.1 Activos Fijos.....	44
4.1.2 Activos Nominales	45
4.1.3. Capital de Trabajo	45
4.1.4 Inversión Total	46
4.2. Ingresos	46
4.3 Costos y Gastos	48
4.3.1. Costos Variables	48
4.3.2. Costos Fijos	48
4.3.3 Gastos de Administración Ventas	49
4.4 Estados de Resultados	50
4.5 Flujo de Fondos Proyectados.....	51
4.6 Balance General Proyectado.....	52
4.7 Factibilidad Financiera.....	53
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	54
BIBLIOGRAFIA:.....	56
ANEXOS.....	58

ÍNDICE DE ANEXOS:

Anexo 1: Tabulación de la Encuesta

Anexo 2: Procesos

Anexo 3: Insumo de Servicios de la Clínica Odontológica

Anexo 4: Procesos de obtención de permisos de funcionamiento de la Clínica de Especialidades Odontológicas

RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo tiene como objetivo diseñar un plan de negocios de una clínica odontológicas en el sector de Huachi chico.

El diseño de este plan de negocios abarca la identificación de los clientes y necesidades del sector así como la importancia del manejo de los recursos y la administración creando una estructura administrativa y financiera para brindar un mejor servicio

En la introducción en la cual se analizan los antecedentes del sector de Huachi Chico, se plantea el problema a ser resuelto junto con los objetivos del proyecto.

En el primer capítulo se definen los conceptos a utilizar en este trabajo de investigación así como en la estructura organizacional en el normal funcionamiento de la clínica, con su respectivo departamento y funciones, es una Empresa Unipersonal limitada y los permisos necesarios para el legal funcionamiento

En el segundo capítulo se realiza la investigación de mercado, producto, precio, plaza promoción, se determinan el diseño de la investigación para la su aplicación y posterior análisis de datos, presentando conclusiones y recomendaciones.

En el tercer capítulo se refiere al direccionamiento estratégico, análisis de los procesos de la clínica, planes de acción para el buen desenvolvimiento de atención al cliente y administrativa.

En el cuarto capítulo, una vez determinado los costos de los servicios y las proyecciones de ingresos, se pudo determinar los estados financieros proyectados, los cuales permitieron calcular la factibilidad financiera: Valor Actual Neto (VAN) \$65.789,79, Tasa Interna de Retorno (TIR) 19%, Periodo de Recuperación (PR) aproximadamente de 4,28 años.

Al final se redacta las conclusiones y recomendaciones que se ha llegado en el desarrollo del proyecto.

INTRODUCCIÓN

Antecedentes

El acelerado crecimiento y la migración a las periferias de la ciudad de Ambato ha dado un nuevo comportamiento demográfico, en especial en el sector de Huachi Chico, descuidando el desarrollo de los servicios de salud, en los que se encuentra el tema objeto de investigación, es así que los últimos años ha crecido la población en un porcentaje del 5.11%, dando lugar a que la gente se encuentra en una encrucijada, en vista de no tener estos servicios de salud necesitando trasladarse al centro de la ciudad de Ambato.

“La O.M.S Organización Mundial de salud establece que se necesita un Odontólogo por cada 2000 habitantes. Esto demuestra que la oferta de profesionales capacitados es mínima comparada con las enfermedades bucales que existen en el Ecuador, esto, debido a que el 95% de la población padece de las mismas y más aún si se suman enfermedades periodontales y traumas oclusales.”¹

Huachi Chico es un sector que está en vías de desarrollo y dado que existe una población de 15,455 habitantes, y de acuerdo al análisis de OMS, es imperiosa el desarrollo de una clínica odontológica, lo que abre una oportunidad de negocio por un lado y por el otro apoyar a la comunidad con un servicio de calidad.

Planteamiento del Problema

Problema:

Existe una demanda insatisfecha de los servicios de salud en el área de Huachi Chico que incluye el servicio odontológico.

Control del pronóstico:

La creación de la Clínica Odontológica permitirá apalancar las necesidades de salud odontológica del sector de Huachi Chico.

Formulación del Problema

¿Cuáles serían los factores que incidirían en la creación de una Clínica Odontológica en Huachi Chico de la ciudad de Ambato?

¹ http://www.ecuaodontologos.com/revistaaorybg/vol1num1/el_proceso_del_marketinga.html

Sistematización del Problema

¿Cuál es la demanda insatisfecha del sector de Huachi Chico que requería nuestro servicio?

¿Cuáles son las estrategias que permitirán implementar la Clínica Odontológica en el sector de Huachi Chico?

¿Qué procesos demandaría la creación de la Clínica Odontológica?

¿Cómo el análisis financiero permitiría determinar la factibilidad del negocio?

Objetivo General

Diseñar un plan de negocios para la creación y funcionamiento de una Clínica de Especialidades Odontológica en Huachi Chico

Objetivos Específicos

Desarrollar un estudio de mercado que permita determinar la demanda insatisfecha.

Determinar el direccionamiento estratégico de la Clínica de Especialidades Odontológicas

Definir los procesos creadores de valor de la Clínica de Especialidades Odontológicas

Determinar la factibilidad financiera de la creación de la Clínica Especialidades Odontológicas.

Elaborar el plan de inversión de la Clínica de Especialidades Odontológicas.

Justificación

Huachi Chico tiene una población de clase media alta y no dispone de una clínica de especialidades odontológicas sin embargo existen consultorios dentales con servicios básicos de odontología general los mismos que no cumplen las expectativas de la población.

El crecimiento poblacional, la desconcentración de las instituciones públicas del casco central de la ciudad de Ambato hacia el sur de la ciudad, el incremento de instituciones educativas, bancarias ha hecho que el sur de la ciudad de Ambato se vuelva un lugar ideal para emprender nuevos negocios tomando en cuenta que la gente no solo busca servicios básicos sino servicios complementarios de calidad.

Por estas razones se ha visto la posibilidad de crear una clínica de especialidades odontológicas, que satisfaga la demanda de la población de Huachi Chico de la ciudad de Ambato.

La investigación propuesta busca, mediante la aplicación de la teoría y los conceptos básicos de mercadeo y finanzas, encontrar una alternativa para satisfacer de las necesidades en el área de Huachi Chico.

CAPITULO I MARCO TEORICO

La presente tesis está basada en la investigación de mercados y la planeación estratégica.

Investigación de Mercados:

El estudio de mercado es un método que ayuda a conocer los clientes actuales y potenciales. De esta manera conoceremos cuáles son los gustos y preferencias de los clientes, su ubicación, clase social, educación y ocupación, entre otros aspectos, además se podrá ofrecer los productos que ellos desean a un precio adecuado. Todos estos aspectos conllevan a aumentar las ventas y a mantener la satisfacción de los clientes para lograr su preferencia.

Definición

“La investigación de mercados es la identificación, recopilación, análisis, difusión y uso sistemático y objetivo de la información con el propósito de manejar la toma de decisiones relacionadas con la identificación y solución de problemas y oportunidades de marketing”²

“La investigación de mercados es el diseño, la obtención, el análisis y la presentación sistemática de datos y descubrimientos pertinentes para una situación de marketing específica que enfrenta la empresa”³

Los objetivos de la investigación se pueden dividir en tres:

Objetivo social:

Satisfacer las necesidades del cliente, ya sea mediante un bien o servicio requerido, es decir, que el producto o servicio cumpla con los requerimientos y deseos exigidos cuando sea utilizado.

Objetivo económico:

Determinar el grado económico de éxito o fracaso que pueda tener una empresa al momento de entrar a un nuevo mercado o al introducir un nuevo producto o servicio y, a si, saber con mayor certeza las acciones que se deben tomar.

² MALHOTRA, Naresh; Investigación de mercados ,México, Pearson Educación, Quinta Edición, 2008, pag 7

³ KLOTTER, Philip; Direccion de Marketing Conceptos Esenciales, Mexico, Primera Edicion, Prentice Hall,2002, Pag. 65

Objetivo administrativo:

Ayudar al desarrollo de su negocio, mediante la adecuada planeación, organización, control de los recursos y áreas que lo conforman, para que cubra las necesidades del mercado, en el tiempo oportuno.

La planeación estratégica

“Este proceso consiste fundamentalmente en responder a las siguientes preguntas:

1. ¿Cuál es el negocio?
2. ¿Cuáles son las características del entorno y la competencia?
3. ¿Dónde están las competencias organizacionales?
4. ¿Adónde se quiere llegar?
5. ¿Cómo llegar?
6. ¿Cómo que se están logrando metas y objetivos?”⁴

Además debemos realizar un análisis externo del entorno de la empresa, este diagnóstico externo facilita la construcción de la conocida matriz F.O.D.A., que pone de relieve los impactos, prioridades y carencias del sistema y permite enunciar estrategias en relación con el medio de tipo:

- Defensivo, al utilizar las fortalezas para aprovechar las oportunidades.
- Adaptativo, para superar las debilidades aprovechando las oportunidades.
- Reactivo, al utilizar las fortalezas para evitar las amenazas.
- Ofensivo, para reducir al mínimo las debilidades y evitar las amenazas.

El plan estratégico o plan de negocios.

Una vez que se ha efectuado el análisis del entorno se procede a determinar cada uno de los elementos que a continuación se mencionan y que forman parte de un plan estratégico:

Misión

La formulación de la misión implica desarrollar un enunciado claro del tipo de negocio en el que se halla inmerso la compañía (o planea estar): una definición concisa del propósito que trata de lograr en la sociedad y/o en la economía.

La misión responde a las preguntas: ¿Para qué y por qué existe la organización? ¿Cuál es su propósito? ¿A quién sirve? ¿A qué se dedica la organización? ¿En qué negocio

⁴ SERNA, Humberto; Gerencia Estratégica, Bogotá, 10ª edición, 3R Editores, 2008, Pag. 55.

se está? ¿Cuál es nuestro valor agregado? ¿Cuáles son o deberían ser nuestros productos principales, presentes y futuros? ¿Cuál es nuestra ventaja competitiva?

Tres preguntas son básicas para definir la misión: ¿Quiénes somos?, ¿A qué nos dedicamos?, ¿Cuál es nuestro valor agregado y/o ventaja competitiva?

Visión

La visión es como se ve la institución en el futuro.

Para formularla se deben responder las siguientes preguntas: ¿Qué se nota como clave para el futuro? ¿Qué contribución única se debe hacer en el futuro? ¿Cómo debe ser la competencia de la empresa? ¿Cuál es la oportunidad de crecimiento? ¿En qué negocios deberíamos estar? ¿En qué negocios no deberíamos estar? ¿Quiénes son o deberían ser nuestros clientes? ¿Cuáles son o deberían ser nuestras divisiones principales y futuras de mercado? ¿Qué es probable que cambie en nuestra organización dentro de tres o cinco años?

“El éxito de la visión dependerá de que se lleve a cabo la estrategia de la empresa y aunque no puede ser medida por un indicador específico, proporciona una declaración fundamental de los valores, aspiraciones y metas de una organización. Uno de los objetivos que se deben tener en cuenta en el momento de desarrollar la visión es que debe ser fácilmente recordada; en algunos casos para lograrlo se incluye en su presentación un diagrama, imagen o símbolo; que represente su contenido general.”⁵

Objetivos

Los objetivos representan los resultados que la empresa espera obtener, son fines por alcanzar, establecidos cuantitativamente.

Los objetivos deben reunir las siguientes características:

Establecer a un tiempo específico.

Determinarse cuantitativamente.

Su redacción debe iniciar con un verbo en infinitivo.

⁵ I. evitt, T. (1960, July-August). Marketing myopia. Harvard Business Review, pp. 45-56. Reimpreso en Harvard Business Review, (1975, September-October), pp. 26-28

Estrategias

Las estrategias son alternativas o cursos de acción que muestran los medios, los recursos y los esfuerzos que deben emplearse para lograr los objetivos.

En esta fase de la formulación estratégica se busca formular las diversas y posibles alternativas estratégicas o medios que la empresa puede adoptar para lograr mejor los objetivos organizacionales propuestos, teniendo en cuenta sus condiciones internas y las condiciones externas existentes a su alrededor. Las alternativas estratégicas constituyen los cursos de acción futura que la empresa pueda adoptar para alcanzar sus objetivos globales.

Formulación de la estrategia: Plan Estratégico

La matriz FODA: es una importante herramienta de formulación de estrategias que conduce al desarrollo de cuatro tipos de estrategias: FO, DO, FA, y DA. Las letras F, O, D y A representan fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas. Las estrategias F y O se basan en el uso de las fortalezas internas de una firma con el objeto de aprovechar las oportunidades externas.

Generalmente las organizaciones usan estrategias DO, FA o DA para llegar a una situación en la cual puedan aplicar una estrategia FO.

Cuando una empresa afronta debilidades importantes, tratará de vencerlas y convertirlas en fortalezas. Cuando se ve enfrentada a amenazas graves, luchará por evitarlas y concentrarse más en las oportunidades.

Las estrategias DO tienen como objetivo la mejora de las debilidades internas, valiéndose de las oportunidades externas. A veces una empresa disfruta de oportunidades externas decisivas, pero presenta debilidades internas que le impiden explotar dichas oportunidades.

Las estrategias FA se basan en la utilización de las fortalezas de una empresa para evitar o reducir el impacto de las amenazas externas. Este objetivo consiste en aprovechar las fortalezas de la empresa reduciendo a un mínimo las amenazas externas. Esto no significa que una empresa grande deba siempre afrontar las amenazas del ambiente en forma frontal. Las estrategias DA tienen como objetivo derrotar las debilidades internas y eludir las amenazas ambientales. Se intenta minimizar debilidades y amenazas, mediante estrategias de carácter defensivo, pues

un gran número de amenazas externas y debilidades internas pueden llevar a la empresa a una posición muy inestable.

Los pasos para construir una matriz FODA son los siguientes:

1. Hacer una lista de las fortalezas internas claves.
2. Hacer una lista de las debilidades internas decisivas.
3. Hacer una lista de las oportunidades externas importantes.
4. Hacer una lista de las amenazas externas claves.
5. Comparar las fortalezas internas con las oportunidades externas y registrar las estrategias FO resultantes en la casilla apropiada.

Políticas

Pautas que orienten la toma de decisiones.

Programa

Conjunto de acciones, responsabilidades y tiempos necesarios para implementar las estrategias.

Presupuestó

Proyección de los recursos necesarios para lograr el plan

1.1. Marco Conceptual

Los conceptos principales que se utilizaran en el desarrollo de la tesis son:

Tasa interna de rendimiento (TIR), es la tasa de descuento que equipara el valor presente de las entradas de efectivo con la inversión inicial del proyecto.

Valor actual neto (VAN), es el valor monetario que resulta de restar la suma de los flujos desconectados a la inversión inicial

Mercadotecnia, es un proceso social y administrativo por medio del cual los individuos y los grupos obtienen lo que necesitan y desean mediante la creación y el intercambio de productos y valores con otros

Marketing, es un sistema total de actividades mercantiles cuya finalidad es planear, fijar precios, promocionar, y distribuir productos, servicios, personas, ideas y organizaciones que satisfacen necesidades, entre los mercados meta, a fin de alcanzar los objetivos de la organización.

Direccionamiento Estratégico, lo integran los principios corporativos, la visión y la misión.

Proceso, es un conjunto de actividades o eventos (coordinados u organizados) que se realizan o suceden (alternativa o simultáneamente) bajo ciertas circunstancias con un fin determinado.

Ingeniería de Proyecto, Comprende los aspectos técnicos y de infraestructura que permiten el proceso de fabricación del producto o la presentación del servicio.

La ingeniería del proyecto tiene por objeto aportar la información que permita hacer una evaluación técnica del mismo y establecer las bases sobre las que se construirá e instalará la planta, en caso de que el proyecto resulte factible.

Análisis del macro entorno, son todas aquellas fuerzas sociales que influyen dentro del macro entorno, como son: administrativo, político, social, cultural, legal, etc.

Análisis del micro entorno, nos ayuda a determinar en qué posición se encuentra la empresa con respecto al macro entorno y a si está en posibilidades de mejorar la imagen y la competencia en el mercado.

Ortodoncia, es una ciencia que se encarga de todo estudio, prevención, diagnóstico y tratamiento de las anomalías de forma, posición, relación y función de las estructuras dentomaxilofaciales.

Odontología estética o cosmética, es una especialidad de la odontología que soluciona problemas relacionados con la salud bucal y la armonía estética de la boca en su totalidad.

Periodoncia, es la especialidad odontológica que estudia la prevención, diagnóstico y tratamiento de las enfermedades y condiciones que afectan los tejidos que dan soporte a los órganos dentarios (encía, ligamento periodontal, cemento radicular y hueso alveolar) y a los substitutos implantados, para el mantenimiento de la salud, función y estética de los dientes y sus tejidos adyacentes.

Endodoncia Parte de la odontología que estudia las enfermedades de la pulpa de los dientes.

Implantología dental, es la disciplina de la odontología que se ocupa del estudio de los materiales aloplásticos dentro o sobre los huesos de maxilares para dar apoyo a una rehabilitación dental. Tiene como objetivo sustituir dientes perdidos mediante la colocación quirúrgica de un implante en el hueso maxilar o mandibular.

Cirugía oral y maxilofacial, es una especialidad quirúrgica que incluye el diagnóstico, cirugía y tratamientos relacionados de un gran espectro de enfermedades, heridas y aspectos estéticos de la boca, dientes, cara, cabeza y cuello.

Rehabilitación oral, es la parte de la odontología encargada de la restauración es decir devuelve la función estética y armonía oral mediante prótesis dentales de pérdidas de dientes, grandes destrucciones o de solucionar problemas estéticos, siempre buscando una oclusión y función correcta.

1.2. Marco Temporal

El tiempo que estará destinado para elaborar el plan de inversión de una clínica odontológica será el primer semestre del año 2014, para cumplir con esta investigación se precisará de información primaria y secundaria, por un lado la información primaria permitirá obtener datos directos del sujeto implicado en la investigación a través de entrevistas, encuestas, etc. así mismo la información secundaria nos permitirá obtener datos de estudios ya realizados y que nos servirá de sustento para una mejor realización del plan de negocios.

1.3. Marco Espacial

La Clínica Odontológica de especialidades estará ubicada en el sector en Huachi Chico de Ambato, en las calles: Av. Atahualpa y Rio Salado, Provincia de Tungurahua

1.4. Hipótesis

La creación y funcionamiento de una Clínica de Especialidades Odontológicas en el sector de Huachi Chico, permitirá dar una mayor calidad de vida a este sector en pleno desarrollo urbanístico?

1.5. Aspectos Metodológicos

En el presente estudio se utilizara las siguientes metodologías de investigación:

Método Cualitativo: Este método es utilizado para hacer interpretaciones y análisis de experiencias, percepciones y valores donde se profundiza en el contenido.

Normalmente se aplica los métodos cualitativos a una muestra relativamente pequeña para poder indagar mucho más en sus experiencias. Los datos recopilados a través de estos métodos pueden ser utilizados para:

- Conocer y analizar la secuencia de eventos, relaciones de causa y efecto o cómo las percepciones que afectan las decisiones tomadas.

Trabajo de Campo: Este análisis permitirá conocer las necesidades y expectativas que tienen los clientes para la comercialización del servicio propuesto recibiendo la base de encuestas.

Método Descriptivo: Con la información obtenida se determinará el posible posicionamiento, el segmento para el cual los datos de la investigación arrojen.

Método Cuantitativo: Implica recopilar datos en fuentes tanto primarias como secundarias para luego procesarlas y obtener la información que permita la toma de decisiones.

Observación: Permitirá tener referencias de costos, comportamiento del personal y del consumidor, etc.

Método Deductivo: Este método permitirá conocer todas las necesidades que requiere actualmente el mercado, además permitirá analizar el entorno para de esta manera establecer estrategias adecuadas.

Para ello se debe realizar un estudio minucioso para verificar el requerimiento de los servicios odontológicos de este sector.

Además de los métodos se utilizan técnicas.

Las encuestas: Son técnicas utilizadas frecuentemente para medir tanto las vivencias de las personas como sus opiniones. Los tipos de encuestas se diferencian por los instrumentos que se aplican por ejemplo, existen varios instrumentos o tests aplicados en las ramas de salud.

1.6. Estructura Orgánico Funcional, Legal

Es una empresa que ofrece diferentes servicios de odontología, tales como:

- Ortodoncia
- Implantes dentales
- Rehabilitación oral
- Cirugía bucal
- Odontopediatría
- Periodoncia
- Estética y Cosmética dental
- Endodoncia
- Odontología Preventiva

- Odontología General

Es recomendable utilizar el siguiente organigrama

Organigrama estructural

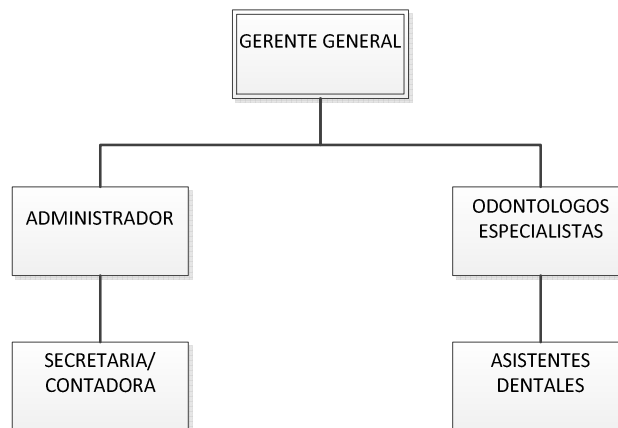


Figura 1.1 Estructura Empresarial

Elaborado por: Autor

Ateniéndose a la estructura propuesta se tendría presente las características de la estructura propuesta.

Gerente general

Es la unidad que se encarga de coordinación de los recursos internos, la representación con terceros, además del control de cumplimiento de metas y objetivos establecidos en la planificación.

Administración

Es la unidad de la empresa que se encarga de coordinar y controlar las actividades del personal y de contabilidad de la organización.

Secretaria/Contadora

Es la unidad que se encarga de atender a los clientes de una manera profesional, con énfasis en la calidad de servicio, da argumentación adecuada para fidelizar al cliente.

Estudia la situación del cliente, confirmando la posibilidad de obtención del crédito solicitado y asegura la venta de productos y servicios de la empresa.

Odontólogos Especialistas

Odontología Estética

- Diseño de sonrisa
- Blanqueamiento dental
- Carillas en porcelana prensada y en porcelana refractaria
- Carillas en resina
- Coronas en zirconio o solo cerámicas (mayor estética)
- Coronas y puentes en metales (oro) recubierto en porcelana

Implantología Oral

- Implantes dentales
- Microimplantes para tratamiento ortodóntico
- Cirugía piezoeléctrica para injertos de seno maxilar
- Regeneración ósea guiada previa a la colocación de Implantes dentales
- Córtilco expansiones para cierre de espacio de dientes perdidos (Tratamiento ortodóntico)

Rehabilitación Oral

- Sobre dentaduras
- Prótesis mucosoportadas y dentosoportadas Prótesis híbridas
- Rehabilitación Oral: Prótesis Dentales totales, Fijas, Removibles, inlay, onlays
- Problemas de ATM

Ortodoncia y Ortopedia Dental

- Brackets convencionales, estéticos y de autoligado para tratamientos más rápidos
- Sistema de brackets linguales
- Sistema de placas invisibles (essix) para movimientos pequeños Retenedores estéticos
- Aparatología enfocada en ortopedia facial y dental utilizada en niños para dirigir el crecimiento facial y orientación en la erupción dental

Periodoncia

- Fases higiénicas con curetaje manual y con ultrasonido para retirar cálculos dentales
- Profilaxis con profijet (sistema de aire y bicarbonato de sodio) y convencionales
- Cirugía periodontal: frenectomías, manejo y regeneración de tejidos periodontales (cuellos descubiertos, alteración en encías, sensibilidad dental)
- Gingivotomía, gingivoplastia

Endodoncia

- Tratamiento de conductos de tipo convencional
- Retratamientos de conductos (repetición de tratamientos mal realizados)
- Apicectomía (Cirugía apical)

Manejo de oclusión

- Placas neuromiorelajantes para pacientes con bruxismo

Cirugía máxilofacial

- Exodoncias de terceros molares
- Ventanas quirúrgicas para traccionar dientes incluidos
- Cirugía ortognatica
- Injertos óseos faciales

Odontopediatría

- Atención odontológica integral del niño

Asistentes Dentales

Son los que conocen la forma correcta del funcionamiento del consultorio, información, promoción de los tratamientos y asistir al odontólogo en los procedimientos clínicos.

ESTRUCTURA LEGAL

Marco Legal

Empresa Unipersonal de responsabilidad Limitada (EURL)

Anualmente y dentro de los noventa días posteriores a la terminación de cada ejercicio económico, cerrará sus cuentas y preparará el balance general y demás cuentas, siguiendo las normas señaladas en la ley de compañías y en los reglamentos expedidos por la Superintendencia de Compañías. Conocidos los resultados y de haber utilidades, el gerente propietario resolverá el destino de las mismas, segregando por lo menos el DIEZ (10%) por ciento de ellas al fondo de reserva legal hasta que alcance el CIENCIENTA (50%) por ciento del capital empresarial; hecho esto podrá disponer libremente del saldo, conservándolo o retirando.

De lo resuelto deberá dejar constancia en acta, fechada y firmada por el mismo y por el Contador, dentro del primer trimestre del año calendario. Un ejemplar de esta acta se Protocolizara en una Notaria del Cantón, dentro de los noventa días siguientes, junto con el balance general y el estado de Cuenta de pérdidas y ganancias de la empresa.

La quiebra de la EURL, no comportara la de su gerente-propietario, salvo que fuere declarada fraudulenta, en cuyo caso, el Juez decretará, a petición de parte, el embargo general de todos los bienes.

Las utilidades de las E.U.R.L. y lo que retiren de ellas sus gerentes-propietarios, tendrán el mismo tratamiento tributario que se establece la Ley de Compañía para las utilidades de las compañías anónimas.

Podrán afiliarse al respectivo gremio y /o cámara, según su actividad.

Las constituciones de las E.U.R.L., y todo acto posterior, no causaran impuestos ni contribuciones ni carga tributaria alguno; ni fiscal, ni provincial, ni municipal ni especial. Tampoco las transformaciones de compañías anónimas o de responsabilidad limitada en las empresas reguladas por esta ley.⁶

⁶ http://www.derechoecuador.com/index.php?option=com_content&task=view&id=4734&Itemid=130

PROCESO DE OBTENCIÓN DE PERMISO DE FUNCIONAMIENTO

Escritura Pública

Para su constitución se deben cumplir los siguientes requisitos:

La persona interesada en crear una empresa unipersonal deberá abrir una cuenta de integración de capital por un valor no menor a \$1600 en beneficio de una empresa unipersonal en formación.

Luego de la apertura de la cuenta, el futuro gerente-propietario de la empresa debe acudir ante un notario para la realización de la escritura pública de constitución.

La escritura pública se la presenta ante un juez de lo Civil solicitándole su constitución, la misma que debe indicar en forma clara el objeto al que se va a dedicar y no podrá ejecutar ni celebrar otros actos, para lo cual el gerente-propietario debe hacer una publicación en un diario de un extracto de la escritura pública de la empresa.

Cualquier persona que se sienta afectada con la constitución de la nueva empresa unipersonal tiene un plazo de 20 días para oponerse a su formación, ante el juez.

Registro Único de Contribuyentes (RUC)

Se debe asistir al Servicio de Rentas Internas con los siguientes requisitos:

Formularios RUC 01 A y RUC 01B, suscritos por el representante legal,

Original y copia, o copia certificada de la escritura pública.

Original y copia de la cedula de ciudadanía o pasaporte del representante legal y certificado de votación.

Original y copia de la planilla de servicio eléctrico, consumo telefónico, o consumo de agua potable, de uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de inscripción; u,

Original y copia del comprobante del pago del impuesto predial, puede corresponder al del año actual, o del inmediatamente anterior.

Carnet de Salud

Las personas que formen parte del equipo de trabajo de la Clínica de especialidades Odontológicas deben asistir al Subcentro de Salud Área o sector a donde pertenecen, para someterse a los respectivos exámenes necesarios para la obtención del Carnet de salud que permita el normal desempeño de sus labores.

Patente Municipal

Es un tributo, a manera de permiso de funcionamiento, que deben pagar todas las personas naturales o jurídicas que ejercen actividad económica dentro del territorio del gobierno autónomo descentralizado Municipalidad de Ambato.

Permiso de Bomberos

La obtención de permiso de bomberos, por primera vez, consta de dos etapas.

Aprobación de Planos

Se deben cumplir los siguientes requisitos:

Solicitud de visto bueno de edificación en el formulario respectivo.

Memoria técnica del sistema de prevención y control de incendios con firma del profesional responsable.

Formulario municipal de aprobación de planos para edificación.

Informe de regulación municipal.

Carta de pago del impuesto predial actualizado.

Permiso de funcionamiento de Bomberos

Se deben cumplir los siguientes requisitos:

Informe favorable de inspección, realizada por el inspector del Cuerpo de Bomberos de Ambato-EP.

Copia de la cedula de ciudadanía del representante legal o propietario.

Copia del Ruc.

Copia de la aprobación de planos.

Permiso de funcionamiento Ministerio de Salud Publica

Para la obtención del permiso de funcionamiento se debe asistir al Ministerio de salud Pública con los siguientes requisitos:

Solicitud valorada.

Planimetría escala 1:50 del establecimiento

Croquis de la ubicación del establecimiento

Planilla de inspección

Escritura pública.

Copia de títulos de los profesionales médicos (Avalados por el Ministerio de Salud Pública y por la dirección provincial de salud de Tungurahua).

Copia del certificado emitido por el Senesys (médicos, enfermeras, etc.)

Copia del carnes de salud.

Original y copia de la cedula de ciudadanía y papeleta de votación del propietario.

Copia del RUC.

Certificado de funcionamiento del Cuerpo de Bomberos.

Certificado de recolección diferenciada de desechos sólidos (GIDSA).

CAPITULO II: INVESTIGACION DE MERCADOS

2.1. Marketing Mix

Se trata del uso selectivo de las distintas acciones del marketing para la consecución de los objetivos de venta de los servicios. Estrategia donde se utilizan las cuatro variables controlables que una compañía regula para obtener ventas efectivas de un servicio en particular. Estas variables son: producto, precio, plaza y promoción.⁷

Producto

La clínica posee una gran variedad de servicios que son:

- Odontología Estética
- Implantología Oral
- Rehabilitación Oral
- Ortodoncia y Ortopedia Dental
- Periodoncia
- Endodoncia
- Cirugía Maxilofacial
- Odontopediatría
- Odontología Preventiva
- Odontología General

Precio

Para la clínica es muy valiosa esta información ya que permiten mantener una dinámica y establecer una diferenciación entre valores monetarios, por lo que se puede determinar precios apropiados para servicios y productos, al mismo tiempo no se puede dejar de lado la determinación o fijación de precios tomados como base al costo, lo que permite disminuir costos de producción y maximizar las utilidades de la clínica.

La estrategia que se adapta a la clínica para el establecimiento de precio es el Valor Alto la cual consiste en mantener un precio medio tratando de no estar muy debajo de la competencia (en lo que a la clínica se refiere). La calidad del producto es alta tanto como en servicios ofertados como en la atención al cliente.

⁷ STANTON, ETZEL, WALKET, Fundamentos de Marketing, Onceava Edición

TRATAMIENTO	PRECIO
Blanqueamiento Pieza no Vital	\$ 70.00
Blanqueamiento Total	\$ 150.00
Carilla de porcelana Empress	\$ 290.00
Carilla de Resina	\$ 100.00
Cirugía Estándar extracción de pieza, quiste o absceso	\$ 140.00
Consulta de Diagnostico	\$ 15.00
Corona metal-porcelana	\$ 200.00
Corona porcelana pura Empress	\$ 290.00
Endodoncia por Conducto	\$ 100.00
Exodoncia	\$ 25.00
Implantes	\$ 1,000.00
Incrustación onlay e inlay de resina molares o premolares	\$ 100.00
Incrustación de cerómero	\$ 130.00
Lentes de Contacto	\$ 250.00
Ortodoncia con Brakets Estéticos + citas de control+ contención	\$ 1,700.00
Ortodoncia con Brakets Metálicos + citas de control+ contención	\$ 1,400.00
Perno estético+ Rx	\$ 120.00
Perno metálico+ Rx	\$ 110.00
Profilaxis y Fluorización	\$ 40.00
Prótesis removible Aker 1-3 piezas	\$ 150.00
Prótesis removible cromo - cobalto varias piezas	\$ 500.00
Prótesis removibles económico acrílico varias piezas	\$ 250.00
Prótesis Total Superior o Inferior con dientes acrílicos	\$ 250.00
Prótesis Total Superior o Inferior con dientes policromados	\$ 500.00
Radiografía Perapical	\$ 5.00
Resina por superficie	\$ 25.00
Sellantes de fosa y fisura	\$ 20.00

Tabla 2.1 Precios Servicios Odontológicos
Elaborado por autor

Plaza

La clínica funcionara en Huachi Chico Av. Atahualpa y Rio Salado, este lugar se encuentra cerca de las instituciones financieras y municipio de Ambato.



Figura 2.1 Ubicación clínica Odontológica
Fuente: Autor Google Earth

Promoción

Los mecanismos que se utiliza la organización para proporcionar sus servicios son:

Publicidad por medios masivos como son, periódicos, afiches.

La clínica utilizará periódicos de circulación local en la ciudad de Ambato para promocionar a los diferentes servicios de la clínica.

2.2. Análisis del Macro entorno

A través del presente análisis se pretende recabar información necesaria para el desarrollo de cada etapa del proceso estratégico, con la cual se pueda identificar las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas que influyen para el logro de los objetivos organizacionales.

Análisis Económico

El producto interno bruto es un indicador que refleja la salud económica del país pero que a pesar de tener índices de crecimiento en el Ecuador no todas las personas gozan de un bienestar debido a que la distribución de la riqueza no es adecuada.

De acuerdo a los análisis presentados por el banco central más de 40 % de la producción del Ecuador corresponde a servicios y comercio. En efecto, la composición sectorial de la producción del Ecuador (PIB) es la siguiente: Servicios 31%, Construcción y otros inmobiliarios 20% , explotación de Minas y canteras representan el 19%, Comercio 12%, Industria 9% y otros 9%, con la cual nos muestra que tiene una gran aportación el sector servicios que es dentro del cual nos encontraremos.

Así, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal), en su reporte anual da un “Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe 2013”, y pronostica que en el 2014 el crecimiento regional estará encabezado por Panamá, con 7%; seguido por Bolivia (5,5%), Perú (5,5%), Nicaragua (5%), República Dominicana (5%), Colombia, Haití, Ecuador y Paraguay estos cuatro últimos con (4,5%).

Otro Ente que proyecta un crecimiento de la economía ecuatoriana es el Fondo Monetario Internacional (FMI), ya que según publicación de la Agencia de Noticias Andes y en base a las estimaciones del FMI, divulgadas a inicios de octubre pasado, nuestro país crecerá al menos 4% en el 2013, como coeficiente de su Producto Interno Bruto (PIB); y en el 2014, su crecimiento ascenderá nuevamente a 4%.

Nivel de desarrollo económico

El desarrollo económico se basa principalmente en el ingreso de recursos provenientes de sus exportaciones, las mismas que tienen la siguiente composición: Petrolera 63%, tradicionales 16%(Banano, café, camarón, pescado), y no tradicionales 21 % (Flores, enlatados de pescado, autos, productos mineros, entre otros)

La contribución del sector al desarrollo económico del país radica en los servicios que las principales ciudades ofrecen.

Tasas de interés

Según el Banco Central del Ecuador se tiene la siguiente tabla de las tasas de interés:

Tasas de Interés			
Junio 2014			
1. TASAS DE INTERÉS ACTIVAS EFECTIVAS VIGENTES			
Tasas Referenciales		Tasas Máximas	
Tasa Activa Efectiva Referencial para el segmento:	% anual	Tasa Activa Efectiva Máxima para el segmento:	% anual
Productivo Corporativo	8.19	Productivo Corporativo	9.33
Productivo Empresarial	9.54	Productivo Empresarial	10.21
Productivo PYMES	11.28	Productivo PYMES	11.83
Consumo	15.99	Consumo	16.3
Vivienda	10.89	Vivienda	11.33
Microcrédito Acumulación Ampliada	22.16	Microcrédito Acumulación Ampliada	25.5
Microcrédito Acumulación Simple	25.08	Microcrédito Acumulación Simple	27.5
Microcrédito Minorista	28.54	Microcrédito Minorista	30.5
2. TASAS DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS PROMEDIO POR INSTRUMENTO			
Tasas Referenciales	% anual	Tasas Referenciales	% anual
Depósitos a plazo	5.19	Depósitos de Ahorro	1.18
Depósitos monetarios	0.48	Depósitos de Tarjetahabientes	0.55
Operaciones de Reporto	0.1		
3. TASAS DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS REFERENCIALES POR PLAZO			
Tasas Referenciales	% anual	Tasas Referenciales	% anual
Plazo 30-60	4.03	Plazo 121-180	5.84
Plazo 61-90	4.73	Plazo 181-360	6.29
Plazo 91-120	5.36	Plazo 361 y más	7.19

Tabla2.2: Tasas de Intereses

Fuente: BCE

Microcrédito

Este indicador es determinante, si la clínica desee comprar o construir su infraestructura propia, debido a que requeriría de endeudamiento a altas tasas de interés que nos facilitaría la inversión o compra de activo para el mejoramiento continuo.

Inflación

La inflación en febrero de 2014 fue de 2,85%, en el mes anterior fue de 2,92%.

La inflación acumulada en febrero del 2014 se ubicó en 0,83%, en febrero de 2013 en 0,69%.

A continuación se muestra la evolución de la inflación anual durante los dos últimos años.

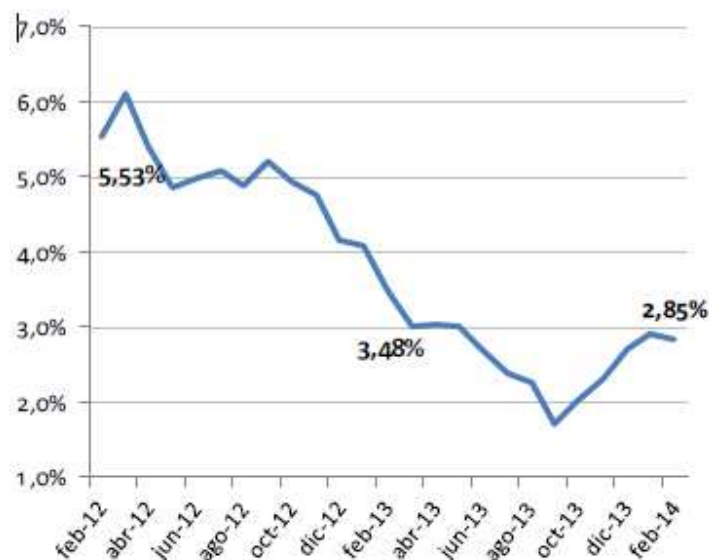


Figura 2.2 Evolución de la inflación anual

Fuente: INEC

Análisis social, cultural, demográfico y ambiental.-

Trabajo y Ocio

El desempleo urbano en Ecuador se ubicó en 4,57% en septiembre de 2013 frente al 4,63% del mismo mes del año anterior, según la última Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC).

Desde septiembre del 2013 empieza la migración del Nuevo Marco Maestro en la ENEMDU. Al tratarse de una encuesta continua, desde inicios del año se realizaron diferentes pruebas con el fin de garantizar la correcta migración del mismo lo cual asegura la comparabilidad de las series estadísticas vigentes. El Gobierno Nacional impulsa una política salarial justa como base para resolver la inequidad social existente y alcanzar el Salario Digno, como mecanismo de justicia social, laboral y salarial en el marco de la igualdad, equidad y disminución de la pobreza entre los ecuatorianos.

Consumismo

Los recursos económicos sean distribuidos de forma apropiada para todas las necesidades de las personas.

Migración:

La Migración de miles de ecuatorianos se debe; al mal uso de los recursos que genera la economía ecuatoriana, a la incapacidad administrativa nacional, a la falta de compromiso de los políticos ecuatorianos y un alto índice de corrupción, lo que nos lleva a altas tasa de desempleo. Esto motiva a la decisión de migrar y mejorar su nivel y calidad de vida.

Soluciones para la migración:

El estado debe implementar fuentes de trabajo, explotando los recursos naturales que nos brinda el Ecuador.

Incrementar microempresas mediante financiamientos, guías y asistencias básicas. La educación debe ser brindada en condiciones óptimas, con maestros bien instruidos y de alto nivel académico.

Beneficios:

La migración a aportado a ingresos considerables a la economía del país ya que es el segundo ingreso más importante después del petróleo.

Mejoramiento de la condiciones de vida de muchas familias.

Población:

Según estadísticas de INEC, registra 15455 el sector de Huachi Chico

Según INEC dice que existe una inflación negativa este fenómeno económico se produce por dos factores:

Primero, es porque la economía se está recuperando o porque no existen dólares en la población para gastar o el público no tiene capacidad de compra de los bienes y servicios, entonces los indicadores son negativos y para nuestro análisis, este es el caso, existe un empobrecimiento sistemático en todos los sectores, en especial en la clase media que ha perdido su trabajo y que aún no se subemplea en cambio el hombre y mujer pobre, es beneficiario del Gobierno actual a través del bono y el bono de vivienda, estos bonos ha puesto en el mercado muchos dólares, los mismos que se distribuyen en gastos de bienes y servicios en especial de los productos de primera necesidad, este dinero llega a los mercados, a los servicios públicos, entre otros.

Análisis político, gubernamental y Legal

Estabilidad del Gobierno:

El caso ecuatoriano también ofrece un nuevo ejemplo del debilitamiento de lo que podríamos llamar como institucionalidad en la política partidaria. En efecto, la izquierda marrón en varios países no tiene estructura partidaria formal y se presenta a sí misma como un movimiento, carece de autoridades colectivas locales y nacionales, o cuando las tiene, estas no tienen peso significativo, no hay procesos internos de elección de candidatos, el líder presidencial escoge direccionalmente a los candidatos, no se sabe muy bien cómo se organizan las bases y dónde y cómo interactúan para encauzar a su partido o movimiento.

Legislación:

La actividad de los servicios debe considerar que está regulada por un conjunto de leyes y reglamentos, que deben acatarse y cumplirse a cabalidad. Por ejemplo la ley laboral, ambiental, entre otras. La clínica debe cumplir con todos los requerimientos para su legal funcionamiento de empresa y sus trabajadores.

2.3. Análisis del Micro entorno

El ambiente conocido también como competitivo presenta componentes que dirigen a la empresa hacia el buen direccionamiento de la organización, a través de la cual obtendremos puntos que beneficiaran, llamados oportunidades, las cuales pueden mantenerse con el transcurso del tiempo, contribuyendo al enriquecimiento de la

empresa para el logro de objetivos y el cumplimiento de la misión y visión de la empresa.

Al proseguir con el análisis de microambiente encontraremos las amenazas que existen en el mercado actualmente mismas que pueden impedir que la clínica pueda mantener un correcto desarrollo competitivo en el segmento de la industria, permitiéndole tomar acciones correctivas internas para disminuir el impacto en las áreas vulnerables de la empresa.

Análisis de las 5 fuerzas de Porter

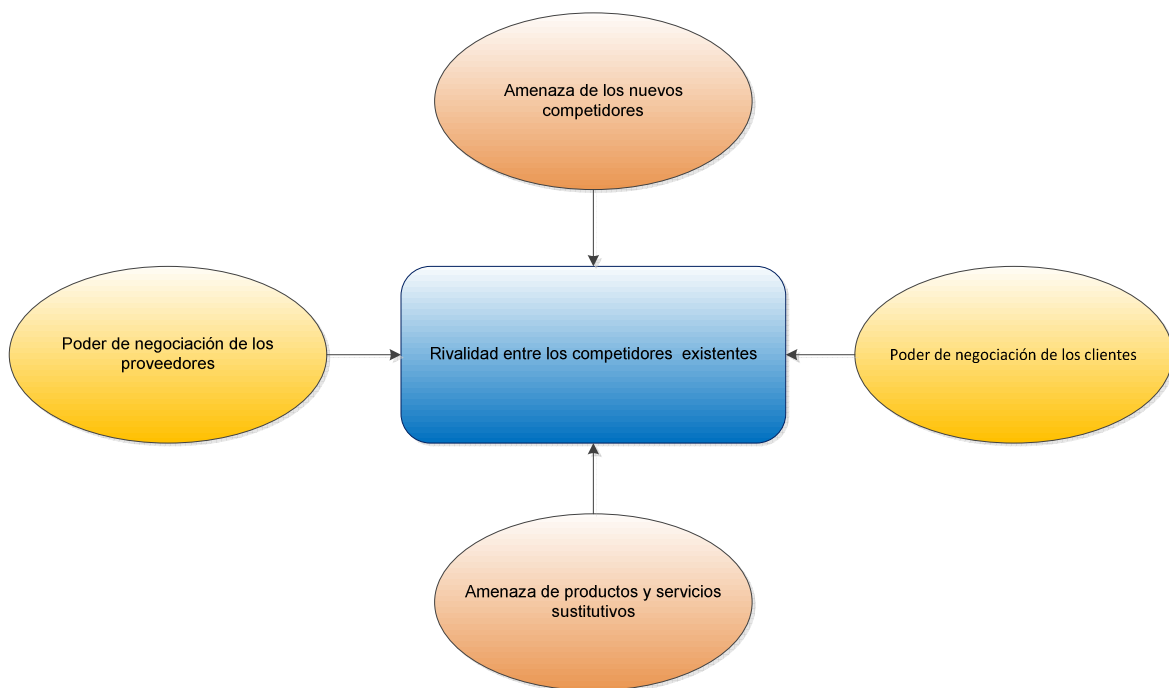


Figura 2.3 Las 5 fuerzas de Porter

Fuente: http://commons.wikimedia.org/wiki/File:Modelo_Porter.svg

Proveedores

Para que exista un servicio de completo agrado de los clientes se debe mantener una buena relación estratégica con los proveedores en donde todos salgan beneficiados y se construya una relación de confianza.

Al hablar de confianza se hace referencia a la garantía de alto nivel de los productos que ofrece y fortalecimiento de la calidad.

Entre otros aspectos que la clínica analiza para la captación de un proveedor son: precios, tiempos de entrega, factibilidad de negociación, comunicación directa con el proveedor, lo cual permite tener una fuente real y ventajas adicionales.

Los principales proveedores de Clínica serán:

Nombre	Descripción
Laboratorio Dental Checa	Trabajo de prótesis de cromo y acrílico, Coronas y puentes metal porcelana, coronas, coronas y puentes metal free
Laboratorio Dental Guerra	Trabajos estéticos, coronas y puentes de porcelana metal free, onlay inlay de ceromero y de cerámica disilicato de Litio, lentes de contacto
Dental Bonilla	Suministro de equipos y materiales odontológicos
Dental Express	Suministro de equipos y materiales odontológicos
Sonrident	Suministro de materiales odontológicos
Prodontemed	Suministro de materiales odontológicos

Tabla 2.3. Proveedores

Elaborado por: autor

Competidores

Todos los participantes de un mercado que orientan sus actividades y recursos al dar un servicio odontológico, son parte también de la competencia los que teniendo los mismos servicios lo hacen por separado es decir los que solo ofrecen servicios básicos de odontología, que de una u otra manera afectan indirectamente a la clínica.

A continuación se detallan algunas características que lo diferencia de la competencia:

Ofrece servicios de calidad con instalaciones nuevas tecnología de punta, cubriendo así las necesidades del cliente.

Dispone de clientela fija.

Ofrece precios módicos.

Sustitutos:

Los productos sustitutos del sector odontológico se caracterizan por tener los mismos servicios pero con una disminución considerable en sus capacidades de recursos e infraestructura y por estas características perteneciendo a un segmento de empresas fragmentadas donde todas compiten con diferenciación de precios pero ninguna ocupa el liderazgo de su segmento, estas empresas sustitutas presentan amenazas

impactantes, debilitando constantemente a cada una de las ventajas competitivas que se pueden asignar.

Al analizar este factor podemos mencionar que los principales sustitutos que posee la clínica serían: Ortodoncia.

Clientes:

Como en toda organización el cliente es el eje central y fundamental para la subsistencia de la empresa, en el caso de la clínica no es la excepción, ellos canalizan sus requerimientos en los servicios que se le ofrece, al analizar el poder de negociación es la calidad y satisfacción lo que permitirá que los clientes den un veredicto de aceptación o rechazo, existen otras variables para que el cliente determine su fidelidad hacia la empresa, como la atención, entre otras.

Al realizar el análisis del servicio al cliente la empresa determina las preferencias de los clientes con la finalidad de dar un servicio personalizado, evalúa las necesidades totales de la empresa para satisfacerlas paulatinamente con la filosofía de dar un buen servicio y lograr la fidelidad del cliente.

Rivalidad entre Compañías

El análisis de competitividad con empresas que tienen la misma categoría y que se encuentra por el sector o ubicación de la organización nos da una visión clara de la industria en la cual nos estamos desarrollando para buscar ventajas competitivas y la diferenciación con los principales rivales.

En cuanto al análisis de rivalidad podemos decir que en Huachi Chico existe una gran cantidad de clínicas que están en auge pero que varían de acuerdo al target de clientes que atienden y que en el caso de la Clínica en el sector que se encuentra es muy privilegiado ya que no existen, y por lo tanto acapara toda la demanda del sector.

2.4. Segmentación de la población o mercado objetivo

Población a investigar

Para el presente estudio se ha realizado la proyección de la población del sector sur de la ciudad de Ambato , Huachi Chico, tomando como fuente los datos publicados en el INEC (Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos) en el año 2010 y se proyectara

la población de acuerdo a la tasa de crecimiento poblacional señalada por la misma institución.

N= 15.455

Tamaño de la muestra

Para la determinación del tamaño de la muestra se utilizará la fórmula para universos finitos puesto que se cuenta con la información de la población de Huachi Chico.

$$n = \frac{N * Z^2 * p * q}{(N - 1) * e^2 + Z^2 * p * q}$$

Dónde:

N= Tamaño del universo

p= Variabilidad positiva (si no se conoce se asume 0,5)

q= Variabilidad negativa = (1-p)

Z= Valor de la curva de gauss (normalizada) para un cierto nivel de confianza (para un nivel de confianza del 95%, Z=1,964)

e= Error permitido al cuadrado (debe ser menor 7%)

N= 15455

Z= 1,964

p= 0.5

q= 0.5

e= 6%

$$n = \frac{15455 * 1,964^2 * 0.5 * 0.5}{(15455 - 1) * 0,06^2 + 1,964^2 * 0.5 * 0.5}$$

$$n = \frac{15455 * 3,857296 * 0,25}{15454 * 0,0036 + 3,857296 * 0,25}$$

$$n = \frac{14903,62742}{55,6344 + 0,964324}$$

$$n = \frac{14903,62742}{56,598724}$$

$$n = 263$$

n= 263 Habitantes a ser encuestados

2.5. Investigación de mercados

La encuesta

Es la técnica más utilizada para recabar información primaria y la más sencilla de aplicar, proporciona una gran cantidad de información de cualquier universo en un tiempo muy reducido.

El proceso para desarrollar una investigación descriptiva mediante la utilización de la encuesta como técnica para recabar la información, requiere seguir los pasos detallados a continuación:

- Determinar los objetivos de la investigación y al universo al cual se la va aplicar.
- Definir el tipo de encuesta que se va utilizar.
- Diseño del cuestionario y codificación de la preguntas.
- Procedimiento de muestreo.
- Aplicación de la encuesta determinando el o los responsables de levantar la información, los sitios específicos de aplicación.
- Tabulación de datos
- Análisis de resultados

Tipo de encuesta

Encuesta Personal

Se obtiene la información de una persona sobre temas incluidos en el cuestionario, por medio de una conversación directa y personal que controla el encuestador.

Ventajas

- La encuesta personal puede realizarse a cualquier persona con independencia de su nivel cultural u otras características personales.
- Permite controlar perfectamente quien es la persona que contesta la encuesta y evitar la influencia de otros individuos.
- Permite controlar el nivel de sinceridad en las respuestas obtener información adicional al cuestionario.

Desventajas

- Puede realizar costosa si la muestra es elevada y está dispersa geográficamente.
- La presencia del encuestador puede cohibir al encuestado, reduciendo su nivel de sinceridad.
- No es fácil de encontrar encuestadores capacitados.

2.6. Análisis y tabulación de la encuesta (Ver anexo 1)

2.7. Análisis de la oferta de mercado

El precio por los servicios ofrecidos debe ser medio de acuerdo a la pregunta 6, y los servicios ofrecidos debe ser:

Ortodoncia, Rehabilitación Oral, Estética Dental, Implantes dentales, Diagnostico bucal, Cirugía Oral

Precio por servicio odontológico	Responsable	Porcentaje
Bajo	31	11,79%
Medio	171	65,02%
Alto	61	23,19%
Total	263	100%

Tabla 2.4 Análisis de Precios

Elaborado por: Autor

2.8. Análisis de la demanda del mercado

Teniendo una población de 15455 habitantes y señalando a la clase media alta se tendrá de acuerdo a la pregunta 3 el siguiente resultado de la demanda de mercado es: 9813,93 habitantes.

Lugar	Responsable	Porcentaje	Población	Demanda
Consultorio	138	52,47%	8109,24	9813,93
Clínica Privada	29	11,03%	1704,69	
Centro de Salud	87	33,08%		
Otro	9	3,42%		

Tabla 2.5 Demanda total

Elaborado por: Autor

2.9. Análisis de la demanda insatisfecha

La demanda insatisfecha se obtiene de la siguiente tabla de la pregunta 5, de una población de 15455 se obtiene una demanda insatisfecha de 3349 habitantes.

Llena sus expectativas	Responsable	Porcentaje	Demanda Insatisfecha
SI	206	78,33%	
No	57	21,67%	3349

Tabla 2.6 Demanda insatisfecha

Elaborado por: Autor

2.10 Resumen de la encuesta

Conclusiones:

Las personas encuestadas están dispuestas a pagar por un servicio de calidad.

Las persona en el momento de acudir a un centro especializado cuando tienen problemas dentales es de acuerdo a los servicios y cercanía.

Se debe implementar estrategia de marketing para difundir en los medios masivos de comunicaciones de la ciudad de Ambato.

Recomendaciones:

Continuar con el desarrollo del proyecto ya que de acuerdo a los datos a la investigación se debe diseñar una clínica que cumpla con las expectativas y necesidad del sector.

CAPUTILO III: DIRECCIONAMINETO ESTRATEGICO

3.1. Propuesta y direccionamiento Estratégico

Es el proceso mediante el cual quienes toman decisiones en una organización obtienen, procesan y analizan información pertinente, interna y externa, con el fin de evaluar la situación presente de la empresa, así como su nivel de competitividad con el propósito de anticipar y decidir sobre el direccionamiento de la institución hacia el futuro.

Este proceso consiste fundamentalmente en responder las siguientes preguntas:

- ¿Dónde queremos ir?
- ¿Dónde estamos Hoy?
- ¿Adónde debemos ir?
- ¿Adónde podemos ir?
- ¿Adónde iremos?
- ¿Cómo estamos llegando a nuestras metas?

Las organizaciones para crecer, generar utilidades y permanecer en el mercado deben tener muy claro hacia dónde van, es decir haber definido su direccionamiento estratégico.

El direccionamiento estratégico lo integran los principios corporativos, la visión y la misión de la organización.

3.1.1. Misión

Su misión es prestar servicios odontológicos de calidad, con atención oportuna personalizada, humanizada con profesionalismo satisfaciéndoles integralmente sus necesidades odontológicas con altos niveles de efectividad y ética.

3.1.2. Visión

Ser considerada una de las mejores Clínicas de Ambato, enfocada a la venta de servicios de alta complejidad y tecnología de punta, para ser la mejor alternativa en aras de satisfacer al máximo las exigencias de los pacientes e ir más allá de sus expectativas y lograr la lealtad de los pacientes.

3.1.3. Valores Corporativos.

Honestidad: es un principio fundamental que nos permite contar con alto grado de confianza en toda la comunidad y nuestros clientes.

Responsabilidad: se asume la labor encomendada, buscando siempre los mejores resultados y realizar nuestro trabajo con calidad.

Ética: ejercer cada una de las labores con toda la capacidad profesional y personal, aplicando en un alto sentido el valor fundamental de la responsabilidad.

Actitud de servicio: se trabaja permanentemente para satisfacer las necesidades de los clientes, demostrando actitud de servicio oportuno.

Trabajo en equipo: el trabajo en equipo es el objetivo común, compartiendo la información, y recursos, dando una confianza de grupo.

Compromiso: identificación con los compromisos, políticas y objetivos de la empresa, aportando las máximas capacidades profesionales y personales.

3.2. Estrategia

MATRIZ FODA:

El método FODA es un análisis de vulnerabilidad que se utiliza para determinar el desempeño de una organización cuya finalidad es la planeación estratégica que lleve a la empresa a integrar procesos que se anticipen o minimicen las amenazas del medio, fortalezca las debilidades y potencialice las fortalezas internas con un real aprovechamiento de las oportunidades.

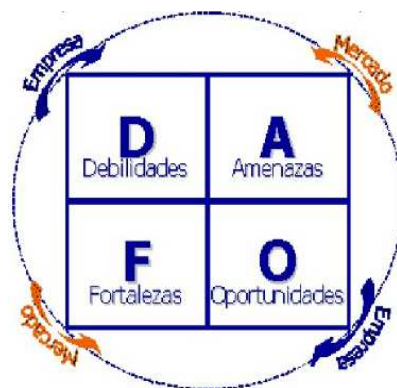


Figura 3.1 Matriz FODA

Fuente: <http://www.microsoft.com/business/es-es/Content/Paginas/article.aspx?cbcid=291>

DEBILIDADES (D):

D1. Inexperiencia en el área administrativa

D2. El no reconocimiento de la clínica

OPORTUNIDADES (O):

O1. Clínica especializada

O2. El mercado atendido está dispuesto a pagar por el servicio de calidad

O3. Posibilidades de préstamos

FORTALEZAS (F):

F1. Capacitación de odontólogos a nivel internacional

F2. Facilidades y formas de pago

F3. Precios justos

F4. Tratamientos garantizados

F5. Materiales de primera

F6. Innovación

F7. Excelente ubicación de la clínica

- AMENAZAS(A):

A1. Nuevos competidores en el mercado

A2. Profesionales expertos en otras clínicas

A3. Falta de confianza por parte del paciente por desconocimiento de la clínica

	<p>FORTALEZAS</p> <p>F1. Capacitación de odontólogos a nivel internacional. F2. Facilidades y formas de pago. F3. Precios justos. F4. Tratamientos garantizados. F5. Materiales de primera. F6. Innovación. F7. Excelente ubicación de la clínica.</p>	<p>DEBILIDADES</p> <p>D1. Inexperiencia en el negocio. D2. El no reconocimiento de la clínica.</p>
<p>OPORTUNIDADES</p> <p>O1. Clínica especializada O2. El mercado atendido está dispuesto a pagar por el servicio de calidad O3. Posibilidad de prestamos</p>	<p>ESTRATEGIAS (FO)</p> <p>1. Aprovechar la competitividad del personal para adquirir mayor prestigio. 2. Capacitar al equipo de odontólogos de acuerdo a las especialidades requeridas. 2. Estar abierto a nuevas estrategias de captación de clientes. 3. Inversión continúa en equipos tecnológicos y compra de materia prima e insumos.</p>	<p>ESTRATEGIAS (DO)</p> <p>1. Capacitar al personal en el área administrativa al personal de administración y servicio al cliente a todo el personal</p>
<p>AMENAZAS</p> <p>A1. Nuevos competidores en el mercado A2. Profesionales expertos en otras clínicas A3. Falta de confianza por parte del paciente por desconocimiento de la clínica</p>	<p>ESTRATEGIA (FA)</p> <p>1. Divulgación de los servicios ofrecidos por la clínica en los medios masivos de publicidad la ciudad de Ambato.</p>	<p>ESTRATEGIAS (DA)</p> <p>1. Realizar visitas a diferentes empresas o seguros para informar acerca de sus servicios. 2. Implementar un plan de marketing para alcanzar los objetivos de la clínica</p>

Tabla 3.1 Matriz FODA

Elaborado por: Autor

PLAN DE ACCION

Para realizar el plan de acción de este plan de negocios nos hemos basado en los objetivos estratégicos.

PLAN DE ACCION 1

OBJETIVO	Conocer los procesos de administración y atención al cliente de la Clínica Odontológica							
ESTRATEGIA	Capacitar al personal en el área administrativa al personal de administración y servicio al cliente a todo el personal							
			RECURSOS					
ACTIVIDAD	RESPONSABLE	TIEMPO	H	M	T	F	RESULTADOS	INDICADOR
Establecer un plan de capacitación en administración	ADMINISTRADOR	1 SEMANA	x	COMPUTADOR/TELEFONO	P. PROJECT	5	Cronograma de capacitación	Propuesta para cada empleado/Propuesta Totales
Cotizar por lo menos 3 proveedores para la capacitación en administración	ADMINSITRADOR	1 SEMANA	X	COMPUTADOR/TELEFONO	X	5	Tener por lo menos tres opciones a elegir	# Total cotizadas/Opciones elegidas
Selección del proveedor más conveniente	ADMINSITRADOR	1 DIA	X	TELEFONO	X		Seleccionar el mejor	Promedio de cotizaciones
Contratar el servicio	ADMINSITRADOR	1 DIA	X	TELEFONO	X	5	Eficiencia en el servicio	Menor cotización /cotizaciones seleccionadas
Asignación de recursos para capacitación en administración	ADMINSITRADOR	1 SEMANA	X		X	1500	Disponibilidad Recursos	Total presupuesto/gastos realizados
Capacitación en administración	ADMINISTRADOR, GERENTE, SECRETARIO	2 MESES	X		X		Conocimientos en administración de la Clínica Odontológica	# procesos administrativos
Establecer un plan de capacitación de servicio al cliente	ADMINSITRADOR	1 SEMANA	X	COMPUTADOR	P. PROJECT		Cronograma de capacitación	Propuesta para cada empleado/Propuesta Totales
Cotizar por lo menos 3 proveedores	ADMINSITRADOR	1DIA	X	TELEFONO	X	1	Tener por lo menos tres opciones a elegir	# Total cotizadas/Opciones elegidas
Selección del proveedor más conveniente	ADMINSITRADOR	1 DIA	X	TELEFONO	X	5	Seleccionar el mejor	Promedio de cotizaciones
Contratar el servicio	ADMINSITRADOR	1 DIA	X	TELEFONO	X	5	Eficiencia en el servicio	Menor cotización /cotizaciones seleccionadas
Asignación de recursos para capacitación	ADMINSITRADOR	1 SEMANA	X		X	2000	Disponibilidad Recursos	Total presupuesto/gastos realizados
Capacitación en servicio al cliente	TODO EL PERSONAL	2 MESES	X		X		Conocimientos en atención al cliente	# de pacientes atendidos satisfactoriamente
					TOTAL	3526		

PLAN DE ACCION 2

OBJETIVO	Dar a conocer los servicios ofrecidos por la Clínica Odontológica ubicada en el sector de Huachi Chico							
ESTRATEGIA	Divulgación de los servicios ofrecidos por la clínica en los medios masivos de publicidad la ciudad de Ambato							
			RECURSOS					
ACTIVIDAD	RESPONSIBLE	TIEMPO	H	M	T	F	RESULTADOS	INDICADOR
Diseño de logotipo	ADMINISTRADOR	2 SEMANAS		TELEFONO		5	Tener una identificación de la marca de la clínica	# Numero de diseño de logotipos
Cotizar por lo menos 3 proveedores para la elaboración de logotipo	ADMINSITRADOR	1 SEMANA	X	COMPUTADOR/TELEFONO	X	5	Tener por lo menos tres opciones a elegir	# Total cotizadas/Opciones elegidas
Selección del proveedor más conveniente	ADMINSITRADOR	1 DIA	X	X	X		Seleccionar el mejor	Promedio de cotizaciones
Contratar el servicio	ADMINSITRADOR	1 DIA	X	TELEFONO	X	5	Eficiencia en el servicio	Menor cotización /cotizaciones seleccionadas
Asignación de recursos para logotipo	ADMINSITRADOR	1 SEMANA	X		X	100	Disponibilidad Recursos	Total presupuesto/gastos realizados
Establecer un plan de divulgación de la clínica en los medios de comunicación y difusión	ADMINSITRADOR	6 MES	X	COMPUTADOR	P. PROJECT		Cronograma de anuncios en los medios de comunicación y difusión	# de propuesta del cronograma de anuncios
Cotizar por lo menos 3 proveedores de medios de comunicaciones y difusión	ADMINSITRADOR	1 MES	X	TELEFONO	X	1	Tener por lo menos tres opciones a elegir	# Total cotizadas/Opciones elegidas
Contratar el servicio	ADMINSITRADOR	1 DIA	X	TELEFONO	X	5000	Eficiencia en el servicio	Menor cotización /cotizaciones seleccionadas
Asignación de recursos para publicidad	ADMINSITRADOR	3 SEMANAS	X	INTERNET	X	30	Disponibilidad Recursos	Total presupuesto/gastos realizados
					TOTAL	5146		

3.3. Procesos

3.3.1. Proceso de compra

Las actividades son:

- 1.- Identificación y evaluación de material e insumos.
- 2.-Elaboracion de la Orden de Compra.
- 3.- Cotizar proveedores
- 4.- Elegir el mejor proveedor
- 5.-Aprobacion de la compra
- 6.- Envía el pedido al proveedor
- 7.- Recepción de materia del material e insumos.
- 8.- Cancelación de la factura

	Secuencia de Etapas	Responsable
1	Identificación y evaluación de necesidades de material e insumos	Especialista/Recepcionista
2	Elaboración de la orden de compra	Contadora
3	Cotización de proveedores	Administrador
4	Elegir proveedor	Administrador
5	Aprobación de la orden de compra	Gerente
6	Envío del pedido al proveedor	Administrador
7	Recepción de material e insumos	Administrador
8	Cancelación de Factura	Administrador

Tabla 3.1 Tabla de responsabilidades

Elaborado por: Autor

FLUJOGRAMA Ver Anexo 2

3.3.2. Proceso de atención al Cliente

En la clínica existen dos áreas importantes como es la recepción y los especialistas odontológicos. **Flujograma Ver anexo 2**

FIJAR CITA

En este proceso se debe tomar en cuenta la disponibilidad de los especialistas y equipo, adicional se debe registrar en la agenda de citas.

ABRIR HISTORIA CLINICA

Se debe abrir una historia clínica cuando es paciente nuevo, en donde conste:

- Datos personales.

- Antecedentes médicos.
- Sintomología Oral

El especialista que atienda por primera vez al paciente debe recibir la historia clínica.

ATENCION:

El especialista llena los datos en el formato:

Odontograma inicial: Se registra en cada recuadro que representa a una pieza dental los trabajos realizados anteriormente y los trabajos por realizar

Radiografías: Una vez hecho el examen clínico odontológico se determina si son necesarias radiografías para confirmar el diagnóstico preliminar, emitiendo la orden de radiografías según sea el caso.

Observaciones: Llena el especialista en caso de ser necesario.

PRESUPUESTO

Una vez hecho el diagnóstico preliminar de la patología que presenta el paciente, se plantea la solución ubicando los tratamientos respectivos en el formato.

Se explica el plan de tratamiento donde conste todos los tratamientos que debería realizarse el paciente para lograr la completa salud bucal.

Una vez presentado el tratamiento se prioriza el tratamiento según la patología. El paciente decide cuales de estos se realizará, presentándole la cotización del mismo como presupuesto aceptado en su respectivo formato, también se define plazos y formas de pagos, se firma la cláusula de aceptación entre el paciente como el especialista que le atenderá. Y por último se fija la nueva cita en recepción

ATENCION ESPECIALISTA

La atención a cada paciente se da de acuerdo al plan de tratamiento del presupuesto y se registrar en los formatos correspondientes a la especialidad.

PROTESIS

PROTESIS TOTAL

1. Toma de impresión con alginato
2. Vaciado de modelos con yeso piedra.
3. Elaboración cubeta en acrílico.
4. Sellado periférico con godiva de baja fusión y toma de impresión funcional con pasta de caucho.

5. Vaciado de impresión con yeso piedra.
6. Elaboración de nueva cubeta acrílica para conformar con rodetes de altura con cera base.
7. Toma de la dimensión vertical con rodetes previamente preparados.
8. Envió al laboratorio para elaboración de prueba con dientes acrílicos o policromados.
9. Prueba con dientes en paciente.
10. Envió de dientes al laboratorio para acrilado de prótesis.
11. Colocación de prótesis.

El tiempo aproximado de cada cita es de 30 minutos y el tratamiento se lo realiza en 4 secciones.

PROTESIS PARCIAL REMOVIBLE

1. Toma de impresión con alginato.
2. Vaciado de modelo en yeso piedra.
3. Envió al laboratorio del modelo con diseño.
4. Laboratorio envía prueba con metal seguida de prueba con diente.
5. Control de oclusión.
6. Envió de acrílico al laboratorio.
7. Colocación de prótesis.

El tiempo de cada cita es de 15 minutos y el tratamiento se realiza en aproximadamente en tres secciones.

CIRUGIA DE IMPLANTES DENTALES

- 1.- Examen radiográfico y tomográfico
2. Selección de los implantes de acuerdo a la forma y dimensión del hueso
3. Preparación del paciente (desinfección del campo quirúrgico)
4. Colocación de campos quirúrgicos (paciente, profesional)
5. Colocación de anestésico tópico y aplicación de anestesia infiltrativa
6. Apertura del colgajo con bisturí y decolador de Molt
7. Fresado para la colocación de implantes utilizando el Kit quirúrgico dependiendo el tipo de implante y la zona a colocar
8. Colocación del implante con su respectivo Hilling cap y control del torque
9. Sutura de colgajo con hilo de sutura

El tratamiento se lo realiza en aproximadamente 60 min. Y se debe tomar en cuenta que el paciente debe regresar en ocho días para proceder a retirar los puntos y

luego de 3 a 4 meses que se produce el proceso de osteointegración se procede a realizar una segunda cirugía para la colocación del pilar y la rehabilitación sobre el implante

ORTODONCIA

1. Diagnostico cefalométrico (modelos de estudio, fotografías, radiografías)
2. Selección de los brackets y técnica a utilizarse
3. Colocación de ligas separadoras entre las piezas Numero 6 por un lapso de 7 días
4. Colocación de Bandas en las piezas seis molares
5. Colocación de un abrebocas
6. Profilaxis de las piezas dentarias que van a ser sometidas al tratamiento
7. Colocación de ácido orto fosfórico y adhesivo en las piezas dentarias
8. Preparación del Bracket con adhesivo y resina
9. Colocación del bracket en cada pieza dentaria
10. Colocación de luz led para producir la fijación del bracket al diente
11. Colocación de alambres nitinol o acero dependiendo el caso
12. Colocación de módulos para ajustar los alambres

El procedimiento tiene una duración de 60 min en la primera cita, se debe tomar en cuenta que el tratamiento tiene una duración de 18, 24 o 36 meses dependiendo el caso, además el paciente debe regresar a controles mensuales durante el tiempo designado para estos controles consisten en cambiar alambre y módulos dependiendo el caso.

CAPITULO IV: PLAN DE INVERSION

4.1 Inversión

Para la creación de la Clínica Odontológica se tiene una inversión en activos fijos, nominales y capital de trabajo.

4.1.1 Activos Fijos

Se tiene una inversión de \$ 291.500 como se muestra a continuación:

Detalle	Valor	Tabla de referencia
Casa	\$ 150.000,00	Anexo 3 Tabla 3.1
Equipo e instrumental odontológico	\$ 130.500,00	Anexo 3 Tabla 3.4
Equipo de oficina y mobiliario	\$ 6.710,00	Anexo 3 Tabla 3.3
Equipo de cómputo y software	\$ 4.290,00	Anexo 3 Tabla 3.2
Total Activo Fijo	\$ 291.500,00	

Tabla 4.1 Activo Fijo

Elaborado por: Autor

De acuerdo a la Ley del Régimen Tributario Interno (Ecuador) se tiene la siguiente depreciación.

Detalle	Valor	% dep. anual	Depreciación					Valor Salvamento
			1	2	3	4	5	
Casa	\$ 150.000,00	5%	\$ 7.500,00	\$ 7.500,00	\$ 7.500,00	\$ 7.500,00	\$ 7.500,00	\$ 112.500,00
Equipo e instrumental odontológico	\$ 130.500,00	10%	\$ 13.050,00	\$ 13.050,00	\$ 13.050,00	\$ 13.050,00	\$ 13.050,00	\$ 65.250,00
Equipo de oficina y mobiliario	\$ 6.710,00	10%	\$ 671,00	\$ 671,00	\$ 671,00	\$ 671,00	\$ 671,00	\$ 3.355,00
Equipo de cómputo y software	\$ 4.290,00	33%	\$ 1.415,70	\$ 1.415,70	\$ 1.415,70	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
TOTAL			\$ 22.636,70	\$ 22.636,70	\$ 22.636,70	\$ 21.221,00	\$ 21.221,00	\$ 181.105,00

Tabla 4.2 Depreciación Activo Fijo

Elaborado por: Autor

4.1.2 Activos Nominales

A continuación se presenta los gastos de constitución y funcionamiento con su respectiva depreciación

Detalle	Valor
Notaria	100
SRI	0
Publicación	120
Centro de salud	10
Municipio - patente	45
Ministerio de Salud Pública	45
Cuerpo de bomberos	10
Honorarios	1000
Total	1330

Tabla 4.3 Gastos de constitución y permisos de funcionamiento

Elaborado por: Autor

Detalle	Valor	% dep. anual	Amortización				
			1	2	3	4	5
Inversión Diferida	\$ 1.330,00	20%	\$ 266,00	\$ 266,00	\$ 266,00	\$ 266,00	\$ 266,00
TOTAL			\$ 266,00	\$ 266,00	\$ 266,00	\$ 266,00	\$ 266,00

Tabla 4.4 Amortización de Activos Nominales

Elaborado por: Autor

4.1.3. Capital de Trabajo

El Capital de trabajo es la inversión inicial que se necesita para desarrollar una actividad productiva en el corto plazo.

En este punto se ha tomado en cuenta la capacidad que será instalada en la clínica para el cálculo del capital de trabajo:

DESCRIPCION	ANUAL	15 DIAS
Costos Variables insumos	\$ 35.561,89	\$ 5.926,98
Costos Variables especialistas y mecánico dental	\$ 65.486,00	\$ 10.914,33
Costos Fijos	\$ 15.385,17	\$ 2.564,19
Gastos administrativos y ventas	\$ 23.066,80	\$ 3.844,47
Gastos financieros	\$ 16.920,00	\$ 2.820,00
TOTAL	\$ 156.419,86	\$ 26.069,98

Tabla 4.5 Costo de operación anual y quincenal

Elaborado por: Autor

Adicional se considera un 10% de los costos de operación para cubrir cualquier eventualidad en mantenimiento, útiles de oficina, etc.

DESCRIPCION	VALOR
Inventario	\$ 5.926,98
Efectivo	\$ 20.142,99
Gastos Imprevistos	\$ 2.607,00
TOTAL	\$ 28.676,97

Tabla 4.6 Capital de trabajo

Elaborado por: Autor

4.1.4 Inversión Total

Para la creación de la Clínica de Especialidades Odontológicas se requiere la siguiente inversión:

DESCRIPCION	VALOR
Activos Fijos	\$ 291.500,00
Activos Nominales	\$ 1.330,00
Capital de trabajo	\$ 28.676,97
INVERSION TOTAL	\$ 321.506,97

Tabla 4.7 Inversión Total

Elaborado por: Autor

La inversión será cubierta de la siguiente manera:

DESCRIPCION	VALOR
Recursos Propios	\$ 171.506,97
Préstamo banco	\$ 150.000,00
INVERSION TOTAL	\$ 321.506,97

Tabla 4.8 Financiamiento de inversión total

Elaborado por: Autor

4.2. Ingresos

Los ingresos se determina de la demanda total en un 10%: Ver anexo 3

Total Demanda	% clínica	Total Pacientes	Tratamiento / Paciente	Total Tratamiento Clínica
9813,93	10%	981,393	2	1962,786

Tabla 4.9 Pacientes y tratamientos año 1

Elaborado por: Autor

De acuerdo a expertos de la Odontología se asignado un porcentaje de acceso a cada tratamiento:

TRATAMIENTO	% c/TRATAMIENTO EN LA CLINICA
Blanqueamiento Pieza no Vital	4%
Blanqueamiento Total	6%
Carilla de porcelana Empress	4%
Carilla de Resina	4%
Cirugía Estándar extracción de pieza, quiste o absceso	8%
Consulta de Diagnostico	2%
Corona metal-porcelana	2%
Corona porcelana pura Empress	2%
Endodoncia por Conducto	2%
Exodoncia	3%
Implantes	2%
Incrustación onlay e inlay de resina molares o premolares	8%
Incrustación de cerómero	10%
Lentes de Contacto	2%
Ortodoncia con Brakets Estéticos + citas de control+ contención	4%
Ortodoncia con Brakets Metálicos + citas de control+ contención	2%
Perno estético+ Rx	4%
Perno metálico+ Rx	2%
Profilaxis y Fluorización	4%
Prótesis removible Aker 1-3 piezas	2%
Prótesis removible cromo - cobalto varias piezas	2%
Prótesis removibles económico acrílico varias piezas	2%
Prótesis Total Superior o Inferior con dientes acrílicos	2%
Prótesis Total Superior o Inferior con dientes policromados	2%
Radiografía Periapical	9%
Resina por superficie	7%
Sellantes de fosa y fisura	4%

Tabla 4.10 Frecuencia de acceso a cada tratamiento

Elaborado por: Autor

Para el crecimiento de los pacientes que acudieran a la clínica se ha tomado en cuenta que el crecimiento anual de la población de Huachi Chico es el 5 % y tomando como referencia el crecimiento de otras clínicas que es el 25% obteniendo un promedio de 15 %.

Para este proyecto se ha tomado un periodo horizonte de 5 años:

DESCRIPCION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESO POR VENTAS	\$ 185,470.00	\$ 214,595.00	\$ 245,325.00	\$ 282,410.00	\$ 325,915.00

Tabla 4.11 Ingreso total de ventas

Elaborado por: Autor

4.3 Costos y Gastos

4.3.1. Costos Variables

Para el cálculo de los costos variables se consideran los requerimientos de insumos de tratamientos, porcentaje de especialistas y laboratorio dental: Ver anexo 3

DESCRIPCION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COSTOS VARIABLES	\$ 101,047.89	\$ 116,916.81	\$ 133,696.93	\$ 153,937.06	\$ 177,612.34

Tabla 4.12 Costos Variables

Elaborado por: Autor

4.3.2. Costos Fijos

Para estos costos será considerado los sueldos del personal productivo y una parte de los gastos de los servicios básicos:

DESCRIPCION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Gasto sueldo auxiliar y recepcionista/contador	\$ 14.625,17	\$ 16.154,76	\$ 16.154,76	\$ 16.154,76	\$ 16.154,76

DESCRIPCION	VALOR MESUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Agua	\$ 15,00	\$ 180,00	\$ 207,00	\$ 238,05	\$ 273,76	\$ 314,82
Insumos de aseo	\$ 25,00	\$ 300,00	\$ 345,00	\$ 396,75	\$ 456,26	\$ 524,70
Luz	\$ 15,00	\$ 180,00	\$ 207,00	\$ 238,05	\$ 273,76	\$ 314,82
Mantenimiento equipos		\$ 100,00	\$ 115,00	\$ 132,25	\$ 152,09	\$ 174,90
TOTAL		\$ 760,00	\$ 874,00	1.005,10	\$ 1.155,87	\$ 1.329,24

DESCRIPCION	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costos Fijos	\$ 15.385,17	\$ 17.028,76	\$ 17.159,86	\$ 17.310,63	\$ 17.484,00

Tabla 4.13 Costos Fijos

Elaborado por: Autor

4.3.3 Gastos de Administración Ventas

Para este gasto se consideran la parte administrativa y el resto de los servicios básicos.

DESCRIPCION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Administrador + gerente	\$ 20.687,60	\$ 22.937,00	\$ 22.937,00	\$ 22.937,00	\$ 22.937,00

DESCRIPCION	VALOR MESUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Teléfono	\$ 50,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00
Internet	\$ 22,00	\$ 264,00	\$ 264,00	\$ 264,00	\$ 264,00	\$ 264,00
La Hora	\$ 9,60	\$ 115,20	\$ 115,20	\$ 115,20	\$ 115,20	\$ 115,20
Insumos de oficina	\$ 50,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00
Página Web		\$ 800,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00
TOTAL		\$ 2.379,20	\$ 1.679,20	\$ 1.679,20	\$ 1.679,20	\$ 1.679,20

DESCRIPCION	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
GASTOS ADMINISTRATIVOS Y VENTA	\$ 23.066,80	\$ 24.616,20	\$ 24.616,20	\$ 24.616,20	\$ 24.616,20

Tabla 4.14 Gastos administrativos y ventas

Elaborado por: Autor

4.4 Estados de Resultados

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS	\$ 185,470.00	\$ 214,595.00	\$ 245,325.00	\$ 282,410.00	\$ 325,915.00
Ingresos por ventas	\$ 185,470.00	\$ 214,595.00	\$ 245,325.00	\$ 282,410.00	\$ 325,915.00
COSTOS DE PRODUCCION	\$ 136,983.06	\$ 154,495.57	\$ 171,406.79	\$ 191,797.69	\$ 215,646.35
Costos Variables	\$ 101,047.89	\$ 116,916.81	\$ 133,696.93	\$ 153,937.06	\$ 177,612.34
Costos Fijos	\$ 15,385.17	\$ 17,028.76	\$ 17,159.86	\$ 17,310.63	\$ 17,484.00
Depreciación área producción	\$ 20,550.00	\$ 20,550.00	\$ 20,550.00	\$ 20,550.00	\$ 20,550.00
UTILIDAD BRUTA VENTAS	\$ 48,486.94	\$ 60,099.43	\$ 73,918.21	\$ 90,612.31	\$ 110,268.65
Gastos de administración y ventas	\$ 23,066.80	\$ 24,616.20	\$ 24,616.20	\$ 24,616.20	\$ 24,616.20
Depreciación área administrativa y ventas	\$ 2,101.00	\$ 2,101.00	\$ 2,101.00	\$ 671.00	\$ 671.00
Amortizaciones	\$ 266.00	\$ 266.00	\$ 266.00	\$ 266.00	\$ 266.00
Gastos financieros	\$ 16,920.00	\$ 14,218.24	\$ 11,211.71	\$ 7,866.06	\$ 4,143.01
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACION LABORAL E IMPUESTOS	\$ 6,133.14	\$ 18,897.99	\$ 35,723.30	\$ 57,193.06	\$ 80,572.45
15 % participación laboral	\$ 919.97	\$ 2,834.70	\$ 5,358.49	\$ 8,578.96	\$ 12,085.87
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 5,213.17	\$ 16,063.29	\$ 30,364.80	\$ 48,614.10	\$ 68,486.58
25% impuesto a la renta	\$ 1,303.29	\$ 4,015.82	\$ 7,591.20	\$ 12,153.52	\$ 17,121.64
UTILIDAD ANTES DE RESERVA	\$ 3,909.88	\$ 12,047.47	\$ 22,773.60	\$ 36,460.57	\$ 51,364.93
10% Reserva Legal	\$ 390.99	\$ 1,204.75	\$ 2,277.36	\$ 3,646.06	\$ 5,136.49
UTILIDAD NETA	\$ 3,518.89	\$ 10,842.72	\$ 20,496.24	\$ 32,814.52	\$ 46,228.44

Tabla 4.15 Estados de resultados

Elaborado por: Autor

4.5 Flujo de Fondos Proyectados

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS		\$ 185,470.00	\$ 214,595.00	\$ 245,325.00	\$ 282,410.00	\$ 325,915.00
DESEMBOLSOS		\$164,640.12	\$188,329.29	\$211,339.69	\$238,083.37	\$270,407.06
Costos Variables		\$ 101,047.89	\$ 116,916.81	\$ 133,696.93	\$ 153,937.06	\$ 177,612.34
Costos Fijos		\$ 15,385.17	\$ 17,028.76	\$ 17,159.86	\$ 17,310.63	\$ 17,484.00
Gastos de Administración y Ventas		\$ 23,066.80	\$ 24,616.20	\$ 24,616.20	\$ 24,616.20	\$ 24,616.20
Depreciaciones		\$22,651.00	\$22,651.00	\$22,651.00	\$21,221.00	\$21,221.00
Amortizaciones		\$ 266.00	\$ 266.00	\$ 266.00	\$ 266.00	\$ 266.00
Participación Laboral		\$ 919.97	\$ 2,834.70	\$ 5,358.49	\$ 8,578.96	\$ 12,085.87
Impuestos a la renta		\$ 1,303.29	\$ 4,015.82	\$ 7,591.20	\$ 12,153.52	\$ 17,121.64
UTILIDAD NETA		\$20,829.88	\$26,265.71	\$33,985.31	\$44,326.63	\$55,507.94
Inversión total	(\$321,506.97)					
Depreciaciones		\$22,651.00	\$22,651.00	\$22,651.00	\$21,221.00	\$21,221.00
Amortizaciones		\$ 266.00	\$ 266.00	\$ 266.00	\$ 266.00	\$ 266.00
Valor de salvamento						\$ 181,105.00
Recuperación capital de trabajo						\$ 28,676.97
Préstamo	\$150,000.00					
Cuota capital (préstamo)		(\$23,951.80)	(\$26,653.57)	(\$29,660.09)	(\$33,005.75)	(\$36,728.79)
FLUJO DE FONDOS NETO	(\$171,506.97)	\$19,795.07	\$22,529.14	\$27,242.23	\$32,807.88	\$250,048.12

VAFE	\$237.296,76
VAN	\$65.789,79
TIR	19%
PR	4,28 AÑOS

Tabla 4.16 Flujo de fondos proyectados

Elaborado por: Autor

4.6 Balance General Proyectado

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVO						
ACTIVO CIRCULANTE	\$28,676.97	\$33,775.31	\$16,662.40	\$62,386.53	\$80,649.06	\$99,762.93
Efectivo	\$22,749.99	\$27,848.33	\$10,735.42	\$56,459.55	\$74,722.08	\$93,835.95
Inventario	\$ 5,926.98	\$ 5,926.98	\$ 5,926.98	\$ 5,926.98	\$ 5,926.98	\$ 5,926.98
ACTIVO FIJO	\$ 291,500.00	\$ 268,849.00	\$ 246,198.00	\$ 224,889.00	\$ 205,010.00	\$ 185,131.00
Casa	\$ 150,000.00	\$ 150,000.00	\$ 142,500.00	\$ 135,000.00	\$ 127,500.00	\$ 120,000.00
Depreciación Equipo de cómputo y software	\$ 4,290.00	(\$7,500.00)	(\$7,500.00)	(\$7,500.00)	(\$7,500.00)	(\$7,500.00)
Depreciación Mobiliario, equipo de oficina	\$ 6,710.00	(\$1,430.00)	(\$1,430.00)	(\$1,430.00)	\$0.00	\$0.00
Depreciación Equipo e instrumental odontológico	\$ 130,500.00	(\$671.00)	(\$671.00)	(\$671.00)	(\$671.00)	(\$671.00)
Depreciación		\$ 130,500.00	\$ 117,450.00	\$ 104,400.00	\$ 91,350.00	\$ 78,300.00
ACTIVO DIFERIDO	\$ 1,330.00	\$ 1,064.00	\$ 798.00	\$ 532.00	\$ 266.00	\$ 0.00
Gastos de constitución	\$ 1,330.00	\$ 1,330.00	\$ 1,064.00	\$ 798.00	\$ 532.00	\$ 266.00
Amortización Gastos constitución		(\$266.00)	(\$266.00)	(\$266.00)	(\$266.00)	(\$266.00)
TOTAL ACTIVOS	\$321,506.97	\$303,688.31	\$263,658.40	\$287,807.53	\$285,925.06	\$284,893.93
PASIVO						
PASIVO CORTO						
PLAZO	\$0.00	\$2,223.26	\$6,850.52	\$12,949.69	\$20,732.48	\$29,207.51
Participación laboral por pagar		\$ 919.97	\$ 2,834.70	\$ 5,358.49	\$ 8,578.96	\$ 12,085.87
Impuesto Renta por pagar		\$1,303.29	\$4,015.82	\$7,591.20	\$12,153.52	\$17,121.64
PASIVO LARGO						
PLAZO	\$150,000.00	\$126,048.20	\$69,734.54	\$69,734.54	\$36,728.79	\$0.00
Préstamo a 5 años	\$150,000.00	\$126,048.20	\$69,734.54	\$69,734.54	\$36,728.79	\$0.00
TOTAL PASIVO	\$150,000.00	\$128,271.46	\$76,585.06	\$82,684.24	\$57,461.28	\$29,207.51
PATRIMONIO						
Capital social	\$171,506.97	\$171,506.97	\$171,506.97	\$171,506.97	\$171,506.97	\$171,506.97
Reserva legal		\$ 390.99	\$ 1,204.75	\$ 2,277.36	\$ 3,646.06	\$ 5,136.49
Utilidad del Ejercicio		\$ 3,518.89	\$ 10,842.72	\$ 20,496.24	\$ 32,814.52	\$ 46,228.44
Utilidad Retenida			\$ 3,518.89	\$ 10,842.72	\$ 20,496.24	\$ 32,814.52
TOTAL PATRIMONIO	\$171,506.97	\$175,416.85	\$187,073.33	\$205,123.30	\$228,463.79	\$255,686.42
TOTAL PASIVO+PATRIMONIO	\$321,506.97	\$303,688.31	\$263,658.40	\$287,807.53	\$285,925.06	\$284,893.94

Tabla 4.16 Flujo de fondos proyectados

Elaborado por: Autor

4.7 Factibilidad Financiera

Para el cálculo del Valor Actual Neto (VAN) se ha tomado una Tasa Mínima de Rendimiento Aceptable (TMAR) del 9.72%, se considera que el proyecto de la inversión de la Clínica de Especialidades Odontológicas es financieramente atractivo.

Se tiene un Valor Actual Neto (VAN) de \$65.789,79 que es mayor que cero.

Se tiene un Índice de Deseabilidad (ID) de \$1,38 que es mayor que cero.

Se tiene un Periodo de Recuperación 4,28 años.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

Huachi Chico se considera un sector de alto crecimiento debido a que muchas instituciones gubernamentales se están desplazando a este lugar convirtiéndose así en un mercado atractivo para este proyecto de inversión.

Las especialidades en auge son la: Ortodoncia Estética y la Implantología, las mismas que proporcionarían ingresos atractivos para la clínica.

En este proyecto se muestra que financieramente es rentable debido a que se tiene un Valor Actual Neto (VAN) de \$65.789,79 y una Tasa Interna de Retorno (TIR) de 19 % mayor a la Tasa Mínima de Rendimiento Aceptable (TMAR) de 9,72%.

Se tiene un Índice de Deseabilidad (ID) de \$1,38 y un Periodo de Recuperación (PR) de 4,28 años.

La creación de la Clínica de Especialidades Odontológicas en Huachi Chico es comercial y financieramente factible.

Recomendaciones

Para conservar el medio ambiente la Clínica debe cumplir con las normas de seguridad y bioseguridad.

Se debe establecer un plan de marketing en el cual se difundan los servicios Odontológicos a instituciones financieras, instituciones públicas, privadas, seguros privados

Para disponer de una estructura sólida se deberían obtener las certificaciones ISO 9001 las cuales deben cumplir con los estándares de calidad, tiempos y niveles de servicio.

Todo el personal debe tener capacitación continua en las nuevas metodológicas y procesos para mejorar los servicios de Clínica.

BIBLIOGRAFIA:

Álvarez Melcón, Sixto. (1993). *Consolidación de Estados Financieros*. España: McGraw-Hill Interamericana de España, S. A. Primera Edición.

Baca Urbina, G. (2001). *Evaluación de Proyectos*. México: McGraw-Hill, Quinta Edición.

Baena Toro, D. (2010). *Análisis Financiero*. Bogotá, Colombia: ECOE Ediciones, Primera Edición.

Fleitman, J.. (2000). *Negocios Exitosos*. México: McGraw –Hill.

Gitman, L.J.. (2003). *Principios de Administración Financiera*, México: Pearson Educación, Décima Edición.

Hill, C. W. L. & Jones, G. R. (2009). *Administración Estratégica*. México: McGraw-Hill Educación, Octava Edición.

Kennedy, R.D. & McMullen, S.Y. (1971). *Estados Financieros*. México: Unión Topográfica Editorial Hispano-Americana.

Kerin, R. O. Berkowitz, E. N., Hratley, S.W. & Rudelius, W. (2004). *Marketing*. México: McGraw-Hill Interamericana. Séptima Edición.

Kloter, P. (1995). *Dirección de Mercadotecnia*. México: McGraw-Hill, Octava Edición.

Malhotra, N. (2008). *Investigación de Mercados*. México: Pearson Educación, Quinta Edición.

Martínez Castillo, A. (2011), *Consolidación de Estados Financieros*, México: McGraw-Hill Interamericana Editores, S.A de C.V. Tercera Edición.

Miranda, J. J.. (2002). *Gestión de Proyectos*. Bogotá, Colombia: MM Editores, Cuarta Edición.

Neftci, S. N. (2008). *Ingeniería Financiera*, México: McGraw-Hill Interamericana: Primera Edición.

Rismsky, T. O. (2005). *Administración de la Remuneración Total*. México: McGraw-Hill Interamericana. Primera Edición.

Rodríguez Morales, Leopoldo.(2012). *Análisis de Estados Financieros: Un enfoque en la toma de decisiones*. Mexico: McGraw-Hill Interamericana: Primera Edición.

Sapag, Chain. (2004). *Preparación y Evaluación de Proyectos*. México: McGraw-Hill, Cuarta Edición.

Serna Gómez, H. (2008). *Gerencia Estratégica*. Bogotá: 3R Editores, Décima Edición.

Serna Gómez, H. (1994). *Planeación y Gestión Estratégica*. Bogotá: Fondo Editorial Legis.

Shim, J.K. & Siegel, J.G. (2004). *Dirección Financiera*. España: McGraw-Hill Interamericana de España, S. A. U. Segunda Edición.

Stanton, W. J., Etzel, J. M. & Bruce, J.W. (2000). *Fundamentos de Marketing*. México: McGraw-Hill, Tercera Edición.

WEBGRAFIA:

SONRISAS Y DENTALES CLINICA DENTAL. *Misión, Visión*, Recuperado de <http://www.sonrisasydetalles.com/mision-vision.php>.

Parra, Neira. *Valores y Actitudes Organizacionales*. Recuperado de <http://www.nereidaparra.com/mision.html>

Dental Style. *Los Estados Financieros Adecuados Para Tu Consultorio*. Recuperado de <http://dentalstyle.co/los-estados-financieros/#sthash.2dy8yapd.dpuf>

Dental Style. *Incrementa Las Ganancias Dentro Del Consultorio Dental*. Recuperado de

<http://dentalstyle.co/category/finanzas/finanzas-consultorio/>

Finanzas Prácticas. *La importancia de los estados financieros*. Recuperado de

<http://www.finanzaspracticas.com.co/finanzaspersonales/presupuestar/sanas/1.php5>

ANEXOS

ANEXO 1: TABULACION ENCUESTA

Pregunta 1.- ¿Con que frecuencia asiste al Odontólogo?

Frecuencia	Responsable	Porcentaje
Mensualmente	66	25,10%
Semestralmente	78	29,66%
Anualmente	119	45,25%
Total	263	100%

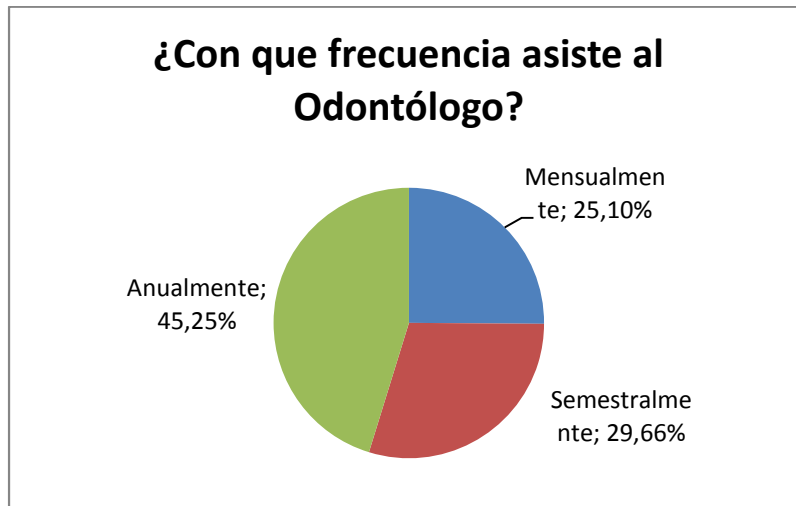


Tabla 1 Frecuencia con que asiste al odontólogo

Elaborado por: El autor

Fuente: Investigación de campo

INTERPRETACION:

El 25,10% de las personas acuden mensualmente al odontólogo, el 29.66% acuden dos veces al año mientras que el 45.25% acuden una sola vez al odontólogo.

Pregunta 2.- ¿Por qué motivo suele visitar al Odontólogo?

Motivo de visita al Odontólogo	Responsable	Porcentaje
Prevención	85	32,32 %
Estética	27	10,27%
Problemas dentales	151	57,41%
Total	263	100%



Tabla 2 Motivo porque asiste al odontólogo

Elaborado por: El autor

Fuente: Investigación de campo

INTERPRETACION:

Las personas que asisten al odontólogo por problemas dentales son el 57,41%, por prevención el 32,32% y el 10,27 % por estética

Pregunta 3.- ¿Cuándo tiene problemas dentales a qué lugar acude?

Lugar	Responsable	Porcentaje
Consultorio	138	52,47%
Clínica Privada	29	11,03%
Centro de Salud	87	33,08%
Otro	9	3,42%
Total	263	100%

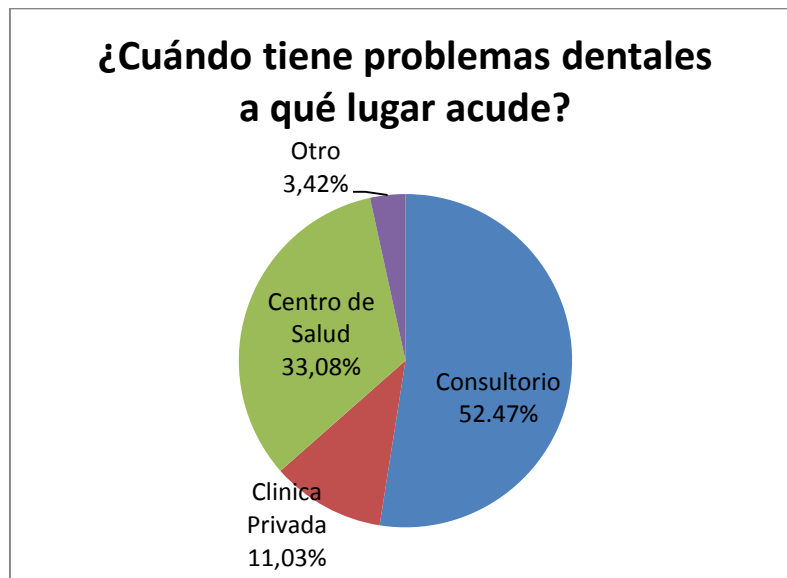


Tabla 3 Lugar a donde acude cuando tiene problemas dentales

Elaborado por: El autor

Fuente: Investigación de campo

INTERPRETACION:

Las personas que asisten a consultorios odontológicos son más de la mitad de los encuestados, a centros de salud es el 33,08%, a clínicas privadas es el 11,03% y el 3,42 % a otros lugares como es el hospital municipal.

Pregunta 4.- Califique en orden de importancia cuales son los factores para la decisión del lugar donde se hace atender.

Factores	Responsable	Porcentaje
Cercanía	64	24,33%
Atención	142	53,99%
Precio	16	6,08%
Especialidades con que cuenta	31	11,79%
Recomendación de alguien	10	3,80%
Total	263	100%

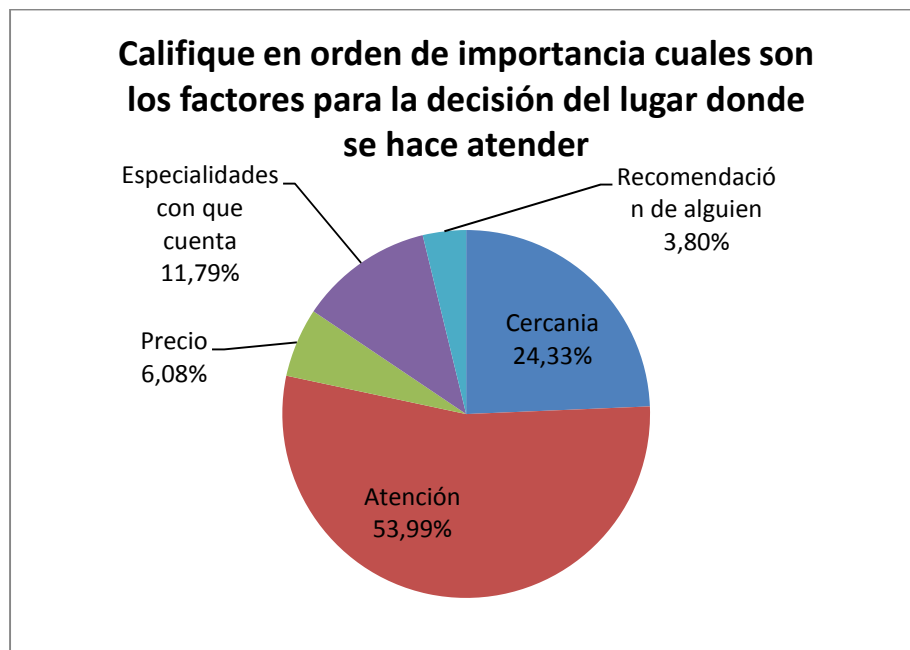


Tabla 4 Orden de importancia de los factores para asistir al odontólogo

Elaborado por: El autor

Fuente: Investigación de campo

INTERPRETACION:

El factor que influye al tomar la decisión es atención con el 53,99%, cercanía con el 24,33%, especialidades con que cuentan es el 11,79%, precio es el 6,08%, recomendación de alguien es el 3,80%.

Pregunta 5.- ¿Siente que el centro donde acude llena sus expectativas?

Expectativas	Responsable	Porcentaje
SI	206	78,33%
No	57	21,67%
Total	263	100%



Tabla 5 Expectativas del centro donde asiste

Elaborado por: El autor

Fuente: Investigación de campo

INTERPRETACION:

El 78,33% de las personas encuestas se siente a gusto mientras que el 21,67% se encuentran insatisfechas.

Pregunta 6.- Por un servicio odontológico completo y de calidad estaría dispuesto a pagar un precio:

Precio por un servicio odontológico	Responsable	Porcentaje
Bajo	31	11,79%
Medio	171	65,02%
Alto	61	23,19%
Total	263	100%

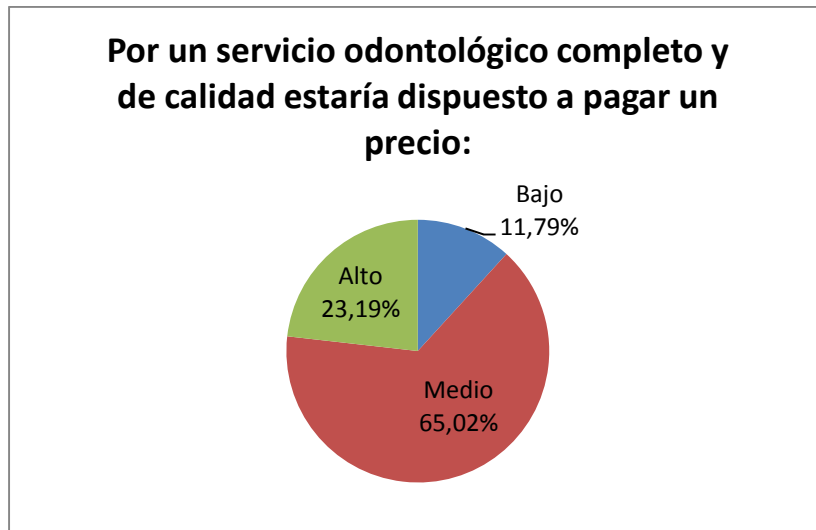


Tabla 6 Precios de un servicio odontológico

Elaborado por: El autor

Fuente: Investigación de campo

INTERPRETACION:

Por el servicio odontológico completo y de calidad estaría el 11,79% dispuesto a pagar un precio bajo, el 23,19% por un precio alto y el 65,02% por un precio medio.

Pregunta 7.- ¿Estaría dispuesto a pagar por un seguro odontológico para usted y/o su familia?

Pagar Seguro	Responsable	Porcentaje
SI	213	80,99%
No	50	19,01%
Total	263	100%

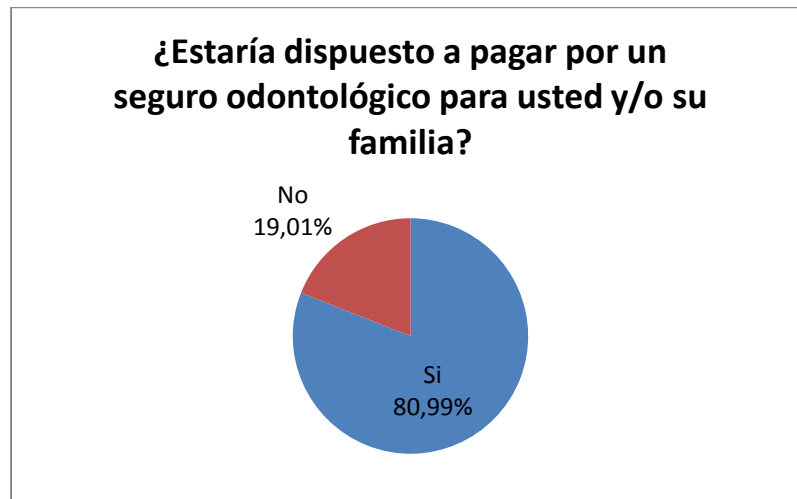


Tabla 7 Seguro Odontológico

Elaborado por: El autor

Fuente: Investigación de campo

INTERPRETACION:

Por un seguro odontológico están dispuestos a pagar un 80,99% y no pagar el 19,01%.

Pregunta 8.- Si su respuesta fue SI ¿Qué forma de pago preferiría?

Pago	Responsable	Porcentaje
Al contado	177	82,71%
Cheque	4	1,87%
Tarjeta	16	7,48%
Débito Bancario	16	7,48%
Total	213	100%

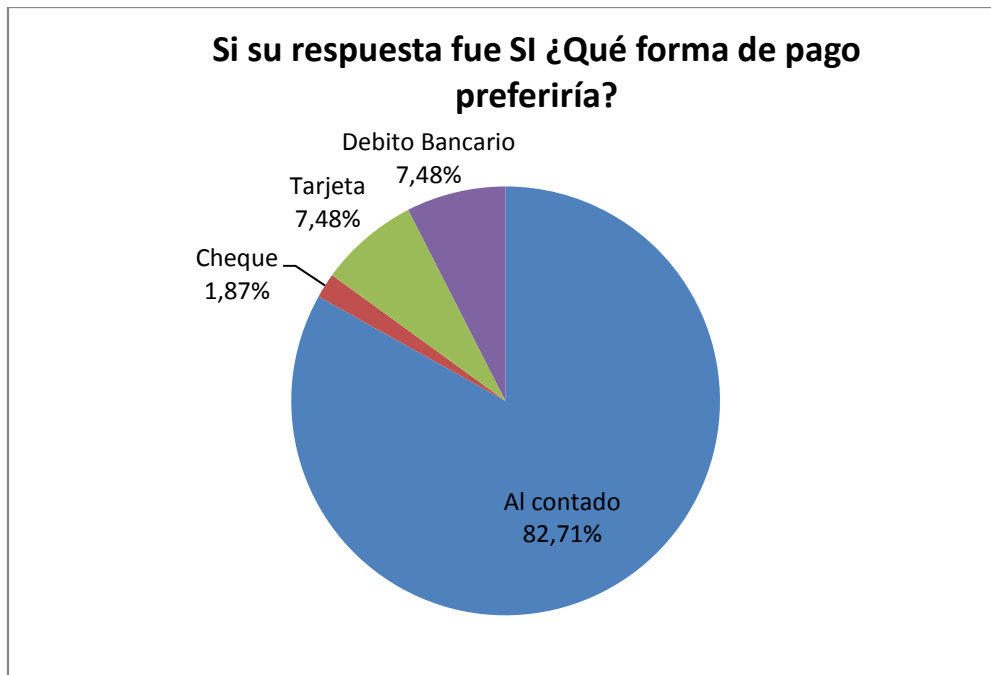


Tabla 8 Formas de pago

Elaborado por: El autor

Fuente: Investigación de campo

INTERPRETACION:

El tipo de pago que predomina es al contado con el 82,71%, con débito bancario el 7,48%, con tarjeta el 7,48% y con cheque el 1,87%.

Pregunta 9.- ¿Por qué medio le gustaría enterarse acerca de nuevos servicios o productos?

Publicidad	Responsable	Porcentaje
Pancartas	109	41,44%
Volantes	112	42,59%
Redes Sociales	42	15,97%
Total	263	100%

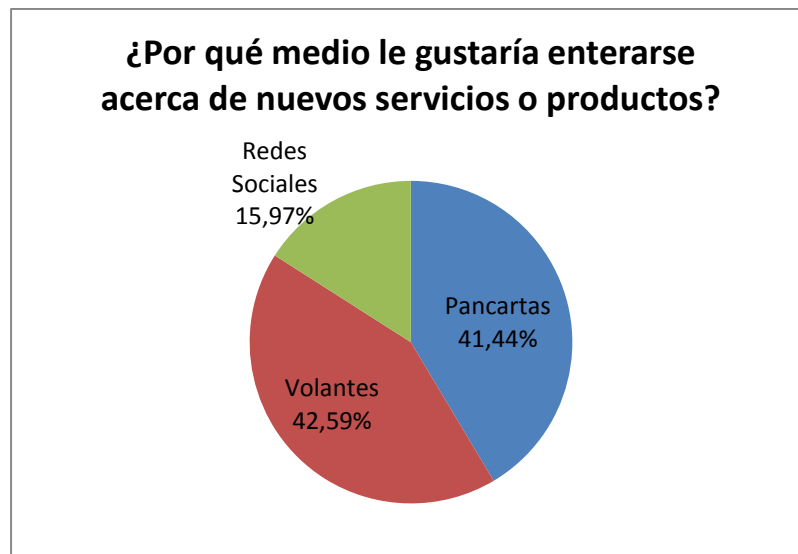


Tabla 9 Medios de publicidad

Elaborado por: El autor

Fuente: Investigación de campo

INTERPRETACION:

El medio de publicidad que predomina es los volantes con el 42,59%, con el 41,44% las pancartas y con el 15,97% las redes sociales.

Pregunta 10.- ¿Qué especialidades le gustaría que tuviera la Clínica Odontología ubicado en Huachi Chico? Ortodoncia, Endodoncia, Implantes, Odontopediatria.

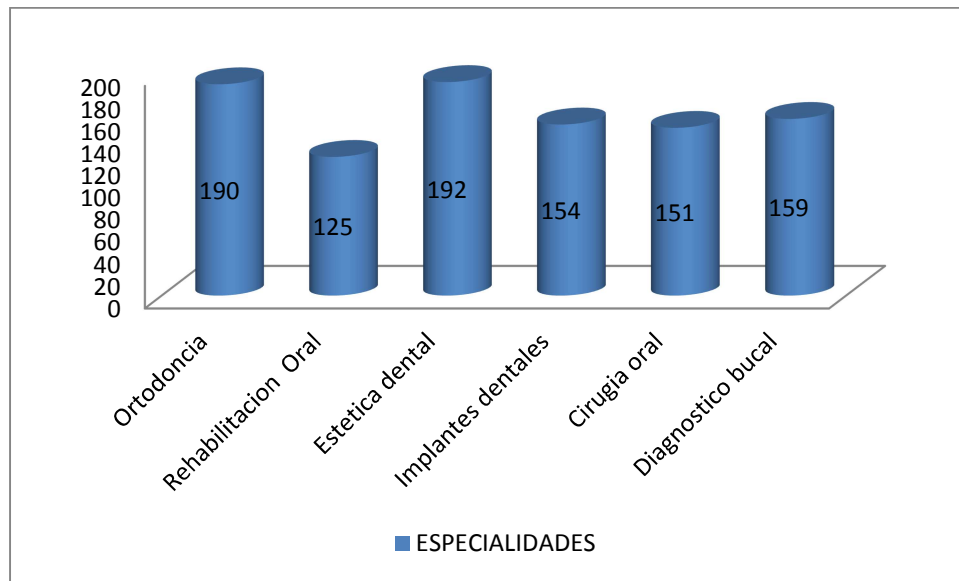


Tabla 10 Especialidades Odontológicas

Elaborado por: El autor

Fuente: Investigación de campo

INTERPRETACION:

Las especialidades propuestas por las personas encuestadas son: Estética Dental, Ortodoncia, Diagnostico Bucal, Implantes dentales según los encuestados.

ENCUESTA

Objetivo.- Obtener datos reales que permitan conocer la respuesta del mercado frente a la creación de una Clínica de Especialidades Odontológicas en el sector de Huachi Chico.

La información que proporcione es confidencial y será utilizada únicamente para fines académicos, por lo que solicitamos responder con toda libertad y sinceridad.

Fecha (día/mes/año): ___/___/___ Recolector _____ Código _____

1.- ¿Con que frecuencia asiste al Odontólogo?

Mensualmente _____ Semestralmente _____ Anualmente _____

2.- ¿Por qué motivo suele visitar al Odontólogo?

Prevención _____ Estética _____ Problemas dentales _____

3.- ¿Cuándo tiene problemas dentales a qué lugar acude?

Consultorio _____ Clínica Privada _____ Centro de salud _____ Otro _____

4.- Califique en orden de importancia cuales son los factores para la decisión del lugar donde se hace atender

Cercanía _____

Atención _____

Precio _____

Especialidades con que cuenta _____

Recomendación de alguien _____

5.- ¿Siente que el centro donde acude llena sus expectativas?

Sí _____ No _____

6.- Por un servicio odontológico completo y de calidad estaría dispuesto a pagar un precio:

Bajo _____ Medio _____ Alto _____

7.- ¿Estaría dispuesto a pagar por un seguro odontológico para usted y/o su familia?

Si _____ No _____ Por qué? _____

8.- Si su respuesta fue SI ¿Qué forma de pago preferiría?

Al contado _____ Cheque _____ Tarjeta _____ Débito Bancario _____

9.- ¿Por qué medio le gustaría enterarse acerca de nuevos servicios o productos?

Pancartas _____ Volantes _____ Redes Sociales _____

10.- ¿Qué especialidades le gustaría que tuviera la Clínica Odontología ubicado en Huachi Chico? Ortodoncia, Endodoncia, Implantes, Odontopediatria.

¡GRACIAS POR SU COLABORACION!

ANEXO 2: PROCESOS

FLUJOGRAMA PROCESO DE COMPRAS:

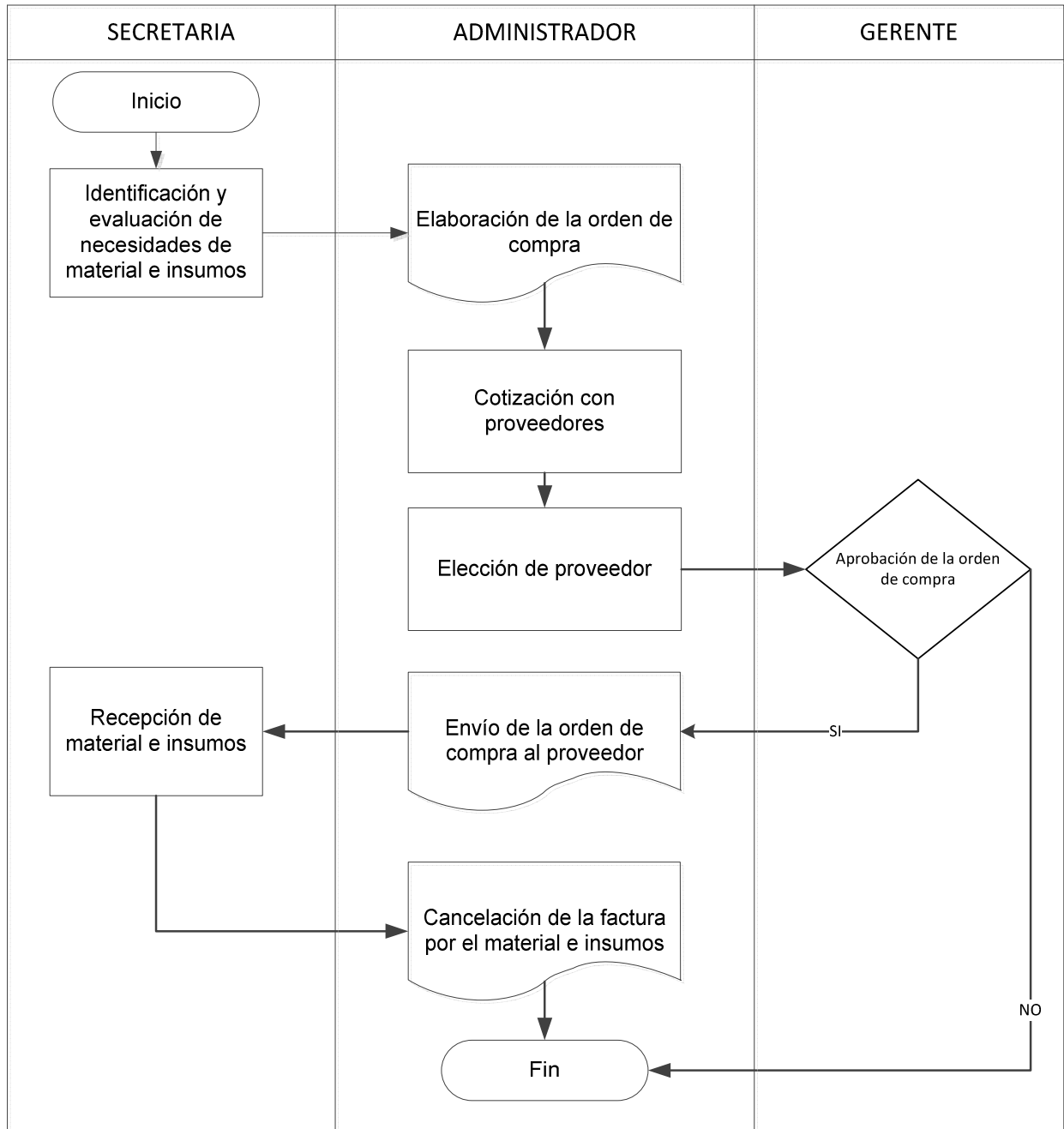


Figura 1 Proceso de compras

Elaborado por: El autor

FLUJOGRAMA PROCESO DE ATENCION AL CLIENTE:

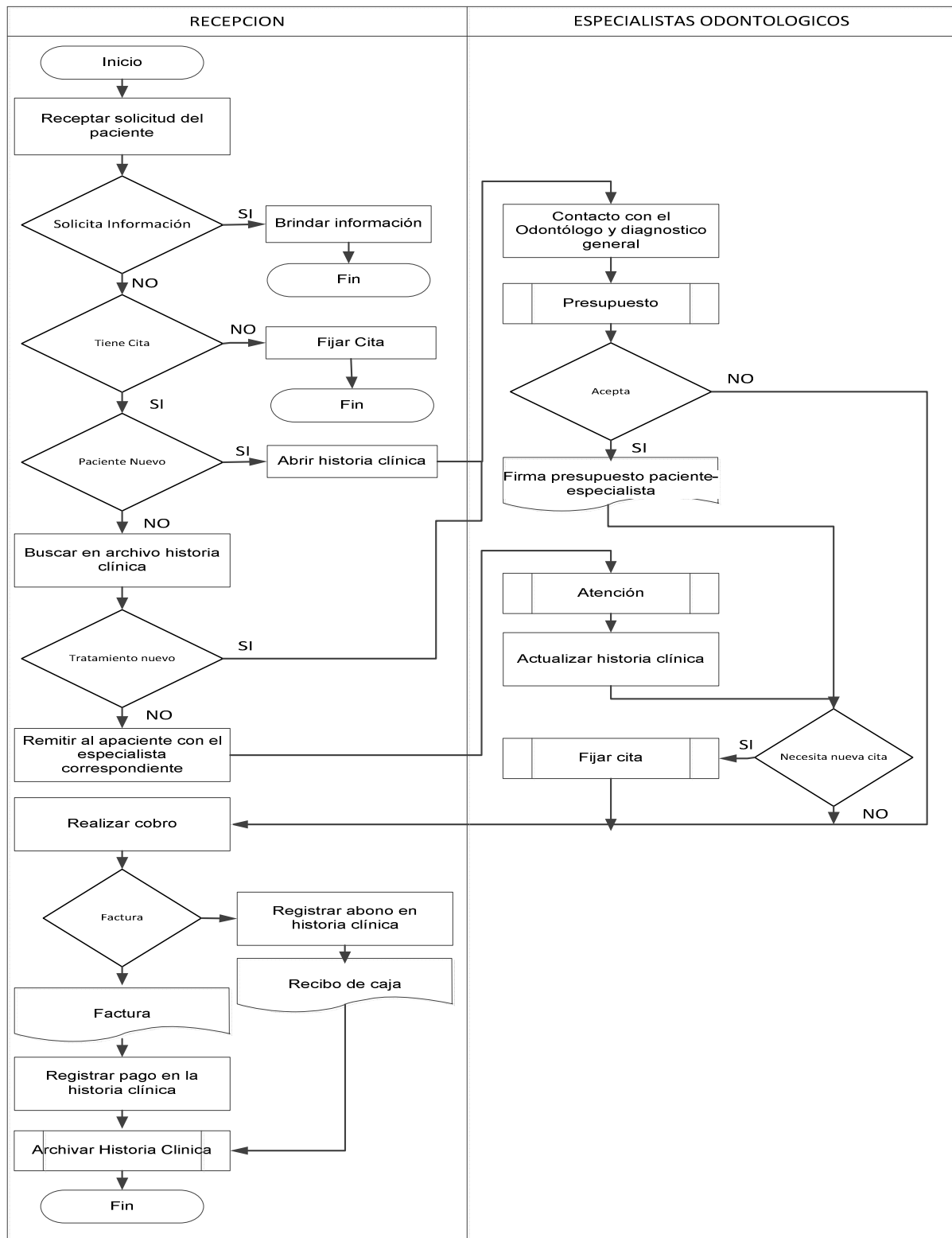


Figura 2 Proceso de atención al cliente

Elaborado por: El autor

ANEXO 3: INSUMOS DE SERVICIOS DE LA CLINICA ODONTOLOGICA

BIENES INMUEBLES:

Item	Detalle	Cant	Valor Unitario	Valor Total	Vida Util
1	Casa 200 m2 de construcción	1	150000	150000	20 años
			Total	150000	

Tabla 3.1 Bienes Inmuebles

Elaborado por: Autor

EQUIPO DE COMPUTO Y SOFTWARE

Item	Detalle	Cant	Valor Unitario	Valor Total	Vida Util
1	Desktop	3	1000	2400	3 años
2	Sistema contable (MONICA)	1	1500	1500	3 años
3	Impresora Epson LX 300+	1	240	240	3 años
4	Impresora canon	1	150	150	3 años
			Total	4290	

Tabla 3.2 Equipo de cómputo y software

Elaborado por: Autor

EQUIPO DE OFICINA Y MOBILIARIO

Item	Detalle	Cant	Valor Unitario	Valor Total	Vida Util
1	Teléfonos inalámbricos	3	60	180	10 años
2	Silla móvil	8	80	640	10 años
3	Silla fija	6	40	240	10 años
4	Taburetes	5	30	150	10 años
5	Sofá tres asientos	3	400	1200	10 años
6	Sofá de dos asientos	2	300	600	10 años
7	Sofá de 1 asiento	4	200	800	10 años
8	Estación completa de trabajo	2	500	1000	10 años
9	Mesa	1	100	100	10 años
10	Archivadores	6	200	1200	10 años
11	Extintor 20 libras	2	100	200	10 años
12	Juguetes	1	100	100	10 años
13	Implementos bioseguridad	1	300	300	10 años
			Total	6710	

Tabla 3.3 Equipo de oficina y mobiliario

Elaborado por: Autor

EQUIPO E INSTRUMENTAL ODONTOLÓGICO:

Item	Detalle	Cant	Valor Unitario	Valor Total	Vida Util
1	Sillón Kavo	4	5500	22000	10 años
2	Esterilizadora autoclave	2	3200	6400	10 años
3	Compresor 5 HP	1	2000	2000	10 años
4	Rayos X pedestal† chaleco plomo	1	3000	3000	10 años
5	Ultrasonido – scalex	4	800	3200	10 años
6	Purificador ozono mágico	1	800	800	10 años
7	Horno de ceromero Kerr	1	5200	5200	10 años
8	Lámpara de luz led	3	600	1800	10 años
9	Ultrasonido para esterilización	1	500	500	10 años
10	Vibrador para yeso	1	500	500	10 años
11	Laser terapéutico para tejidos blandos	2	15000	30000	10 años
12	Instrumental básico	3	2000	6000	10 años
13	Instrumental para cirugía e implantes	1	8000	8000	10 años
14	Instrumental para manipular resina	1	1000	1000	10 años
15	Motor para implantes	1	4000	4000	10 años
16	Trimadora	1	500	500	10 años
17	Cámara intraoral	4	700	2800	10 años
18	Pantalla para sillón	4	700	2800	10 años
19	Radio visiografo	1	4000	4000	10 años
20	Localizadora Apical	1	1000	1000	10 años
21	Sistema rotatorio para endodoncia	1	1500	1500	10 años
22	Instrumental para endodoncia	1	1500	1500	10 años
23	Instrumental para periodoncia	1	1500	1500	10 años
24	Instrumental para rehabilitación oral	1	4000	4000	10 años
25	Kit fotográfico	1	3000	3000	10 años
26	Instrumental para ortodoncia	1	2000	2000	10 años
27	Sistema de entretenimiento para pacientes	3	500	1500	10 años
28	Sistema de luz cielitica para cirugía	1	4000	4000	10 años
29	Motor para cirugía	1	3000	3000	10 años
30	Sistema de blanqueamiento laser	1	3000	3000	10 años
				Total	130500

Tabla 3.4 Equipo e instrumental Odontológico

Elaborado por: Autor

SUELDO TRABAJADORES

ROLES DE PAGO

TRABAJADOR	DIAS TRABAJADOS	INGRESOS		EGRESOS		LIQUIDO A RECIBIR
		SUELDO	TOATAL INGRESOS	APORTE PERSONAL AL IESS	TOTAL EGRESOS	
Auxiliar 1	360	4080	4080	380,664	380,664	3699,336
Auxiliar 2	360	4080	4080	380,664	380,664	3699,336
Recepcionista/Contador	360	4080	4080	380,664	380,664	3699,336
Administrador	360	7200	7200	671,76	671,76	6528,24
Gerente	360	10800	10800	1007,64	1007,64	9792,36
TOTALES		30240	30240	2821,392	2821,392	27418,608

TRABAJADOR	TOTAL DE INGRESOS	DECIMO TERCERO SUELDO	DECIMO CUARTO SUELDO	VACACIONES	FONDOS DE RESERVA	APORTE PATRONAL 12,15	TOTAL PROVISION
Auxiliar 1	4080	340	340	170	339,864	495,72	5765,584
Auxiliar 2	4080	340	340	170	339,864	495,72	5765,584
Recepcionista-Contador	4080	340	340	170	339,864	495,72	5765,584
Administrador	7200	600	340	300	599,76	874,8	9914,56
Gerente	10800	900	340	450	899,64	1312,2	14701,84
TOTALES	30240	2520	1700	1260	2518,992	3674,16	41913,152

TRABAJADOR	AÑO 1				
	LIQUIDO A RECIBIR	DECIMO TERCER SUELDO	DECIMO CUARTO SUELDO	APORTE PATRONAL 12,15	TOTAL
OPERATIVO					
Auxiliar 1	3699,336	340	340	495,72	4875,056
Auxiliar 2	3699,336	340	340	495,72	4875,056
Recepcionista/Contador	3699,336	340	340	495,72	4875,056
TOTAL OPERATIVO	11098,008	1020	1020	1487,16	14625,168
ADMINISTRATIVO Y VENTAS					
Administrador	6528,24	600	340	874,8	8343,04
Gerente	9792,36	900	340	1312,2	12344,56
TOTAL ADMINISTRATIVO Y VENTAS	16320,6	1500	680	2187	20687,6

AÑO 2							
TRABAJADOR	LIQUIDO A RECIBIR	DECIMO TERCER SUELDO	DECIMO CUARTO SUELDO	VACACIONES	FONDOS DE RESERVA	APORTE PATRONAL 12,15	TOTAL
OPERATIVO							
Auxiliar 1	3699,336	340	340	170	339,864	495,72	5384,92
Auxiliar 2	3699,336	340	340	170	339,864	495,72	5384,92
Recepcionista-Contador	3699,336	340	340	170	339,864	495,72	5384,92
TOTAL OPERATIVO	11098,008	1020	1020	510	1019,592	1487,16	16154,76
ADMINISTRATIVO Y VENTAS							
Administrador	6528,24	600	340	300	599,76	874,8	9242,8
Gerente	9792,36	900	340	450	899,64	1312,2	13694,2
TOTAL ADMINISTRATIVO Y VENTAS	16320,6	1500	680	750	1499,4	2187	22937

AÑO 3							
TRABAJADOR	LIQUIDO A RECIBIR	DECIMO TERCER SUELDO	DECIMO CUARTO SUELDO	VACACIONES	FONDOS DE RESERVA	APORTE PATRONAL 12,15	TOTAL
OPERATIVO							
Auxiliar 1	3699,336	340	340	170	339,864	495,72	5384,92
Auxiliar 2	3699,336	340	340	170	339,864	495,72	5384,92
Recepcionista-Contador	3699,336	340	340	170	339,864	495,72	5384,92
TOTAL OPERATIVO	11098,008	1020	1020	510	1019,592	1487,16	16154,76
ADMINISTRATIVO Y VENTAS							
Administrador	6528,24	600	340	300	599,76	874,8	9242,8
Gerente	9792,36	900	340	450	899,64	1312,2	13694,2
TOTAL ADMINISTRATIVO Y VENTAS	16320,6	1500	680	750	1499,4	2187	22937

AÑO 4							
TRABAJADOR	LIQUIDO A RECIBIR	DECIMO TERCER SUELDO	DECIMO CUARTO SUELDO	VACACIONES	FONDOS DE RESERVA	APORTE PATRONAL 12,15	TOTAL
OPERATIVO							
Auxiliar 1	3699,336	340	340	170	339,864	495,72	5384,92
Auxiliar 2	3699,336	340	340	170	339,864	495,72	5384,92
Recepcionista-Contador	3699,336	340	340	170	339,864	495,72	5384,92
TOTAL OPERATIVO	11098,008	1020	1020	510	1019,592	1487,16	16154,76
ADMINISTRATIVO Y VENTAS							
Administrador	6528,24	600	340	300	599,76	874,8	9242,8
Gerente	9792,36	900	340	450	899,64	1312,2	13694,2
TOTAL ADMINISTRATIVO Y VENTAS	16320,6	1500	680	750	1499,4	2187	22937

AÑO 5							
TRABAJADOR	LIQUIDO A RECIBIR	DECIMO TERCER SUELDO	DECIMO CUARTO SUELDO	VACACIONES	FONDOS DE RESERVA	APORTE PATRONAL 12,15	TOTAL
OPERATIVO							
Auxiliar 1	3699,336	340	340	170	339,864	495,72	5384,92
Auxiliar 2	3699,336	340	340	170	339,864	495,72	5384,92
Recepcionista-Contador	3699,336	340	340	170	339,864	495,72	5384,92
TOTAL OPERATIVO	11098,008	1020	1020	510	1019,592	1487,16	16154,76
ADMINISTRATIVO Y VENTAS							
Administrador	6528,24	600	340	300	599,76	874,8	9242,8
Gerente	9792,36	900	340	450	899,64	1312,2	13694,2
TOTAL ADMINISTRATIVO Y VENTAS	16320,6	1500	680	750	1499,4	2187	22937

Tabla 4.5 Sueldo trabajadores

Elaborado por: Autor

PRESTAMO BANCO

	CUOTA INTERES	PAGO	CAPITAL	SALDO	CAPITAL AMORTIZADO
				\$ 150.000,00	
AÑO 1	\$ 17.145,81	\$ 40.295,16	\$ 23.149,35	\$ 126.850,65	\$ 23.149,35
AÑO 2	\$ 14.137,49	\$ 40.295,16	\$ 26.157,67	\$ 100.692,98	\$ 26.157,67
AÑO 3	\$ 10.738,22	\$ 40.295,16	\$ 29.556,94	\$ 71.136,05	\$ 29.556,94
AÑO 4	\$ 6.897,21	\$ 40.295,16	\$ 33.397,94	\$ 37.738,10	\$ 33.397,94
AÑO 5	\$ 2.557,06	\$ 40.295,16	\$ 37.738,10	\$ 0,00	\$ 37.738,10

Tabla 4.6 Amortización Préstamo

Elaborado por: Autor

INSUMOS SERVICIOS:

CONSULTA DIAGNOSTICO

Insumo	Presentación	Precio	Unidad/Porción	Precio x Unidad/Porción	Requerimiento	
					Q	\$
Encident /clorexidina	Galón	\$ 23,00	4000	\$ 0,01	20	\$ 0,12
Eyector de saliva	Funda	\$ 4,50	100	\$ 0,05	1	\$ 0,05
Guantes (Par)	Caja	\$ 12,00	50	\$ 0,24	2	\$ 0,48
Mascarilla	Unidad	\$ 0,30	1	\$ 0,30	0,1	\$ 0,03
Rollos de algodón	Rollo	\$ 8,00	1000	\$ 0,01	10	\$ 0,08
Servilleta grande	Caja	\$ 2,00	150	\$ 0,01	2	\$ 0,03
Servilleta pequeña	Caja	\$ 0,60	50	\$ 0,01	2	\$ 0,02
VALOR TOTAL						\$ 0,80

RESINA SUPERFICIE

Insumos	Presentación	Precio	Unidad/Porción	Precio x Unidad/Porción	Requerimiento	
					Q	\$
Acido Orto fosfórico	Set	\$ 22,60	80	\$ 0,28	1	\$ 0,28
Agujas	Caja	\$ 6,60	100	\$ 0,07	1	\$ 0,07
Anestesia	Caja	\$ 25,20	50	\$ 0,50	1	\$ 0,50
Anestésico Tópico	Frasco	\$ 5,00	200	\$ 0,03	0,5	\$ 0,01
Banda Matriz	Rollo	\$ 1,12	1	\$ 1,12	0,2	\$ 0,22
Blush	Caja	\$ 8,00	100	\$ 0,08	3	\$ 0,24
Cepillo profiláctico	Unidad	\$ 16,00	100	\$ 0,16	1	\$ 0,16
Detector de caries	Frasco	\$ 15,00	200	\$ 0,08	2	\$ 0,15
Discos Soflex para pulir resina	Funda	\$ 27,50	20	\$ 1,38	0,5	\$ 0,69
Eyector de saliva	Funda	\$ 4,50	100	\$ 0,05	1	\$ 0,05
Fresas de grano ultra fino	Unidad	\$ 1,00	10	\$ 0,10	1	\$ 0,10
Fresas diamante (redonda, pera, punta lápiz FF)	Set	\$ 15,00	10	\$ 1,50	1	\$ 1,50

Gasa	Rollo	\$ 7,00	50	\$ 0,14	2	\$ 0,28
Guantes (Par)	Caja	\$ 12,00	50	\$ 0,24	2	\$ 0,48
Mascarilla	Unidad	\$ 0,30	1	\$ 0,30	0,1	\$ 0,03
Papel de articulador	Caja	\$ 36,00	200	\$ 0,18	1	\$ 0,18
Pasta diamond polish	Jeringa	\$ 16,95	1	\$ 16,95	0,05	\$ 0,85
Permaseal	Jeringa	\$ 17,00	10	\$ 1,70	0,5	\$ 0,85
Piedra pómez	Libra	\$ 1,50	454	\$ 0,00	3	\$ 0,01
Bonding	Frasco	\$ 35,00	6	\$ 5,83	0,1	\$ 0,58
Resina Filtek Z350	Jeringa	\$ 50,00	10	\$ 5,00	0,009	\$ 0,05
Resina Flow	Jeringa	\$ 14,50	30	\$ 0,48	1	\$ 0,48
Resina p60 3 M	Jeringa	\$ 40,00	50	\$ 0,80	2	\$ 1,60
Rollos de algodón	Rollo	\$ 8,00	1000	\$ 0,01	10	\$ 0,08
Servilletas grandes	Caja	\$ 2,00	150	\$ 0,01	2	\$ 0,03
Servilletas pequeñas	Caja	\$ 0,60	50	\$ 0,01	2	\$ 0,02
Teflón	Rollo	\$ 0,45	1	\$ 0,45	0,25	\$ 0,11
ceda dental	carrete	\$ 30,00	500	\$ 0,06	10	\$ 0,60
Tiras Millar	Caja	\$ 2,00	100	\$ 0,02	1	\$ 0,02
TOTAL						\$ 10,22

PROFILAXIS Y FLUORIZACION

Insumos	Presentación	Precio	Unidad/Porción	Precio x Unidad/Porción	Requerimiento	
					Q	\$
Algodón	Rollo	\$ 8,00	1000	\$ 0,01	6	\$ 0,05
Cepillo profiláctico	Caja	\$ 16,00	100	\$ 0,16	1	\$ 0,16
Cubetas para fluorización	Unidad	\$ 1,50	1	\$ 1,50	1	\$ 1,50
Encident /clorexidina=	Frasco	\$ 23,00	4000	\$ 0,01	10	\$ 0,06
Eyector de saliva	Funda	\$ 4,50	100	\$ 0,05	1	\$ 0,05
Flour gel	Frasco	\$ 7,00	100	\$ 0,07	1	\$ 0,07
Gomas de caucho	Unidad	\$ 0,25	1	\$ 0,25	1	\$ 0,25
Guantes (Par)	Caja	\$ 12,00	50	\$ 0,24	2	\$ 0,48
Mascarilla	Unidad	\$ 0,30	1	\$ 0,30	0,1	\$ 0,03
Pasta profilactica	Caja	\$ 15,00	100	\$ 0,15	2	\$ 0,30
ceda dental	carrete	\$ 30,00	500	\$ 0,06	20	\$ 1,20
Piedra pómez	Libra	\$ 1,50	454	\$ 0,00	5	\$ 0,02
Revelador de Placa Bacteriana	Frasco	\$ 3,00	20	\$ 0,15	2	\$ 0,30
Servilleta grandes	Caja	\$ 2,00	150	\$ 0,01	2	\$ 0,03
Servilleta pequeñas	Caja	\$ 0,60	50	\$ 0,01	2	\$ 0,02
VALOR TOTAL						\$ 1,90

CORONA PORCELANA PURA

Insumos	Presentación	Precio	Unidad/Porción	Precio X Unidad/Porción	Requerimiento	
					Q	\$
Ácido Fluorhídrico	Jeringa	\$ 18,00	50	\$ 0,36	2	\$ 0,72
Acrílico polvo/líquido para Provisional # 62, 63	Funda	\$ 2,00	30	\$ 0,07	2	\$ 0,13
piedra pómez	libra	\$ 1,50	454	\$ 0,00	4	\$ 0,01
Agujas	Caja	\$ 6,60	100	\$ 0,07	1	\$ 0,07
Alginato	Funda	\$ 7,00	60	\$ 0,12	2	\$ 0,23
Anestesia	Caja	\$ 16,50	50	\$ 0,33	1	\$ 0,33
Anestésico Tópico	Frasco	\$ 5,00	200	\$ 0,03	1	\$ 0,03
ceda dental	carrete	\$ 30,00	500	\$ 0,06	10	\$ 0,60
Blush	Caja	\$ 4,80	100	\$ 0,05	2	\$ 0,10
Dical / Kerr	Caja	\$ 25,00	24	\$ 1,04	0,5	\$ 0,52
Eyector de salida	Funda	\$ 4,50	100	\$ 0,05	3	\$ 0,14
Fresa de diamante para tallado	Unidad	\$ 2,00	5	\$ 0,40	1	\$ 0,40
Guantes	Caja	\$ 12,00	50	\$ 0,24	2	\$ 0,48
Hilo retractor	Frasco	\$ 17,00	30	\$ 0,57	2	\$ 1,13
Ionómero de cementación/U 200,	Set	\$ 120,00	50	\$ 2,40	2	\$ 4,80
Kit pastas de Caucho, adhesión	Caja	\$ 90,00	3	\$ 30,00	0,3	\$ 9,00
Mascarilla	Unidad	\$ 0,30	1	\$ 0,30	1	\$ 0,30
Oxido de Aluminio	Libra	\$ 30,00	300	\$ 0,10	1	\$ 0,10
Papel de articular	Rollo	\$ 2,50	100	\$ 0,03	3	\$ 0,08
Pasta para registro de mordida	Set	\$ 80,00	2	\$ 40,00	0,01	\$ 0,40
Piedra porcelana	Set	\$ 4,00	10	\$ 0,40	1	\$ 0,40
Piedras para pulir acrílico	Caja	\$ 70,00	50	\$ 1,40	0,3	\$ 0,42
Rollos de algodón	Funda	\$ 8,00	1000	\$ 0,01	10	\$ 0,08
Servilleta grandes	Caja	\$ 2,00	150	\$ 0,01	10	\$ 0,13
Servilleta pequeñas	Caja	\$ 0,60	50	\$ 0,01	10	\$ 0,12
Silano	Jeringa	\$ 18,00	50	\$ 0,36	1	\$ 0,36
Single bond	Frasco	\$ 35,00	6	\$ 5,83	0,2	\$ 1,17
Vaselina	Frasco	\$ 1,50	300	\$ 0,01	1	\$ 0,01
Yeso piedra	Libra	\$ 1,00	5	\$ 0,20	1	\$ 0,20
VALOR TOTAL						\$ 21,51

CORONA METAL + PORCELANA

Insumos	Presentación	Precio	Unidad/Porción	Precio x Unidad/Porción	Requerimiento	
					Q	\$
Acrílico polvo/líquido para Provisional # 62, 63	Funda	\$ 2,00	30	\$ 0,07	1	\$ 0,07
Agujas	Caja	\$ 6,60	100	\$ 0,07	1	\$ 0,07
Alginato	Funda	\$ 7,00	60	\$ 0,12	1	\$ 0,12
Anestesia	Caja	\$ 25,20	50	\$ 0,50	1	\$ 0,50
Anestésico Tópico	Frasco	\$ 5,00	200	\$ 0,03	1	\$ 0,03
ceda dental	carrete	\$ 30,00	500	\$ 0,06	10	\$ 0,60
Blush	Caja	\$ 4,80	100	\$ 0,05	2	\$ 0,10
Cera rosada base	Unidad	\$ 0,50	1	\$ 0,50	1	\$ 0,50
Cubetas	Kit	\$ 26,50	3	\$ 8,83	0,02	\$ 0,18
Dical /Kerr	Set	\$ 22,00	20	\$ 1,10	0,5	\$ 0,55
Disco metal	Set	\$ 4,00	10	\$ 0,40	1	\$ 0,40
Eyector de saliva	Funda	\$ 4,50	100	\$ 0,05	3	\$ 0,14
Fresa de diamante para tallado	Unidad	\$ 2,00	5	\$ 0,40	3	\$ 1,20
Guantes	Caja	\$ 12,00	50	\$ 0,24	2	\$ 0,48
Hemostático	jeringa	\$ 8,00	10	\$ 0,80	0,2	\$ 0,16
Hilo retractor	Frasco	\$ 14,00	100	\$ 0,14	1	\$ 0,14
Ionómero de cementación/relay Luting	Set	\$ 50,00	50	\$ 1,00	1	\$ 1,00
Kit pastas de Caucho, adhesión	Caja	\$ 90,00	3	\$ 30,00	0,3	\$ 9,00
Mascarilla	Unidad	\$ 0,30	1	\$ 0,30	1	\$ 0,30
Oxido de Aluminio	Libra	\$ 10,50	454	\$ 0,02	40	\$ 0,93
Papel de articular	Rollo	\$ 2,50	100	\$ 0,03	3	\$ 0,08
Pasta para registro de mordida	Set	\$ 80,00	2	\$ 40,00	0,01	\$ 0,40
Piedra porcelana	Set	\$ 4,00	10	\$ 0,40	0,5	\$ 0,20
Piedras para pulir acrílico	Unidad	\$ 1,30	1	\$ 1,30	0,2	\$ 0,26
Provicol	Set	\$ 25,00	80	\$ 0,31	1	\$ 0,31
Rollos de algodón	Funda	\$ 8,00	1000	\$ 0,01	10	\$ 0,08
Servilleta grandes	Caja	\$ 2,00	150	\$ 0,01	10	\$ 0,13
Servilleta pequeñas	Caja	\$ 0,60	50	\$ 0,01	10	\$ 0,12
Vaselina /Petrolato	Frasco	\$ 1,50	300	\$ 0,01	1	\$ 0,01
Yeso piedra	Libra	\$ 1,00	5	\$ 0,20	1	\$ 0,20
VALOR TOTAL						\$ 18,23

BLANQUIAMIENTO VITAL

Insumos	Presentación	Precio	Unidad/Porción	Precio x Unidad/Porción	Requerimiento	
					Q	\$
Acetato	Unidad	\$ 6,00	2	\$ 3,00	2	\$ 6,00
Alginato	Funda	\$ 6,00	50	\$ 0,12	3	\$ 0,36
Cepillo profiláctico	Caja	\$ 16,00	100	\$ 0,16	1	\$ 0,16
Eyector de Saliva	Funda	\$ 4,50	100	\$ 0,05	3	\$ 0,14
Fluoropal	Set	\$ 10,00	1	\$ 10,00	0,2	\$ 2,00
Guantes	Caja	\$ 12,00	50	\$ 0,24	2	\$ 0,48
Mascarilla	Unidad	\$ 0,30	1	\$ 0,30	1	\$ 0,30
Opalesence 35%	Set	\$ 35,00	2	\$ 17,50	2	\$ 35,00
Piedra Pómez	Libra	\$ 1,50	454	\$ 0,00	5	\$ 0,02
Rollos de algodón	Rollo	\$ 8,00	1000	\$ 0,01	15	\$ 0,12
Servilleta grandes	Caja	\$ 2,00	150	\$ 0,01	10	\$ 0,13
Servilleta pequeñas	Caja	\$ 0,60	50	\$ 0,01	10	\$ 0,12
Ultraez	Jeringa	\$ 7,00	10	\$ 0,70	1	\$ 0,70
Yeso piedra	Libra	\$ 1,00	5	\$ 0,20	1	\$ 0,20
VALOR TOTAL						\$ 45,72

BLANQUIAMIENTO NO VITAL

Insumos	Presentación	Precio	Unidad/Porción	Precio x Unidad/Porción	Requerimiento	
					Q	\$
Cavit o Coltosol	Frasco	\$ 7,90	80	\$ 0,10	4	\$ 0,40
Eyector de Saliva	Funda	\$ 4,50	100	\$ 0,05	4	\$ 0,18
Fresa redonda	Set	\$ 1,00	10	\$ 0,10	1	\$ 0,10
Guantes	Caja	\$ 12,00	50	\$ 0,24	4	\$ 0,96
Ionómero de restauración	Set	\$ 81,00	60	\$ 1,35	1	\$ 1,35
Mascarilla	Unidad	\$ 0,30	1	\$ 0,30	1	\$ 0,30
Opalecense 35 %	Jeringa	\$ 35,00	1	\$ 35,00	0,4	\$ 14,00
Papel de articular	Rollo	\$ 2,00	1000	\$ 0,00	3	\$ 0,01
Rollos de algodón	Rollo	\$ 8,00	1000	\$ 0,01	15	\$ 0,12
Servilleta grandes	Caja	\$ 2,00	150	\$ 0,01	6	\$ 0,08
Servilleta pequeñas	Caja	\$ 0,60	50	\$ 0,01	6	\$ 0,07
VALOR TOTAL						\$ 17,56

ORTODONCIA BRACKETS METALICOS:

Insumos	Presentación	Precio	Unidad/Porción	Precio x Unidad/Porción	Requerimiento	
					Q	\$
Acido Orto fosfórico	Set	\$ 22.60	80	\$ 0.28	5	\$ 1.41
Adhesivo /single bond	Set	\$ 35.00	6	\$ 5.83	0.2	\$ 1.17
Arco Térmico 14	Unidad	\$ 1.16	1	\$ 1.16	2	\$ 2.32

Arco Acero 14	Unidad	\$ 0.70	1	\$ 0.70	2	\$ 1.40
Arco Acero 16	Unidad	\$ 0.70	1	\$ 0.70	2	\$ 1.40
Arco Acero 16 x 22	Unidad	\$ 1.00	1	\$ 1.00	2	\$ 2.00
Arco Acero 17x25	Unidad	\$ 1.00	1	\$ 1.00	2	\$ 2.00
Arco Acero 18	Unidad	\$ 0.70	1	\$ 0.70	2	\$ 1.40
Arco Acero 20	Unidad	\$ 0.70	1	\$ 0.70	2	\$ 1.40
Arco Nitinol 17 x 25	Unidad	\$ 1.16	1	\$ 1.16	2	\$ 2.32
Arco Nitinol 12	Unidad	\$ 1.16	1	\$ 1.16	2	\$ 2.32
Arco Nitinol 14	Unidad	\$ 1.16	1	\$ 1.16	2	\$ 2.32
Arco Nitinol 16	Unidad	\$ 1.16	1	\$ 1.16	2	\$ 2.32
Arco Nitinol 16 x 22	Unidad	\$ 1.16	1	\$ 1.16	2	\$ 2.32
Arco Nitinol 18	Unidad	\$ 1.16	1	\$ 1.16	2	\$ 2.32
Arco Nitinol 19 x 25	Unidad	\$ 1.16	1	\$ 1.16	2	\$ 2.32
Arco Nitinol 20	Unidad	\$ 1.16	1	\$ 1.16	2	\$ 2.32
Arco Térmico 16	Unidad	\$ 1.16	1	\$ 1.16	2	\$ 2.32
Bandas metálicas con tubo	Set	\$ 10.00	4	\$ 2.50	4	\$ 10.00
Brackets metálicos	Set	\$ 30.00	28	\$ 1.07	28	\$ 30.00
Cadena elástica corta	Rollo	\$ 14.73	1000	\$ 0.01	4	\$ 0.06
Cadena Elástica Larga	Unidad	\$ 14.73	1000	\$ 0.01	4	\$ 0.06
Cadena Elástica media	Unidad	\$ 14.73	1000	\$ 0.01	4	\$ 0.06
Cepillo profiláctico	Caja	\$ 16.00	100	\$ 0.16	24	\$ 0.16
Cera	Caja	\$ 5.00	20	\$ 0.25	1	\$ 0.25
Cera Ortodoncia	Caja	\$ 0.60	5	\$ 0.12	0.2	\$ 0.02
Contención	Unidad	\$ 50.00	1	\$ 50.00	1	\$ 50.00
Cuña antirotación	Unidad	\$ 9.00	20	\$ 0.45	4	\$ 1.80
Gasa	Rollo	\$ 7.00	100	\$ 0.07	24	\$ 1.68
Guantes (Par)	Caja	\$ 12.00	50	\$ 0.24	48	\$ 11.52
Hook Grapables	Funda	\$ 8.00	10	\$ 0.80	8	\$ 6.40
Lápiz	Unidad	\$ 2.00	10	\$ 0.20	0.5	\$ 0.10
Ligas 1/2	Funda	\$ 1.00	50	\$ 0.02	2	\$ 0.04
Ligas 1/8	Funda	\$ 1.00	50	\$ 0.02	2	\$ 0.04
Ligas 5/16	Funda	\$ 1.00	50	\$ 0.02	2	\$ 0.04
Ligas separadoras	Funda	\$ 8.00	500	\$ 0.02	4	\$ 0.06
Mascarilla	Unidad	\$ 0.30	1	\$ 0.30	20	\$ 6.00
Módulos elásticos	Funda	\$ 12.00	500	\$ 0.02	700	\$ 16.80
Piedra Pómez	Libra	\$ 1.50	454	\$ 0.00	30	\$ 0.10
Resina para brackets	Jeringa	\$ 24.80	50	\$ 0.50	20	\$ 9.92
Rollos de algodón	Rollo	\$ 8.00	1000	\$ 0.01	30	\$ 0.24
Servilletas grandes	Caja	\$ 2.00	150	\$ 0.01	60	\$ 0.80
Servilletas pequeñas	Caja	\$ 0.60	50	\$ 0.01	70	\$ 0.84
Tubos dobles inferiores	kit	\$ 3.00	2	\$ 1.50	2	\$ 3.00
Tubos triples superiores	Unidad	\$ 3.00	2	\$ 1.50	2	\$ 3.00
Vaselina	Caja	\$ 1.00	100	\$ 0.01	4	\$ 0.04
Yeso	Libra	\$ 1.50	2	\$ 0.75	2	\$ 1.50
VALOR TOTAL						\$ 189.91

ORTODONCIA BRACKETS ESTETICOS

Insumos	Presentación	Precio	Unidad/Porción	Precio x Unidad/Porción	Requerimiento	
					Q	\$
Cepillo Profiláctico	caja	\$ 16.00	100	\$ 0.16	24	\$ 0.16
Acido Orto fosfórico	Set	\$ 22.60	60	\$ 0.38	40	\$ 15.07
Adhesivo /single bond	Set	\$ 37.50	3	\$ 12.50	2	\$ 25.00
Arco Térmico 14	Unidad	\$ 3.00	1	\$ 3.00	2	\$ 6.00
Arco Acero 14	Unidad	\$ 0.70	1	\$ 0.70	2	\$ 1.40
Arco Acero 16	Unidad	\$ 0.70	1	\$ 0.70	2	\$ 1.40
Arco Acero 16 x 22	Unidad	\$ 1.00	1	\$ 1.00	2	\$ 2.00
Arco Acero 17x25	Unidad	\$ 1.00	1	\$ 1.00	2	\$ 2.00
Arco Acero 18	Unidad	\$ 0.70	1	\$ 0.70	2	\$ 1.40
Arco Acero 20	Unidad	\$ 0.70	1	\$ 0.70	2	\$ 1.40
Arco Nitinol 17 x 25	Unidad	\$ 3.00	1	\$ 3.00	2	\$ 6.00
Arco Nitinol 12	Unidad	\$ 3.00	1	\$ 3.00	2	\$ 6.00
Arco Nitinol 14	Unidad	\$ 3.00	1	\$ 3.00	2	\$ 6.00
Arco Nitinol 16	Unidad	\$ 3.00	1	\$ 3.00	2	\$ 6.00
Arco Nitinol 16 x 22	Unidad	\$ 3.00	1	\$ 3.00	2	\$ 6.00
Arco Nitinol 18	Unidad	\$ 3.00	1	\$ 3.00	2	\$ 6.00
Arco Nitinol 19 x 25	Unidad	\$ 3.00	1	\$ 3.00	2	\$ 6.00
Arco Nitinol 20	Unidad	\$ 3.00	1	\$ 3.00	2	\$ 6.00
Arco Térmico 16	Unidad	\$ 3.00	1	\$ 3.00	2	\$ 6.00
Bandas metálicas	Set	\$ 150.00	200	\$ 0.75	4	\$ 3.00
Brackets de porcelana	Set	\$ 200.00	28	\$ 7.14	28	\$ 200.00
Cadena elástica corta	Rollo	\$ 14.73	1000	\$ 0.01	4	\$ 0.06
Cadena Elástica Larga	Unidad	\$ 14.73	1000	\$ 0.01	4	\$ 0.06
Cadena Elástica media	Unidad	\$ 14.73	1000	\$ 0.01	4	\$ 0.06
Cera	Caja	\$ 5.00	20	\$ 0.25	5	\$ 1.25
Cera Ortodoncia	Caja	\$ 0.60	5	\$ 0.12	5	\$ 0.60
Contención	Unidad	\$ 80.00	2	\$ 40.00	2	\$ 80.00
Cuña anti rotación	Unidad	\$ 9.00	20	\$ 0.45	6	\$ 2.70
Gasa	Rollo	\$ 7.00	100	\$ 0.07	30	\$ 2.10
Guantes (Par)	Caja	\$ 12.00	50	\$ 0.24	48	\$ 11.52
Hook Grapables	Funda	\$ 8.00	10	\$ 0.80	8	\$ 6.40
Lápiz	Unidad	\$ 2.00	10	\$ 0.20	0.5	\$ 0.10
Ligas 1/2	Funda	\$ 1.00	50	\$ 0.02	50	\$ 1.00
Ligas 1/8	Funda	\$ 1.00	50	\$ 0.02	10	\$ 0.20
Ligas 5/16	Funda	\$ 1.00	50	\$ 0.02	50	\$ 1.00
Ligas separadoras	Funda	\$ 8.00	500	\$ 0.02	4	\$ 0.06
Mascarilla	Unidad	\$ 0.30	1	\$ 0.30	20	\$ 6.00
Módulos elásticos	Funda	\$ 12.00	500	\$ 0.02	700	\$ 16.80
Piedra Pómez	Libra	\$ 1.50	454	\$ 0.00	30	\$ 0.10

Resina para brackets	Jeringa	\$ 24.80	50	\$ 0.50	20	\$ 9.92
Rollos de algodón	Rollo	\$ 8.00	1000	\$ 0.01	500	\$ 4.00
Servilletas grandes	Caja	\$ 2.00	150	\$ 0.01	60	\$ 0.80
Servilletas pequeñas	Caja	\$ 0.60	50	\$ 0.01	70	\$ 0.84
Tubos dobles inferiores	kit	\$ 3.00	2	\$ 1.50	2	\$ 3.00
Tubos triples superiores	Unidad	\$ 3.00	2	\$ 1.50	2	\$ 3.00
Vaselina	Caja	\$ 1.00	100	\$ 0.01	4	\$ 0.04
Yeso	Libra	\$ 1.50	2	\$ 0.75	2	\$ 1.50
VALOR TOTAL						\$ 465.78

SELLANTES DE FOSAS Y FISURAS

Insumos	Presentación	Precio	Unidad/Porción	Precio x Unidad/Porción	Requerimiento	
					Q	\$
Piedra Pómez	Libra	\$ 1.50	454	\$ 0.00	10	\$ 0.03
Acido Orto fosfórico	Set	\$ 22.60	80	\$ 0.28	1	\$ 0.28
Adhesivo /single bond	Set	\$ 35.00	6	\$ 5.83	0.1	\$ 0.58
Eyector de saliva	Funda	\$ 4.50	100	\$ 0.05	1	\$ 0.05
Fresa redonda	Unidad	\$ 1.00	5	\$ 0.20	1	\$ 0.20
Mascarilla	Unidad	\$ 0.30	1	\$ 0.30	1	\$ 0.30
Rollos de algodón	Rollo	\$ 8.00	1000	\$ 0.01	30	\$ 0.24
Sellante Ultradent XT	Jeringa	\$ 25.00	20	\$ 1.25	2	\$ 2.50
Servilletas grandes	Caja	\$ 2.00	150	\$ 0.01	1	\$ 0.01
Servilletas pequeñas	Caja	\$ 0.60	50	\$ 0.01	2	\$ 0.02
VALOR TOTAL						\$ 4.22

CIRUJIA ESTANDAR

Insumos	Presentación	Precio	Unidad/Porción	Precio x Unidad/Porción	Requerimiento	
					Q	\$
Agujas	Caja	\$ 9.00	100	\$ 0.09	1	\$ 0.09
Anestesia Spray	Frasco	\$ 16.00	15	\$ 1.07	1	\$ 1.07
Anestésico	Caja	\$ 25.00	50	\$ 0.50	2	\$ 1.00
Bisturí 15	Unidad	\$ 0.20	1	\$ 0.20	1	\$ 0.20
Campos	Caja	\$ 4.00	4	\$ 1.00	1	\$ 1.00
Eyector de Saliva	Funda	\$ 4.50	100	\$ 0.05	1	\$ 0.05
Fresa secrea	Unidad	\$ 13.00	1	\$ 13.00	1	\$ 13.00
Gasa	Rollo	\$ 7.00	50	\$ 0.14	5	\$ 0.70
Guantes	par	\$ 2.50	2	\$ 1.25	2	\$ 2.50
Hemostático	Frasco	\$ 7.00	50	\$ 0.14	1	\$ 0.14
Hilo Sutura	Unidad	\$ 2.50	1	\$ 2.50	1	\$ 2.50
Jeringa hipodérmica	Unidad	\$ 0.30	1	\$ 0.30	1	\$ 0.30
agua destilada	galón	\$ 5.00	4000	\$ 0.00	20	\$ 0.03
Mascarilla	Unidad	\$ 0.30	1	\$ 0.30	2	\$ 0.60

Servilletas grandes	Caja	\$ 2.00	150	\$ 0.01	6	\$ 0.08
Servilletas pequeñas	Caja	\$ 0.60	50	\$ 0.01	6	\$ 0.07
VALOR TOTAL						\$ 23.32

EXODONCIA

Insumos	Presentación	Precio	Unidad/Porción	Precio x Unidad/Porción	Requerimiento	
					Q	\$
Agujas	Caja	\$ 9.00	100	\$ 0.09	1	\$ 0.09
Anestesia	Caja	\$ 25.00	50	\$ 0.50	1	\$ 0.50
Anestesia tópico	Caja	\$ 5.00	200	\$ 0.03	1	\$ 0.03
Eyector de saliva	Funda	\$ 4.50	100	\$ 0.05	1	\$ 0.05
Gasa	Rollo	\$ 7.00	50	\$ 0.14	6	\$ 0.84
Guantes	Caja	\$ 12.00	50	\$ 0.24	2	\$ 0.48
Hemostático	Frasco	\$ 7.00	50	\$ 0.14	1	\$ 0.14
agua destilada	Galón	\$ 5.00	4000	\$ 0.00	20	\$ 0.03
Jeringa hipodérmica	Unidad	\$ 0.30	1	\$ 0.30	1	\$ 0.30
Mascarilla	Unidad	\$ 0.30	1	\$ 0.30	1	\$ 0.30
Servilleta grandes	Caja	\$ 2.00	150	\$ 0.01	4	\$ 0.05
Servilleta pequeñas	Caja	\$ 0.60	50	\$ 0.01	4	\$ 0.05
VALOR TOTAL						\$ 2.85

ENDODONCIA

Insumos	Presentación	Precio	Unidad/Porción	Precio x Unidad/Porción	Requerimiento	
					Q	\$
Agujas	Caja	\$ 9.00	100	\$ 0.09	2	\$ 0.18
Agujas 27G	Unidad	\$ 8.00	100	\$ 0.08	1	\$ 0.08
Aislamiento	Caja	\$ 15.00	50	\$ 0.30	1	\$ 0.30
Clams	Caja	\$ 150.00	15	\$ 10.00	0.05	\$ 0.50
Anestesia	Caja	\$ 25.00	50	\$ 0.50	1.5	\$ 0.75
Anestesia Tópico	Frasco	\$ 5.00	200	\$ 0.03	0.5	\$ 0.01
Apexil (Sealapex) obturador de conducto	Set	\$ 31.40	50	\$ 0.63	3	\$ 1.88
Coltosol	Frasco	\$ 7.00	50	\$ 0.14	3	\$ 0.42
condensador digital	Caja	\$ 15.00	4	\$ 3.75	0.1	\$ 0.38
Conos de gutapercha 15 / 40	Set	\$ 12.00	120	\$ 0.10	2	\$ 0.20
Conos accesorios	set	\$ 15.00	60	\$ 0.25	10	\$ 2.50
Conos de papel (15-40)	Set	\$ 12.00	120	\$ 0.10	8	\$ 0.80
Hipoclorito de sodio	Frasco	\$ 10.00	4000	\$ 0.00	50	\$ 0.13
Encident Gel (clorexidina)(20 ml*conducto)	Frasco	\$ 10.00	190	\$ 0.05	2	\$ 0.11
Eyector de Saliva	Funda	\$ 4.50	100	\$ 0.05	3	\$ 0.14

Fresa endo Z	Set	\$ 6.00	1	\$ 6.00	1	\$ 6.00
Fresa redonda	Set	\$ 1.20	1	\$ 1.20	1	\$ 1.20
Guantes	Caja	\$ 12.00	50	\$ 0.24	2	\$ 0.48
Hidróxido de calcio (Ultracal) desinfectante canal	Frasco	\$ 8.00	500	\$ 0.02	0.5	\$ 0.01
Jeringuilla 5 ml	Unidad	\$ 0.10	1	\$ 0.10	1	\$ 0.10
Lima común k	Caja	\$ 13.00	6	\$ 2.17	2	\$ 4.33
Lima Flexofile	Caja	\$ 13.00	6	\$ 2.17	2	\$ 4.33
Limas pre serie 6, 8, 10	Caja	\$ 13.00	6	\$ 2.17	2	\$ 4.33
Mascarilla	Unidad	\$ 0.30	1	\$ 0.30	3	\$ 0.90
Permaflo	Frasco	\$ 15.00	15	\$ 1.00	1	\$ 1.00
Pulperil	Frasco	\$ 15.00	100	\$ 0.15	1	\$ 0.15
Rollos de algodón	Rollo	\$ 8.00	1000	\$ 0.01	20	\$ 0.16
Servilleta grandes	Caja	\$ 2.00	150	\$ 0.01	3	\$ 0.04
Servilleta pequeñas	Caja	\$ 0.60	50	\$ 0.01	6	\$ 0.07
Tira nervios	Caja	\$ 10.00	20	\$ 0.50	3	\$ 1.50
VALOR TOTAL						\$ 32.98

PROTESIS TOTAL POLICROMADO

Insumos	Presentación	Precio	Unidad/Porción	Precio x Unidad/Porción	Requerimiento	
					Q	\$
Acrílico transparente	Funda	\$ 2.50	30	\$ 0.08	30	\$ 2.50
Acrílico líquido	frasco	\$ 2.50	20	\$ 0.13	10	\$ 1.25
Alcohol industrial	Frasco	\$ 4.00	100	\$ 0.04	4	\$ 0.16
Eyector de Saliva	Funda	\$ 4.50	100	\$ 0.05	3	\$ 0.14
Alginato	Funda	\$ 8.50	50	\$ 0.17	8	\$ 1.36
Cera rosada	Unidad	\$ 1.00	1	\$ 1.00	3	\$ 3.00
Costo dientes policromados	Set	\$ 50.00	1	\$ 50.00	1	\$ 50.00
Godiva verde	Barra	\$ 2.00	1	\$ 2.00	2	\$ 4.00
Guantes (Par)	Caja	\$ 6.00	50	\$ 0.12	6	\$ 0.72
Mascarilla	Unidad	\$ 0.30	1	\$ 0.30	2	\$ 0.60
Pasta caucho mediana o zinquenolica	Caja	\$ 39.00	20	\$ 1.95	2	\$ 3.90
Servilleta grandes	Caja	\$ 2.00	150	\$ 0.01	3	\$ 0.04
Servilleta pequeñas	Caja	\$ 0.60	50	\$ 0.01	6	\$ 0.07
Yeso	Libra	\$ 1.50	4	\$ 0.38	4	\$ 1.50
VALOR TOTAL						\$ 67.74

PROTESIS TOTAL ACRILICO

Insumos	Presentación	Precio	Unidad/Porción	Precio x Unidad/Porción	Requerimiento	
					Q	\$
Acrílico transparente	Funda	\$ 2.00	30	\$ 0.07	3	\$ 0.20
Acrílico liquido	Frasco	\$ 2.50	20	\$ 0.13	10	\$ 1.25
Alcohol industrial	Frasco	\$ 4.00	100	\$ 0.04	2	\$ 0.08
Eyector de Saliva	Funda	\$ 4.50	100	\$ 0.05	3	\$ 0.14
Alginato	Funda	\$ 8.50	20	\$ 0.43	2	\$ 0.85
Cera rosada	Unidad	\$ 1.00	1	\$ 1.00	3	\$ 3.00
Costo dientes Acrílico	Set	\$ 35.00	1	\$ 35.00	1	\$ 35.00
Godiva verde	Barra	\$ 2.00	1	\$ 2.00	2	\$ 4.00
Guantes (Par)	Caja	\$ 12.00	50	\$ 0.24	6	\$ 1.44
Mascarilla	Unidad	\$ 0.30	1	\$ 0.30	2	\$ 0.60
Pasta caucho mediana	Caja	\$ 39.00	20	\$ 1.95	2	\$ 3.90
Servilleta grandes	Caja	\$ 2.00	150	\$ 0.01	3	\$ 0.04
Servilleta pequeñas	Caja	\$ 0.60	50	\$ 0.01	6	\$ 0.07
Yeso	Libra	\$ 1.50	4	\$ 0.38	4	\$ 1.50
VALOR TOTAL						\$ 52.07

PROTESIS TOTAL REMOVIBLE

Insumos	Presentación	Precio	Unidad/Porción	Precio x Unidad/Porción	Requerimiento	
					Q	\$
Acrílico transparente	Funda	\$ 2.00	30	\$ 0.07	3	\$ 0.20
Acrílico liquido	Frasco	\$ 2.50	20	\$ 0.13	10	\$ 1.25
Alcohol industrial	Frasco	\$ 4.00	100	\$ 0.04	2	\$ 0.08
Eyector de Saliva	Funda	\$ 4.50	100	\$ 0.05	3	\$ 0.14
Alginato	Funda	\$ 8.50	20	\$ 0.43	2	\$ 0.85
Cera rosada	Unidad	\$ 1.00	1	\$ 1.00	3	\$ 3.00
Costo dientes Acrílico	Set	\$ 35.00	1	\$ 35.00	1	\$ 35.00
Godiva verde	Barra	\$ 2.00	1	\$ 2.00	2	\$ 4.00
Guantes (Par)	Caja	\$ 12.00	50	\$ 0.24	6	\$ 1.44
Mascarilla	Unidad	\$ 0.30	1	\$ 0.30	3	\$ 0.90
Pasta caucho mediana	Caja	\$ 39.00	50	\$ 0.78	4	\$ 3.12
Servilleta grandes	Caja	\$ 2.00	150	\$ 0.01	3	\$ 0.04
Servilleta pequeñas	Caja	\$ 0.60	50	\$ 0.01	6	\$ 0.07
Yeso	Libra	\$ 1.50	4	\$ 0.38	4	\$ 1.50
VALOR TOTAL						\$ 51.83

RADIOGRAFIA PERIAPICAL

Insumos	Presentación	Precio	Unidad/Porción	Precio x Unidad/Porción	Requerimiento	
					Q	\$
Liquido Fijador	Frasco	\$ 18.00	60	\$ 0.30	1	\$ 0.30
Liquido Revelador	Frasco	\$ 18.00	60	\$ 0.30	1	\$ 0.30
Placas Rx	Caja	\$ 50.00	120	\$ 0.42	1	\$ 0.42
Guantes (Par)	Caja	\$ 12.00	50	\$ 0.24	6	\$ 1.44
Eyector de Saliva	Funda	\$ 4.50	100	\$ 0.05	3	\$ 0.14
VALOR TOTAL						\$ 1.02

IMPLANTES

Insumos	Presentación	Precio	Unidad/Porción	Precio x Unidad/Porción	Requerimiento	
					Q	\$
Aditamentos para Implante	caja	\$ 120.00	4	\$ 30.00	4	\$ 120.00
Agua destilada	Galón	\$ 5.00	4000	\$ 0.00	30	\$ 0.04
Suero Fisiológico	bolo	\$ 10.00	250	\$ 0.04	250	\$ 10.00
Agujas	Caja	\$ 6.60	100	\$ 0.07	2	\$ 0.13
Agujas hipodérmica	Unidad	\$ 0.20	1	\$ 0.20	3	\$ 0.60
Algodón	Rollo	\$ 4.50	1000	\$ 0.00	20	\$ 0.09
Anestesia	Caja	\$ 25.00	50	\$ 0.50	2	\$ 1.00
Anestesia Tópico	Frasco	\$ 16.00	15	\$ 1.07	0.5	\$ 0.53
Bisturí hoja #13	Unidad	\$ 0.10	1	\$ 0.10	1	\$ 0.10
Encident (clorexidina)	Frasco	\$ 10.00	190	\$ 0.05	2	\$ 0.11
Eyector de saliva	Caja	\$ 4.50	100	\$ 0.05	2	\$ 0.09
Gasas	Funda	\$ 7.00	50	\$ 0.14	6	\$ 0.84
Germidal	Frasco	\$ 15.00	1000	\$ 0.02	100	\$ 1.50
Guantes de Manejo	Caja	\$ 12.00	50	\$ 0.24	6	\$ 1.44
Guantes Quirúrgicos	Unidad	\$ 2.50	1	\$ 2.50	2	\$ 5.00
Hilo de sutura Cadgut 0000	Unidad	\$ 3.40	1	\$ 3.40	1	\$ 3.40
Implante	Caja	\$ 120.00	1	\$ 120.00	1	\$ 120.00
Kit de vestimenta quirúrgica para implantes	Kit	\$ 8.00	1	\$ 8.00	1	\$ 8.00
Povidin	Frasco	\$ 2.50	10	\$ 0.25	1	\$ 0.25
Sablón	Frasco	\$ 6.00	100	\$ 0.06	50	\$ 3.00
Servilleta grandes	Caja	\$ 2.00	150	\$ 0.01	3	\$ 0.04
Servilleta pequeñas	Caja	\$ 0.60	50	\$ 0.01	6	\$ 0.07
Suero Fisiológico	Frasco	\$ 3.00	1000	\$ 0.00	1000	\$ 3.00
Ufigel	Estuche	\$ 140.00	100	\$ 1.40	4	\$ 5.60
VALOR TOTAL						\$ 284.83

INLAY ONLAY DE CEROMERO

Insumos	Presentación	Precio	Unidad/Porción	Precio x Unidad/Porción	Requerimiento	
					Q	\$
Acido orto fosfórico	Set	\$ 22.60	60	\$ 0.38	3	\$ 1.13
Blush	Caja	\$ 8.00	100	\$ 0.08	3	\$ 0.24
Cemento autoadhesivo U200	Set	\$ 120.00	50	\$ 2.40	2	\$ 4.80
Cepillo profiláctico	Caja	\$ 16.00	100	\$ 0.16	1	\$ 0.16
Eyector de saliva	Caja	\$ 4.50	100	\$ 0.05	1	\$ 0.05
Fibra de vidrio	Caja	\$ 30.00	100	\$ 0.30	3	\$ 0.90
Fresas diamante	Set	\$ 7.00	1	\$ 7.00	0.5	\$ 3.50
Gomas de caucho	kit	\$ 70.00	10	\$ 7.00	1	\$ 7.00
Hipoclorito de sodio	Frasco	\$ 6.00	500	\$ 0.01	2	\$ 0.02
Lápiz recontorneador	Unidad	\$ 20.00	1	\$ 20.00	0.04	\$ 0.80
Modeline resin	Frasco	\$ 20.00	10	\$ 2.00	0.1	\$ 0.20
Pasta diamond polish	Jeringa	\$ 16.95	20	\$ 0.85	0.5	\$ 0.42
Piedra Pómez	Libra	\$ 1.50	500	\$ 0.00	1	\$ 0.00
Resina premisa facial	Jeringa	\$ 80.00	4	\$ 20.00	0.3	\$ 6.00
Resina premisa incisal	Jeringa	\$ 80.00	4	\$ 20.00	0.3	\$ 6.00
Rollos de algodón	Rollo	\$ 8.00	1000	\$ 0.01	20	\$ 0.16
Separador RUBBER-SET	Frasco	\$ 20.00	20	\$ 1.00	0.5	\$ 0.50
Servilleta pequeñas	Caja	\$ 0.60	50	\$ 0.01	6	\$ 0.07
Silano	Jeringa	\$ 18.00	50	\$ 0.36	1	\$ 0.36
ceda dental	carrete	\$ 30.00	500	\$ 0.06	10	\$ 0.60
clip f	Jeringa	\$ 18.00	5	\$ 3.60	0.5	\$ 1.80
Singlebond /adhesivo	Set	\$ 35.00	6	\$ 5.83	0.3	\$ 1.75
VALOR TOTAL						\$ 36.47

CARILLA DE RESINA

Insumos	Presentación	Precio	Unidad/Porción	Precio x Unidad/Porción	Requerimiento	
					Q	\$
Acido Orto fosfórico	Set	\$ 22.60	80	\$ 0.28	1	\$ 0.28
Agujas	Caja	\$ 6.60	100	\$ 0.07	1	\$ 0.07
Anestesia	Caja	\$ 25.20	50	\$ 0.50	1	\$ 0.50
Anestésico Tópico	Frasco	\$ 5.00	200	\$ 0.03	0.5	\$ 0.01
Banda Matriz	Rollo	\$ 1.12	1	\$ 1.12	0.2	\$ 0.22
Blush	Caja	\$ 8.00	100	\$ 0.08	3	\$ 0.24
Cepillo profiláctico	Unidad	\$ 16.00	100	\$ 0.16	1	\$ 0.16
Discos Soflex para pulir resina	Funda	\$ 27.50	20	\$ 1.38	1	\$ 1.38
Eyector de saliva	Funda	\$ 4.50	100	\$ 0.05	1	\$ 0.05
Fresas de grano ultra fino	Unidad	\$ 1.00	10	\$ 0.10	1	\$ 0.10
Fresas diamante (cilíndrica	unidad	\$ 7.00	2	\$ 3.50	1	\$ 3.50

punta redonda)						
Fresa diamante redonda	unidad	\$ 1.50	1	\$ 1.50	1	\$ 1.50
Gasa	Rollo	\$ 7.00	50	\$ 0.14	2	\$ 0.28
Guantes (Par)	Caja	\$ 12.00	50	\$ 0.24	2	\$ 0.48
Mascarilla	Unidad	\$ 0.30	1	\$ 0.30	0.1	\$ 0.03
Papel de articulador	Caja	\$ 36.00	200	\$ 0.18	2	\$ 0.36
Pasta diamond polish	Jeringa	\$ 16.95	1	\$ 16.95	0.05	\$ 0.85
Permaseal	Jeringa	\$ 17.00	10	\$ 1.70	0.3	\$ 0.51
Piedra pómez	Libra	\$ 1.50	454	\$ 0.00	3	\$ 0.01
Hilo retractor	Frasco	\$ 17.00	30	\$ 0.57	2	\$ 1.13
Bonding	Frasco	\$ 35.00	6	\$ 5.83	0.3	\$ 1.75
Resina Filtek Z350 dentina	Jeringa	\$ 50.00	4	\$ 12.50	0.2	\$ 2.50
Resina Filtek Z350 body	Jeringa	\$ 50.00	4	\$ 12.50	0.2	\$ 2.50
Resina Filtek Z350 esmalte	Jeringa	\$ 70.00	4	\$ 17.50	0.2	\$ 3.50
Resina Filtek Z350 translucido	Jeringa	\$ 70.00	4	\$ 17.50	0.2	\$ 3.50
Resina Filtek Z350 opaco	Jeringa	\$ 50.00	4	\$ 12.50	0.2	\$ 2.50
wetting resin	Jeringa	\$ 22.00	10	\$ 2.20	0.4	\$ 0.88
Rollos de algodón	Rollo	\$ 8.00	1000	\$ 0.01	10	\$ 0.08
Servilletas grandes	Caja	\$ 2.00	150	\$ 0.01	2	\$ 0.03
Servilletas pequeñas	Caja	\$ 0.60	50	\$ 0.01	2	\$ 0.02
ceda denal	carrete	\$ 30.00	500	\$ 0.06	10	\$ 0.60
Teflón	Rollo	\$ 0.45	1	\$ 0.45	0.25	\$ 0.11
Aislamiento	Caja	\$ 15.00	50	\$ 0.30	1	\$ 0.30
Clams	Caja	\$ 150.00	15	\$ 10.00	0.05	\$ 0.50
ceda dental	carrete	\$ 30.00	500	\$ 0.06	10	\$ 0.60
Tiras Millar	Caja	\$ 2.00	100	\$ 0.02	1	\$ 0.02
TOTAL						\$ 31.05

CARILLA DE PORCELANA PURA

Insumos	Presentación	Precio	Unidad/Porción	Precio x Unidad/Porción	Requerimiento	
					Q	\$
Ácido Fluorhídrico	Jeringa	\$ 18.00	50	\$ 0.36	2	\$ 0.72
Acrílico polvo/líquido para Provisional # 62, 63	Funda	\$ 2.00	30	\$ 0.07	2	\$ 0.13
Piedra pómez	libra	\$ 1.50	454	\$ 0.00	4	\$ 0.01
ceda dental	carrete	\$ 30.00	500	\$ 0.06	10	\$ 0.60
Agujas	Caja	\$ 6.60	100	\$ 0.07	1	\$ 0.07
Alginato	Funda	\$ 7.00	60	\$ 0.12	2	\$ 0.23
Anestesia	Caja	\$ 16.50	50	\$ 0.33	1	\$ 0.33
Anestésico Tópico	Frasco	\$ 5.00	200	\$ 0.03	1	\$ 0.03
Blush	Caja	\$ 4.80	100	\$ 0.05	2	\$ 0.10
Dical / Kerr	Caja	\$ 25.00	24	\$ 1.04	0.5	\$ 0.52
Eyector de salida	Funda	\$ 4.50	100	\$ 0.05	3	\$ 0.14

Fresa de diamante para tallado cilíndrica	Unidad	\$ 7.00	1	\$ 7.00	1	\$ 7.00
Fresa de diamante redonda	unidad	\$ 1.50	1	\$ 1.50	1	\$ 1.50
Guantes	Caja	\$ 12.00	50	\$ 0.24	2	\$ 0.48
Hilo retractor	Frasco	\$ 17.00	30	\$ 0.57	2	\$ 1.13
Ionómero de cementación/U 200,	Set	\$ 120.00	50	\$ 2.40	2	\$ 4.80
Kit pastas de Caucho, adhesión	Caja	\$ 90.00	3	\$ 30.00	0.3	\$ 9.00
Mascarilla	Unidad	\$ 0.30	1	\$ 0.30	1	\$ 0.30
Oxido de Aluminio	Libra	\$ 30.00	300	\$ 0.10	1	\$ 0.10
Papel de articular	Rollo	\$ 2.50	100	\$ 0.03	3	\$ 0.08
Pasta para registro de mordida	Set	\$ 80.00	50	\$ 1.60	1	\$ 1.60
Piedra porcelana	Set	\$ 4.00	10	\$ 0.40	1	\$ 0.40
Piedras para pulir acrílico	Caja	\$ 70.00	50	\$ 1.40	0.3	\$ 0.42
Rollos de algodón	Funda	\$ 8.00	1000	\$ 0.01	10	\$ 0.08
Servilleta grandes	Caja	\$ 2.00	150	\$ 0.01	10	\$ 0.13
Servilleta pequeñas	Caja	\$ 0.60	50	\$ 0.01	10	\$ 0.12
Silano	Jeringa	\$ 18.00	50	\$ 0.36	1	\$ 0.36
Single bond	Frasco	\$ 35.00	6	\$ 5.83	0.2	\$ 1.17
Vaselina	Frasco	\$ 1.50	300	\$ 0.01	1	\$ 0.01
Yeso piedra	Libra	\$ 1.00	5	\$ 0.20	1	\$ 0.20
VALOR TOTAL						\$ 30.21

ONLAY E INLAY DE RESINA

Insumos	Presentación	Precio	Unidad/Porción	Precio x Unidad/Porción	Requerimiento	
					Q	\$
Acido orto fosfórico	Set	\$ 22.60	60	\$ 0.38	3	\$ 1.13
Blush	Caja	\$ 8.00	100	\$ 0.08	3	\$ 0.24
Cemento autoadhesivo U200	Set	\$ 120.00	50	\$ 2.40	2	\$ 4.80
Cepillo profiláctico	Caja	\$ 16.00	100	\$ 0.16	1	\$ 0.16
Eyector de saliva	Caja	\$ 4.50	100	\$ 0.05	1	\$ 0.05
Fibra de vidrio	Caja	\$ 30.00	100	\$ 0.30	3	\$ 0.90
Fresas diamante	Set	\$ 7.00	1	\$ 7.00	0.5	\$ 3.50
Gomas de caucho	kit	\$ 70.00	10	\$ 7.00	1	\$ 7.00
Hipoclorito de sodio	Frasco	\$ 6.00	500	\$ 0.01	2	\$ 0.02
Lápiz recontorneador	Unidad	\$ 20.00	1	\$ 20.00	0.04	\$ 0.80
Modeline resin	Frasco	\$ 20.00	10	\$ 2.00	0.1	\$ 0.20
Pasta diamond polish	Jeringa	\$ 16.95	20	\$ 0.85	0.5	\$ 0.42
Piedra Pómez	Libra	\$ 1.50	500	\$ 0.00	1	\$ 0.00
Resina P60	Jeringa	\$ 50.00	4	\$ 12.50	0.5	\$ 6.25
Rollos de algodón	Rollo	\$ 8.00	1000	\$ 0.01	20	\$ 0.16

Separador RUBBER-SET	Frasco	\$ 20.00	20	\$ 1.00	0.5	\$ 0.50
Servilleta pequeñas	Caja	\$ 0.60	50	\$ 0.01	6	\$ 0.07
Clip f	Jeringa	\$ 18.00	5	\$ 3.60	0.5	\$ 1.80
Silano	Jeringa	\$ 18.00	50	\$ 0.36	1	\$ 0.36
ceda dental	carrete	\$ 30.00	500	\$ 0.06	10	\$ 0.60
Single bond /adhesivo	Set	\$ 35.00	6	\$ 5.83	0.3	\$ 1.75
VALOR TOTAL						\$ 30.72

COLOCACION DE PERNO METALICO

Insumos	Presentación	Precio	Unidad/Porción	Precio x Unidad/Porción	Requerimiento	
					Q	\$
Anestésico Tópico	Frasco	\$ 5.00	200	\$ 0.03	1	\$ 0.03
Disco metal	Set	\$ 4.00	10	\$ 0.40	1	\$ 0.40
Eyector de saliva	Funda	\$ 4.50	100	\$ 0.05	3	\$ 0.14
Fresa de piso	Unidad	\$ 15.00	1	\$ 15.00	0.1	\$ 1.50
Guantes	Caja	\$ 12.00	50	\$ 0.24	2	\$ 0.48
hemostático	jeringa	\$ 8.00	10	\$ 0.80	0.2	\$ 0.16
Hilo retractor	Frasco	\$ 14.00	100	\$ 0.14	1	\$ 0.14
Ionómero de cementación/meron	Set	\$ 70.00	50	\$ 1.40	2	\$ 2.80
Mascarilla	Unidad	\$ 0.30	1	\$ 0.30	1	\$ 0.30
Oxido de Aluminio	Libra	\$ 10.50	454	\$ 0.02	40	\$ 0.93
Papel de articular	Rollo	\$ 2.50	100	\$ 0.03	3	\$ 0.08
Rollos de algodón	Funda	\$ 8.00	1000	\$ 0.01	10	\$ 0.08
Servilleta grandes	Caja	\$ 2.00	150	\$ 0.01	10	\$ 0.13
Servilleta pequeñas	Caja	\$ 0.60	50	\$ 0.01	10	\$ 0.12
Conos de papel (15-40)	Set	\$ 12.00	120	\$ 0.10	8	\$ 0.80
Hipoclorito de sodio	Frasco	\$ 10.00	4000	\$ 0.00	50	\$ 0.13
Vaselina /Petrolato	Frasco	\$ 1.50	300	\$ 0.01	1	\$ 0.01
Clip f	Jeringa	\$ 18.00	5	\$ 3.60	0.5	\$ 1.80
Xilol	frasco	\$ 15.00	30	\$ 0.50	1	\$ 0.50
Duralay	caja	\$ 30.00	20	\$ 1.50	2	\$ 3.00
VALOR TOTAL						\$ 13.50

COLOCACION PERNO ESTETICO

Insumos	Presentación	Precio	Unidad/Porción	Precio x Unidad/Porción	Requerimiento	
					Q	\$
Ácido Fluorhídrico	Jeringa	\$ 18.00	50	\$ 0.36	2	\$ 0.72
perno de fibra de vidrio	unidad	\$ 15.00	1	\$ 15.00	1	\$ 15.00
Clip f	Jeringa	\$ 18.00	5	\$ 3.60	0.5	\$ 1.80
Piedra pómez	libra	\$ 1.50	454	\$ 0.00	4	\$ 0.01
Xilol	frasco	\$ 15.00	30	\$ 0.50	1	\$ 0.50
Conos de papel (15-40)	Set	\$ 12.00	120	\$ 0.10	8	\$ 0.80
Hipoclorito de sodio	Frasco	\$ 10.00	4000	\$ 0.00	50	\$ 0.13
Anestésico Tópico	Frasco	\$ 5.00	200	\$ 0.03	1	\$ 0.03
Blush	Caja	\$ 4.80	100	\$ 0.05	2	\$ 0.10
Eyector de salida	Funda	\$ 4.50	100	\$ 0.05	3	\$ 0.14
Fresa de piso	Unidad	\$ 15.00	1	\$ 15.00	0.1	\$ 1.50
Guantes	Caja	\$ 12.00	50	\$ 0.24	2	\$ 0.48
Hilo retractor	Frasco	\$ 17.00	30	\$ 0.57	2	\$ 1.13
Ionómero de cementación/U 200,	Set	\$ 120.00	50	\$ 2.40	2	\$ 4.80
Mascarilla	Unidad	\$ 0.30	1	\$ 0.30	1	\$ 0.30
Oxido de Aluminio	Libra	\$ 30.00	300	\$ 0.10	1	\$ 0.10
Papel de articular	Rollo	\$ 2.50	100	\$ 0.03	3	\$ 0.08
Rollos de algodón	Funda	\$ 8.00	1000	\$ 0.01	10	\$ 0.08
Servilleta grandes	Caja	\$ 2.00	150	\$ 0.01	10	\$ 0.13
Servilleta pequeñas	Caja	\$ 0.60	50	\$ 0.01	10	\$ 0.12
Silano	Jeringa	\$ 18.00	50	\$ 0.36	1	\$ 0.36
Single bond	Frasco	\$ 35.00	6	\$ 5.83	0.2	\$ 1.17
Vaselina	Frasco	\$ 1.50	300	\$ 0.01	1	\$ 0.01
VALOR TOTAL						\$ 29.47



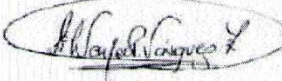
LENTES DE CONTACTO

Insumos	Presentación	Precio	Unidad/Porción	Precio x Unidad/Porción	Requerimiento	
					Q	\$
Acido Fluorhídrico	Jeringa	\$ 18.00	50	\$ 0.36	2	\$ 0.72
Piedra pómez	libra	\$ 1.50	454	\$ 0.00	4	\$ 0.01
ceda dental	carrete	\$ 30.00	500	\$ 0.06	10	\$ 0.60
Alginato	Funda	\$ 7.00	60	\$ 0.12	2	\$ 0.23
Anestésico Tópico	Frasco	\$ 5.00	200	\$ 0.03	1	\$ 0.03
Blush	Caja	\$ 4.80	100	\$ 0.05	2	\$ 0.10
Eyector de salida	Funda	\$ 4.50	100	\$ 0.05	3	\$ 0.14
Fresa de diamante grano ultra fino	Unidad	\$ 3.00	1	\$ 3.00	1	\$ 3.00

Guantes	Caja	\$ 12.00	50	\$ 0.24	2	\$ 0.48
Hilo retractor	Frasco	\$ 17.00	30	\$ 0.57	2	\$ 1.13
Ionómero de cementación/U 200,	Set	\$ 120.00	50	\$ 2.40	2	\$ 4.80
Kit pastas de Caucho, adhesión	Caja	\$ 90.00	3	\$ 30.00	0.3	\$ 9.00
Mascarilla	Unidad	\$ 0.30	1	\$ 0.30	1	\$ 0.30
Oxido de Aluminio	Libra	\$ 30.00	300	\$ 0.10	1	\$ 0.10
Papel de articular	Rollo	\$ 2.50	100	\$ 0.03	3	\$ 0.08
Pasta para registro de mordida	Set	\$ 80.00	50	\$ 1.60	1	\$ 1.60
Piedra porcelana	Set	\$ 4.00	10	\$ 0.40	1	\$ 0.40
Rollos de algodón	Funda	\$ 8.00	1000	\$ 0.01	10	\$ 0.08
Servilleta grandes	Caja	\$ 2.00	150	\$ 0.01	10	\$ 0.13
Servilleta pequeñas	Caja	\$ 0.60	50	\$ 0.01	10	\$ 0.12
Silano	Jeringa	\$ 18.00	50	\$ 0.36	1	\$ 0.36
Single bond	Frasco	\$ 35.00	6	\$ 5.83	0.2	\$ 1.17
Yeso piedra	Libra	\$ 1.00	5	\$ 0.20	1	\$ 0.20
VALOR TOTAL						\$ 23.44

ANEXO 3: PROCESOS DE OBTENCIÓN DE PERMISO DE FUNCIONAMIENTO DE CLINICA DE ESPECIALIDADES ODONTOLÓGICAS

PATENTE MUNICIPAL

 GOBIERNO AUTÓNOMO DESCENTRALIZADO MUNICIPALIDAD DE AMBATO TESORERIA MUNICIPAL <small>FORMULARIO DE PAGO DE IMPUESTOS, TASAS Y CONTRIBUCIONES</small> PATENTES		Matriz: Bolívar 523 y Castillo * Ambato Teléfono: 032997800 www.ambato.gob.ec Ruc: 1860000210001		
REGISTRO:	N° PAGO: 1915025	N° EMISION: 6565180	DIVIDENDO:	
CIU: 326380	CEDULA / RUC: 1803121647	FECHA EMISION: 01 Jun 2014	AÑO: 2014	
CONTRIBUYENTE: CAINA AYSABUCHA JENNY ELIZABETH		RAZON SOCIAL:		
DOMICILIO CONTRIBUYENTE: SANTA ROSA SAN PABLO PLAZA CENTRO		PARROQUIA:	TELEFONO: 2823667	
DETALLE DE LA EMISION: Direccion : Reg. Patente N°: 71457; Razón Social: CAINA AYSABUCHA JENNY ELIZABETH; Dirección: RIO SALADO Y ATAHUALPA ESQ.; Nombre Comercial: CENTRO DE ESPECIALIDADES ODONTOLÓGICAS; Actividad Comercial : ACTIVIDADES DE CONSULTA Y TRATAMIENTO POR ODONTÓLOGOS; Base imponible : 3600 Clave Catastral/Codigo :71457				
CLAVE CATASTRAL: 71457	TERRENO AREA: .00 AVAL: .00	CONSTRUCCION AREA: .00 AVAL: .00	AVALUO TOTAL .00	BASE IMPONIBLE:
PATENTES COMERCIALES, INDUSTRIALES Y DE SERVICIOS		25,00		
ESPECIES VALORADAS		2,00		
INFRACCION A ORDENANZAS MUNICIPALES		0,00		
PAGADO: USD 27,00				
 DIRECTOR FINANCIERO		 TESORERO		
JEFE DE RENTAS		:HA PAGO: 11/06/2014 CAJERO: LMVM2006		

PERMISO DE BOMBEROS



EMPRESA MUNICIPAL
CUERPO DE BOMBEROS DE AMBATO
EMPRESA PÚBLICA

DEPARTAMENTO DE PREVENCIÓN CONTRA INCENDIOS
R.U.C. 1865033090001 / CONTRIBUYENTE ESPECIAL RESOLUCIÓN N° NAC - PCTRSGE13 - 00617

PERMISO DE FUNCIONAMIENTO N° 0010006
VÁLIDO HASTA EL 31 DE DICIEMBRE 2014

VALOR: \$ 10.00
SON: DIEZ DOLARES
AÑOS CANC: 2014
RAZ. SOCIAL: CENTRO DE ESPECIALIDADES
ODONTOLÓGICAS
ACTIVIDAD: CONSULTA Y TRATAMIENTO POR
ODONTÓLOGOS
PROPIETARIO: CAINA AYSABUCHA JENNY
ELIZABETH
DIRECCIÓN: RIO SALADO S/N Y AV. ATAHUALPA
FEC. EMISIÓN: 2014-06-11



ABNEGACIÓN Y DISCIPLINA

DIRECCIÓN ADMINISTRATIVO - FINANCIERA

Av. Unidad Nacional 06-07 y González Suárez • Teléfonos: 2421458 - 2827602
Emergencias: 911 / 2820 200 / 2822 222
Ambato - Ecuador

SOLICITUD DE PERMISO DE FUNCIONAMIENTO MINISTERIO DE SALUD PÚBLICA



Ministerio de Salud Pública
Dirección Provincial de Salud de Tungurahua

SOLICITUD DE PERMISO DE FUNCIONAMIENTO AREA DE SALUD Nro. 2.....

AÑO 2014.....

000002066

Señor (a)
Director Provincial de Salud Pública de Tungurahua
Presente.-

De mi consideración:

En cumplimiento del Art. 130 y siguientes de la Ley Orgánica de Salud y los requisitos descritos en el Reglamento para otorgar permisos de funcionamiento a los establecimientos sujetos a Vigilancia Sanitaria, **Solicito** el Permiso o renovación de Permiso de mi establecimiento, para lo cual se describe la información requerida; y, adjunto la documentación abajo detallados:

..... CODIGO DEL ESTABLECIMIENTO / / NÚMERO DE PERMISO DE FUNCIONAMIENTO (SOLO EN CASO DE RENOVACION) / FECHA DE EMISION /
Ambato / CANTON /	B. Chico / PARROQUIA /	Río Salado y Av. Atahualpa / CALLES Nro /
Dra. Jenny C. Caima Ayabucha / NOMBRES Y APELLIDOS COMPLETOS DEL PROPIETARIO O REPRESENTANTE LEGAL /		Centro de Especialidades Odontológicas / RAZÓN SOCIAL DEL ESTABLECIMIENTO /
servicios de salud privada / TIPO DE ESTABLECIMIENTO /	 / CATEGORÍA DEL ESTABLECIMIENTO /
Atención a pacientes extracción piezas dentales / ACTIVIDAD A LA QUE SE DEDICA EL ESTABLECIMIENTO /		1803121647-000-18-03121647 / R.U.C. Nro. /
f. Nombre del PROPIETARIO / GERENTE	f. Nombre del REPRESENTANTE TÉCNICO (según el caso)	

VERIFICACIÓN DOCUMENTAL

Fecha de la recepción de la documentación Área 17-06-2014

Marque con una (x):

1. Copia del Registro único de Contribuyente (RUC).
2. Copia de Cédula de ciudadanía o identidad del propietario o representante legal del establecimiento.
3. Documentos que acrediten la personería jurídica cuando corresponda
4. Copia del título del profesional de la salud, responsable técnico del establecimiento debidamente registrado en el Ministerio de Salud Pública, para el caso de establecimientos que de conformidad con los reglamentos específicos así lo señalen.
5. Plano y/o del establecimiento a escala 1:50; (local nuevo).
6. Croquis de Ubicación del Establecimiento (local nuevo).
7. Permiso otorgado por el cuerpo de bomberos.
8. Copia de los certificados ocupacionales de salud del personal que labora en el establecimiento, conferido por un Centro de Salud del Ministerio de Salud Pública.

* Adicionalmente se deberá cumplir con otros requisitos específicos dependiendo del tipo de establecimiento.

.....
Apellidos y Nombres del inspector Verificador

.....
FIRMA

CERTIFICADO DE RECOLECCIÓN DIFERENCIADA DE DESECHOS SÓLIDOS



CERTIFICACIÓN

Ambato, 16 de junio de 2014

El suscrito Dr. Byron Rodrigo Mena López, en calidad de Gerente General, de la Empresa Pública Municipal para la Gestión Integral de los Desechos Sólidos del Cantón Ambato, EPM-GIDSA, con Cédula de Ciudadanía 1801139260, me permito **CERTIFICAR** que:

Los desechos hospitalarios generados en el "**CENTRO DE ESPECIALIDADES ODONTOLÓGICAS ODONTOLED**", de la Dra. Jenny Elizabeth Caina Aysabucha, ubicado en la Av. Atahualpa y Río Salado, recibe el Servicio de Recolección de Desechos Infecciosos, que brinda la Empresa Pública Municipal para la Gestión Integral de los Desechos Sólidos del Cantón Ambato EPM-GIDSA, a través del sistema de recolección diferenciada, en el horario establecido por la Empresa.

Es todo cuanto puedo Certificar en honor a la verdad, autorizando al interesado hacer uso de este documento cuando creyere conveniente, excepto para trámites judiciales.

Atentamente,


Dr. Byron Mena López
GERENTE GENERAL EPM-GIDSA



Carolina Estrella V.
2014-06-16

COPIA DE CARNET DE SALUD

MINISTERIO DE SALUD PÚBLICA
PROGRAMA AMPLIADO DE INMUNIZACIONES

**CARNÉ DE VACUNACIÓN
ESCOLARES, ADOLESCENTES Y ADULTOS**

PROVINCIA: Tungurahua CANTÓN: Pelileo
 ÁREA: #5 ENFERMERIA: H.B. Pelileo
 EDAD: 26 años FECHA DE NACIMIENTO: 16-12-1987
Ruth Lorena Gómez Masaguiza
 NOMBRES Y APELLIDOS

La salud ya es de todos!
 Ministerio de Salud Pública
 GOBIERNO NACIONAL DE LA REPUBLICA DEL ECUADOR

MINISTERIO DE SALUD PÚBLICA DEL ECUADOR
PROGRAMA AMPLIADO DE INMUNIZACIONES - PAI

CARNÉ DE VACUNACIÓN
 ESCOLARES, ADOLESCENTES Y ADULTOS

Fotografía

PROVINCIA: TUNGURAHUA CANTÓN: AMBATO
 ÁREA: 1 U.O.: CSN#1
 EDAD: 36 FECHA DE NACIMIENTO:
Jenny Caíno
 NOMBRES Y APELLIDOS

La salud ya es de todos!
 Ministerio de Salud Pública
 GOBIERNO NACIONAL DE LA REPUBLICA DEL ECUADOR

MINISTERIO DE SALUD PÚBLICA
Dirección Provincial de Salud de Tungurahua
HOSPITAL PELILEO
AREA DE SALUD No. 5 Pelileo - Patate

Certificado de Salud Ocupacional No. 0001489

Ap. Paterno: Gómez
 Ap. Materno: Masaguiza
 Nombres: RUTH LORENA GÓMEZ MASAGUIZA
 Cédula No.: 1804287273
 Fecha: 06/05/2017

DIRECCIÓN DISTRITAL DE SALUD N° 18004
 PROCESO GOBERNANTE
 DIRECTOR

Certificado de Salud Ocupacional

MINISTERIO DE SALUD PÚBLICA
Dirección Provincial de Salud de Tungurahua
HOSPITAL PELILEO
AREA DE SALUD No. 5 Pelileo - Patate

Certificado de Salud Ocupacional No. 0001488

Ap. Paterno: Caíno
 Ap. Materno: Aysabucha
 Nombres: JENNY CAÍNO
 Cédula No.: 1804287273
 Fecha: 06/05/2017

DIRECCIÓN DISTRITAL DE SALUD N° 18004
 PROCESO GOBERNANTE
 DIRECTOR

Certificado de Salud Ocupacional