



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y
ECONÓMICAS**

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA C.P.A.

INFORME FINAL DEL TRABAJO DE GRADO

Tema:

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN
INSTITUTO ODONTOLÓGICO DE ESPECIALIDADES CON
TECNOLOGÍA DE PUNTA EN LA CIUDAD DE IBARRA PROVINCIA DE
IMBABURA”**

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA EN
CONTABILIDAD Y AUDITORÍA C.P.A.**

AUTORA: NURY MENESES.

DIRECTOR: ECON. LUIS CERVANTES.

Ibarra, Junio del 2011

RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo ha sido elaborado para determinar la factibilidad de crear un Instituto Odontológico de Especialidades con Tecnología de Punta en la Ciudad de Ibarra Provincia de Imbabura. La ciudad de Ibarra se encuentra en un centro de desarrollo estratégico en donde confluyen varias provincias del norte ecuatoriano: Pichincha, Sucumbíos, Esmeraldas y Carchi, lo que le ha transformado en un polo de desarrollo. Con estos antecedentes, y de acuerdo al crecimiento urbano y poblacional, los servicios básicos de salud y especialmente de salud bucal, es necesario que vayan paralelos a los cambios tecnológicos que se dan en la actualidad. La investigación se consiguió a través de un diagnóstico de la situación actual de los servicios odontológicos que se prestan en la ciudad por tal razón para el estudio se escogió a la población urbana de la ciudad de Ibarra (San Francisco, El Sagrario, y Caranqui) de los estratos, medio, medio alto y alto. Los resultados de esta investigación se resumen de la siguiente manera: el diagnóstico aplicado al entorno del proyecto determinó que existen situaciones favorables (aliados), más que aspectos desfavorables (oponentes) determinándose que las oportunidades son bastante significativas y los riesgos pueden ser mínimos. El estudio de mercado confirma la aceptación de los servicios que se pretende ofertar por lo tanto la factibilidad tiene una buena probabilidad de éxito. De acuerdo a la propuesta dentro del estudio técnico la localización del Instituto es factible en la ciudad de Ibarra por cuanto el sitio donde funcionará tiene acceso a todos los servicios y de una afluencia masiva de transeúntes, se procedió al cálculo de la capacidad de la planta, procesos de producción, estructura organizacional y requerimiento de personal. En el estudio económico financiero el Instituto manejará una inversión de USD 501.345,72 de la cual un 60,11% es propio y el 39.89% es financiado, Después de analizar ingresos, costos y gastos se estructuró los estados financieros para posteriormente evaluarlos mediante los indicadores clásicos financieros, los cuales demuestran la factibilidad positiva en los escenarios estudiados. Con todo lo manifestado anteriormente, se demuestra la factibilidad para la puesta en marcha del Instituto Odontológico, así como los resultados de los impactos son positivos los mismos que brindan mayor aceptabilidad para su implantación.

SUMMARY EXECUTIVE

This work has been done to determine the feasibility of creating a Center for Comprehensive Occupational City Retirees Ibarra, Imbabura Province, which seeks to recognize the advantages and disadvantages of time management. The experiment was conducted a situational analysis of the sectors external to provide a consultancy service, consulting and level of knowledge of the city of Ibarra, establishing allies, opponents, opportunities and risks. In conducting the market survey it was determined that there is a need by small businesses, as well as of secondary school students to acquire such services as the existing supply in the market is small or are limiting. With the technical study found that the optimal location of the project is the Federation of Retired from the city of Ibarra, possessing the necessary conditions to develop the project without any problems, as well as establishing the customer process and marketing of services more efficient. To ensure the success of microenterprise necessary legal and administrative constitution. In financial economics determines that the initial investment for the project is five hundred one thousand three hundred forty five with seventy two (\$ 501.345.72) divided into fixed and working capital, deferred, these resources have their origin in a 60.11% equity and 39.89% funded, after analyzing revenues, costs and expenses are structured financial statements for further assessed using the traditional financial indicators, which demonstrate the positive feasibility study scenarios. With everything said above, shows the feasibility of implementing the project and the results are positive impacts themselves that provide greater certainty for implementation.

AUTORÍA

Yo, Nury Elizabeth Meneses Portilla , portadora de la cédula de ciudadanía No. 0400857199, declaro bajo juramento que el presente trabajo es de mi autoría, “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UN INSTITUTO ODONTOLÓGICO DE ESPECIALIDADES CON TECNOLOGÍA DE PUNTA EN LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA” y los resultados de la investigación son de mi total responsabilidad, además que no han sido presentado previamente para ningún grado ni calificación profesional; y que he respetado las diferentes fuentes de información.

Nury Meneses Portilla

0400857199

CERTIFICACIÓN

En mi calidad de Director del Trabajo de Grado presentado por la egresada **NURY ELIZABETH MENESES PORTILLA**, para optar por el título de **INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA**, cuyo tema es **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UN INSTITUTO ODONTOLÓGICO DE ESPECIALIDADES CON TECNOLOGÍA DE PUNTA EN LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA”**, considero que el presente trabajo reúne requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del Tribunal examinador que se designe.

En la ciudad de Ibarra, a los 2 días del mes de mayo del 2011

Eco. Luis Cervantes
DIRECTOR DEL TRABAJO DE GRADO



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

Yo, MENESES PORTILLA NURY ELIZABETH, con cédula de ciudadanía Nro. 040085719-9 manifiesto mi voluntad de ceder a la Universidad Técnica del Norte los derechos patrimoniales consagrados en la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador, artículo 4,5 y 6 en calidad de autor (es) del trabajo de grado denominado: **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN INSTITUTO ODONTOLÓGICO DE ESPECIALIDADES CON TECNOLOGÍA DE PUNTA EN LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA”**, que ha sido desarrollado para optar por el título de INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA C.P.A. en la Universidad Técnica del Norte, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente.

En mi condición de autor me reservo los derechos morales de la obra antes citada. En concordancia suscribo este documento en el momento que hago entrega del trabajo final en formato impreso y digital a la Biblioteca de la Universidad Técnica del Norte.

(Firma):

Nombre:

Cédula:

Ibarra, a los 2 días del mes de mayo del 2011



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

BIBLIOTECA UNIVERSITARIA

AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA

La Universidad Técnica del Norte dentro del proyecto Repositorio Digital Institucional, determinó la necesidad de disponer de textos completos en formato digital con la finalidad de apoyar los procesos de investigación, docencia y extensión de la Universidad.

Por medio del presente documento dejo sentada mi voluntad de participar en este proyecto, para lo cual pongo a disposición la siguiente información:

DATOS DE CONTACTO			
CÉDULA DE IDENTIDAD:	040085719-9		
APELLIDOS Y NOMBRES:	MENESES PORTILLA NURY ELIZABETH		
DIRECCIÓN:	RAFAEL CARVAJAL 483 Y PEDRO MONCAYO		
EMAIL:	nuryely@hotmail.com		
TELÉFONO FIJO:	062641256	TELÉFONO MÓVIL:	092422476

DATOS DE LA OBRA	
TÍTULO:	“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN INSTITUTO ODONTOLÓGICO DE ESPECIALIDADES CON TECNOLOGÍA DE PUNTA EN LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA”
AUTOR (ES):	MENESES PORTILLA NURY ELIZABETH
FECHA:	2011-05-02
SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO	
PROGRAMA:	<input type="checkbox"/> PREGRADO <input type="checkbox"/> POSGRADO
TÍTULO POR EL QUE OPTA:	INGENIERA
ASESOR/DIRECTOR:	Eco. LUIS CERVANTES

2. AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD

Yo, Nury Elizabeth Meneses Portilla, con cédula de ciudadanía Nro. , en calidad de autora y titular de los derechos patrimoniales de la obra o trabajo de grado descrito anteriormente, hago entrega del ejemplar respectivo en formato digital y autorizo a la Universidad Técnica del Norte, la publicación de la obra en el Repositorio Digital institucional y uso del archivo digital en la Biblioteca de la Universidad con fines académicos, ampliar la disponibilidad del material y como apoyo a la educación, investigación y extensión, en concordancia con la Ley de Educación Superior Artículo 143.

3. CONSTANCIAS

La autora manifiesta que la obra objeto de la presente autorización es original y se la desarrolló, sin violar derechos de autor de terceros, por lo tanto la obra es original y que es el titular de los derechos patrimoniales, por lo que asume la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrá en defensa de la Universidad en caso de reclamación por parte de terceros.

Ibarra, a los 2 días del mes de mayo del 2011

EL AUTOR:

(Firma).....

Nombre:.....

C.C.:

C.C.:.....

ACEPTACIÓN:

(Firma).....

Nombre:.....

Facultado por resolución de Consejo Universitario

AGRADECIMIENTO

A Dios por estar conmigo en cada paso que doy, por fortalecer mi corazón e iluminar mi mente y por haber puesto en mi camino a aquellas personas que han sido mi soporte y compañía durante toda la realización de este trabajo.

Mi gratitud y agradecimiento a los Docentes de la Universidad Técnica del Norte, quienes día a día en el transcurso de mi carrera profesional me inculcaron la ética, la excelencia y el deseo de superación constante.

En general quisiera agradecer a todas y cada una de las personas que han vivido conmigo la realización de este proyecto, con sus altos y bajos, y que no necesito nombrar porque tanto ellas como yo sabemos que están en lo más profundo de mi corazón.

Nury Elizabeth

DEDICATORIA

A mi esposo Gustavo y nuestros hijos Noelia, Sebastián y Romina quienes son mi equilibrio y motivación.

A mis queridos padres que son mis grandes maestros.

A mis hermanos con quienes hemos transitado el sendero de la superación.

Nury Elizabeth

PRESENTACIÓN

La ciudad de Ibarra, capital de la Provincia de Imbabura es el centro de desarrollo económico, educativo y científico de la zona norte del Ecuador, es muy visitada por los turistas nacionales y extranjeros como sitio de descanso, paisajismo, cultura e historia. La ciudad de Ibarra se encuentra en un centro de desarrollo estratégico en donde confluyen varias provincias del norte ecuatoriano. De acuerdo al crecimiento urbano y poblacional, los servicios básicos de salud y especialmente los de salud bucal, es necesario que vayan paralelos a los cambios tecnológicos que se dan en la actualidad.

Por lo antes expuesto referente a la salud bucal en la ciudad si bien existen Clínicas que prestan estos servicios, es necesario ampliar y dar mayor cobertura a diferentes patologías que se presentan en la cavidad bucal, de tal manera que se ve la necesidad de crear un Instituto Odontológico de Especialidades con Tecnología de Punta, de tal manera que el paciente que ingrese a este Instituto encuentre a su alcance el tratamiento adecuado con personal altamente calificado.

El presente análisis considera los principales aspectos.

Capítulo I Diagnóstico.- En este capítulo se define el problema y la posible oportunidad de inversión a través de un análisis situacional del entorno donde se ejecutará el proyecto.

Capítulo II Marco Teórico.- El desarrollo del proyecto contiene fundamentos teóricos basados en libros, revistas, páginas Web, que aportaron a la investigación acerca de la creación del Instituto Odontológico.

Capítulo III Estudio de Mercado.- Se analizó los resultados obtenidos en la investigación preliminar a través de encuestas, entrevistas y datos

fuentes de estadísticas y censos SIISE (Sistema Integrado de Indicadores Sociales del Ecuador), INEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos), MSP (Ministerio de Salud Pública), IMI (Ilustre Municipalidad de Imbabura) realizados en la ciudad de Ibarra; en lo que se refiere a los datos de la demanda, oferta y precios se analizó para luego poder establecer el pronóstico de mercado.

Capítulo IV Estudio Técnico.- Se detalla la macro localización y el micro localización del proyecto, la distribución y diseño del Instituto Odontológico, para dar a conocer a la ciudadanía su funcionalidad.

Capítulo V Estructura Organizativa.- En este capítulo se plantea el análisis interno administrativo y la constitución legal, tomando como base la visión, misión, el orgánico estructural y funcional del Instituto Odontológico

Capítulo VI Estudio Económico – Financiero.- se establece las inversiones, ingresos, costos, los diversos flujos e indicadores básicos con los que se concluye si el Instituto odontológico es o no tanto viable como rentable su implantación en la ciudad e Ibarra.

Capítulo VII.- Describe los diferentes impactos que ocasionará la creación del Instituto Odontológico como son salud, socio-económico, ético, tecnológico y ambiental que influirá en el desarrollo del presente proyecto.

Finalmente el estudio termina con la redacción de las conclusiones y recomendaciones en base a todo el proceso de la investigación

ÍNDICE GENERAL

PORTADA	i
RESUMEN EJECUTIVO	ii
SUMMARY EXECUTIVE	iv
AUTORÍA	iv
CERTIFICACIÓN	v
CESIÓN DE DERECHOS	vi
AUTORIZACIÓN DE USO	vii
AGRADECIMIENTO	ix
DEDICATORIA	x
PRESENTACIÓN	xi
ÍNDICE GENERAL	xiii
INTRODUCCIÓN	24
CAPÍTULO I	
DIAGNÓSTICO SITUACIONAL	24
Antecedentes del diagnóstico	26
Objetivos del diagnóstico	27
Objetivo general	27
Objetivos específicos	27
Variables	27
Indicadores que definen las variables	27
Servicio odontológico	27
Mercado del servicio	28
Estructura y funcionalidad	28
Matriz de relación diagnóstica	29
Mecánico operativo	30
Población y muestra	30
Identificación de la muestra	31
Información primaria	32
Información secundaria	32

Tabulación, análisis e identificación de la información	33
Encuesta aplicada a la población urbana de la ciudad de Ibarra	33
Entrevista a expertos en institutos y clínicas odontológicas	41
Determinación de aliados, riesgos, oponentes y oportunidades	42
Aliados	42
Riesgos	42
Oponentes	43
Oportunidades	43
Determinación de la oportunidad del proyecto	43
CAPÍTULO II	
MARCO TEÓRICO	44
La odontología	44
Especialidades odontológicas	45
Ortodoncia	45
Implantes	46
Prótesis	46
Blanqueamiento dental	47
Endodoncia	48
Odontopediatría	48
Radiología	49
Radiografías	49
Periodoncia	49
Clínicas Odontológicas	50
Cómo están equipadas	51
La empresa	51
Importancia	52
Clasificación	52
En el sector al que pertenece	53
De acuerdo al capital	53
Por su tamaño	54
De acuerdo a su actividad	54

La administración	55
Definición	55
Proceso de administración	56
Planeación	56
Organización	57
Integración	57
Dirección	57
Control	58
Estudio de mercado	58
Oferta	58
Demanda	59
La comercialización	59
Producto	60
Plaza	60
Promoción	60
Precio	61
Estudio técnico	61
Localización	62
Macrolocalización	62
Microlocalización	63
Ingeniería del proyecto	63
Proceso productivo	63
Tecnología	64
Inversión	64
Estudio financiero	64
Contabilidad de costos	65
Estado financiero	66
Estado de flujo del efectivo	66
Indicadores económicos	66
Valor actual neto	67
Costo beneficio	67
Tasa interna de retorno	68

Punto de equilibrio	68
---------------------	----

CAPÍTULO III

ESTUDIO DE MERCADO 69

Presentación	69
--------------	----

Identificación del servicio	66
-----------------------------	----

Mercado meta	71
--------------	----

Análisis de la demanda	72
------------------------	----

Población urbana de la ciudad de Ibarra	72
---	----

Proyección de la demanda	72
--------------------------	----

Demanda potencial a satisfacer en función de la

Tendencia del crecimiento poblacional	74
---------------------------------------	----

Análisis de la oferta	75
-----------------------	----

Oferta histórica	76
------------------	----

Proyección de la oferta	76
-------------------------	----

Balance oferta demanda	77
------------------------	----

Análisis y determinación de precios	78
-------------------------------------	----

Proyección del precio	79
-----------------------	----

Análisis de la comercialización y publicidad del servicio	80
---	----

Entrega de los servicios	80
--------------------------	----

Publicidad	80
------------	----

Periódico	80
-----------	----

Radio	81
-------	----

Volantes	81
----------	----

Nombre o logotipo de los servicios	81
------------------------------------	----

Slogan	82
--------	----

Conclusiones de estudio de mercado	82
------------------------------------	----

CAPÍTULO IV

ESTUDIO TÉCNICO 83

Tamaño del proyecto	83
---------------------	----

Requerimiento del personal	83
----------------------------	----

Servicio que brindará el instituto	84
Localización del proyecto	84
Macrolocalización	84
Microlocalización	85
Matriz de factores	87
Matriz de selección	87
Diagrama de procesos	89
Diagrama de procesos de los servicios odontológicos	90
Actividades de diagrama de procesos	92
Ingeniería de proyecto	93
Explicación de la planta	93
Determinación del presupuesto técnico	95
Inversiones	95
Inversión fija	95
Capital de trabajo	98
Componentes de capital de trabajo	100
Inversión diferida	101

CAPÍTULO V

ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO	103
Introducción	103
Presupuesto de ingresos y egresos	103
Presupuesto de ingresos por ventas	103
Presupuesto de egresos	104
Materia prima directa	105
Mano de obra directa	106
Costos indirectos de fabricación	106
Costos de distribución	108
Depreciaciones y amortizaciones	113
Depreciaciones	113
Amortizaciones	113
Gasto financiero	114

Estados financieros proyectados	117
Estudio de situación inicial	117
Estado de resultados con financiamiento	117
Estudio de flujo de caja proyectado	118
Evaluación financiera	119
Determinación del costo de capital	119
Valor actual neto (VAN)	120
Tasa interna de retorno (TIR)	121
Período de recuperación	123
Costo/ Beneficio	124
Punto de equilibrio	125

CAPÍTULO VI

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	128
La empresa	128
Nombre y razón social	128
Logotipo y slogan	128
Titularidad de propiedad de la empresa	129
Empresa unipersonal	129
Ventajas	129
Constitución jurídica	129
Normas tributarias (Deberes formales)	130
Requisitos para obtener el registro único de contribuyente	130
Requisitos para obtener la patente municipal	131
Instalación y permiso de funcionamiento del instituto	131
Socio	132
Domicilio	132
Tipo de empresa	132
Misión	132
Visión	132
Políticas	132
Principios y valores	133

Principios	133
Valores	133
Estrategias empresariales	134
Recursos humanos capacitados y motivados	134
Promoviendo una utilización racional de los recursos	135
Promover una cultura organizacional	136
Organización estructural	137
Descripción de funciones	137
Nivel ejecutivo	138
Nivel administrativo	138
Nivel operativo	143
CAPÍTULO VII	
IMPACTOS	147
Principales impactos	147
Análisis de impactos	147
Impacto de la salud	148
Impacto socio económicos	149
Impacto ético	150
Impacto tecnológico	151
Impacto ambiental	152
Impacto general	153
COCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	
Conclusiones	155
Recomendaciones	156
BIBLIOGRAFÍA	
Bibliografía	157
Lincografía	158

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro Nro. 1	Matriz de relación diagnóstica	29
Cuadro Nro. 2	Proyección población urbana	30
Cuadro Nro. 3	Frecuencia visita al odontólogo	33
Cuadro Nro. 4	Utilización del servicio	34
Cuadro Nro. 5	Preferencia instituto odontológico	35
Cuadro Nro. 6	Tipo de servicio	36
Cuadro Nro. 7	Servicios utilizados	37
Cuadro Nro. 8	Tipo de atención	38
Cuadro Nro. 9	Pago de servicios	39
Cuadro Nro. 10	Diarios más leídos	40
Cuadro Nro. 11	Descripción del servicio odontológico	70
Cuadro Nro. 12	Crecimiento poblacional	72
Cuadro Nro. 13	Crecimiento histórico del sector urbano de la ciudad de Ibarra	73
Cuadro Nro. 14	Proyección de la demanda	74
Cuadro Nro. 15	Demanda potencial a satisfacer	75
Cuadro Nro. 16	Clínicas y consultorios en la ciudad de Ibarra	75
Cuadro Nro. 17	Información histórica de clínicas y consultorios de la ciudad de Ibarra	76
Cuadro Nro. 18	Proyección de la oferta	76
Cuadro Nro. 19	Resumen de la oferta proyectada de pacientes	77
Cuadro Nro. 20	Demanda insatisfecha	77
Cuadro Nro. 21	Precio del servicio odontológico	78
Cuadro Nro. 22	Proyección del precio	79
Cuadro Nro. 23	Requerimiento de personal	83
Cuadro Nro. 24	Total de servicio que oferta el instituto	84
Cuadro Nro. 25	Matriz básica	88
Cuadro Nro. 26	Matriz ponderada	88
Cuadro Nro. 27	Distribución de la planta	95
Cuadro Nro. 28	Presupuesto de construcción	96

Cuadro Nro. 29	Equipo odontológico	97
Cuadro Nro. 30	Equipo de computación	97
Cuadro Nro. 31	Equipo de oficina	97
Cuadro Nro. 32	Muebles y encerados	98
Cuadro Nro. 33	Material de odontología	98
Cuadro Nro. 34	Resumen de costos de producción	100
Cuadro Nro. 35	Resumen de gastos administrativos	100
Cuadro Nro. 36	Resumen de gastos de ventas	100
Cuadro Nro. 37	Capital de trabajo	101
Cuadro Nro. 38	Activos diferidos	101
Cuadro Nro. 39	Resumen inversión	102
Cuadro Nro. 40	Financiación	102
Cuadro Nro. 41	Cuadro de inversiones	102
Cuadro Nro. 42	Presupuesto de ingresos	104
Cuadro Nro. 43	Materia prima directa	105
Cuadro Nro. 44	Mano de obra directa	106
Cuadro Nro. 45	Costos indirectos de fabricación	107
Cuadro Nro. 46	Proyección de costos de producción	107
Cuadro Nro. 47	Sueldo mensual administrativo	108
Cuadro Nro. 48	Material de oficina	109
Cuadro Nro. 49	Material de aseo	109
Cuadro Nro. 50	Servicios básicos administración	110
Cuadro Nro. 51	Proyección de gastos administrativos	110
Cuadro Nro. 52	Sueldo mensual unificado de ventas	111
Cuadro Nro. 53	Gastos de publicidad	111
Cuadro Nro. 54	Gastos de servicios básicos	112
Cuadro Nro. 55	Resumen de gastos de ventas	112
Cuadro Nro. 56	Resumen depreciaciones	113
Cuadro Nro. 57	Resumen amortizaciones	113
Cuadro Nro. 58	Inversiones	114
Cuadro Nro. 59	Interés anual al crédito financiero	115
Cuadro Nro. 60	Tabla de amortizaciones de deuda	116

Cuadro Nro. 61	Estado de situación inicial	117
Cuadro Nro. 62	Estado de resultados con financiamiento	118
Cuadro Nro. 63	Flujo de efectivo proyectado	119
Cuadro Nro. 64	Cálculo del costo de capital y TRM	119
Cuadro Nro. 65	Flujos netos actualizados	121
Cuadro Nro. 66	Flujo de caja	122
Cuadro Nro. 67	Período recuperación inversión	123
Cuadro Nro. 68	Cálculo costo/beneficio	124
Cuadro Nro. 69	Punto de equilibrio	125
Cuadro Nro. 70	Cálculo punto de equilibrio	126
Cuadro Nro. 71	Punto de equilibrio en productos	126
Cuadro Nro. 72	Punto de equilibrio en dólares y productos	126
Cuadro Nro. 73	Valoración para interpretación	148
Cuadro Nro. 74	Impacto de la salud	148
Cuadro Nro. 75	Impacto socioeconómico	149
Cuadro Nro. 76	Impacto ético	150
Cuadro Nro. 77	Impacto tecnológico	151
Cuadro Nro. 78	Impacto ambiental	152
Cuadro Nro. 79	Impacto general	153

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico Nro. 1	Frecuencia visita al odontólogo	33
Gráfico Nro. 2	Utilización del servicio	34
Gráfico Nro. 3	Preferencia instituto odontológico	35
Gráfico Nro. 4	Tipo de servicio	36
Gráfico Nro. 5	Servicios utilizados	37
Gráfico Nro. 6	Tipo de atención	38
Gráfico Nro. 7	Pago de servicios	39
Gráfico Nro. 8	Diarios más leídos	40

ANEXOS

Anexo "A"	Encuesta dirigida a la población urbana de la ciudad de Ibarra	160
Anexo "B"	Entrevista a expertos de clínicas odontológicas	161
Anexo "C"	Productos que oferta el instituto	162
Anexo "D"	Cálculo de sueldo	163
Anexo "E"	Presupuesto de egresos instituto	164
Anexo "F"	Copia del plano del instituto	165
Anexo "G"	Mesa doble para laboratorio	166
Anexo "H"	Equipo odontológico	166
Anexo "I"	Equipo de esterilización	167
Anexo "J"	Equipo de radiografía panorámica	167
Anexo "K"	Equipo de láser terapia y blanqueamiento	168
Anexo "L"	Equipo láser sin turbinas	168
Anexo "M"	Presupuesto de construcción	169

INTRODUCCIÓN

ANTECEDENTES.

Ibarra, es la capital de Imbabura o Provincia Azul que goza de un clima privilegiado, con una población de 156.102 habitantes del sector urbano de estratos medio, medio alto y alto, según datos registrados en el INEC. Ubicada en un centro de desarrollo estratégico en donde confluyen varias provincias del norte ecuatoriano; Pichincha, Sucumbíos, Esmeraldas, Carchi, lo que le ha transformado en un polo de desarrollo. Además la vecindad con el país de Colombia, le ha permitido tener más crecimiento, por lo que se necesita que el desarrollo vaya paralelo a la prestación de servicios, en este caso de salud odontológica.

Si bien existen Consultorios que prestan estos servicios, es necesario ampliar y dar mayor cobertura con Clínicas Odontológicas que aborden diferentes patologías que se presentan en la cavidad bucal, por lo que se ha visto la necesidad de crear un Instituto Odontológico de Especialidades con Tecnología de Punta en la ciudad de Ibarra. De tal manera que el paciente que ingrese a este Instituto encuentre a su alcance el tratamiento adecuado y profesional altamente calificado.

JUSTIFICACIÓN.

El Instituto Odontológico de Especialidades se propone prestar servicios modernos de calidad y eficiencia, implementado con equipos y tecnología de punta, profesionales altamente calificados, constituyéndose en una alternativa de solución a problemas de salud bucal en la ciudad de Ibarra. La factibilidad se presenta por la disposición de los profesionales con su experiencia y formación, tienen la visión de inmiscuirse las 24 horas en procesos de servicio odontológico, ya que se presenta alta

deserción de pacientes, debido a que los especialistas ni siquiera radican en la ciudad y no pueden ser atendidos en la emergencias, rompiéndose el vínculo entre el paciente con el profesional.

OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

Realizar un Estudio de Factibilidad para la Creación de un Instituto Odontológico de Especialidades con personal altamente calificado, para brindar servicios de calidad y eficiencia.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Realizar un diagnóstico extremo para determinar la factibilidad de crear el Instituto Odontológico de Especialidades.
- Establecer las bases teóricas-científicas para la creación del Instituto Odontológico de Especialidades con servicios de alta calidad.
- Realizar un estudio de mercado; que permita establecer la viabilidad del proyecto en base a la oferta, demanda, precios.
- Determinar un estudio técnico de las instalaciones e infraestructura del Instituto Odontológico.
- Determinar la estructura organizativa para el Instituto Odontológico de Especialidades.
- Realizar un estudio financiero que permita establecer la rentabilidad del Proyecto.
- Establecer los impactos que generará la creación del Instituto Odontológico de Especialidades en los ámbitos: Salud, Socio-económico, Ético, Tecnológico, Ambiental.

CAPÍTULO 1

1. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

1.1 ANTECEDENTES DEL DIAGNÓSTICO

La ciudad de Ibarra se encuentra ubicada en un centro de desarrollo estratégico en donde confluyen varias provincias del norte Ecuatoriano; Pichincha, Sucumbíos, Esmeraldas, Carchi, lo que le ha transformado en un polo de desarrollo. Además la vecindad con el país de Colombia, le ha permitido tener más crecimiento, de lo que se puede observar la cantidad de negocios. De acuerdo al crecimiento urbano y poblacional, los servicios básicos de salud y especialmente los de salud bucal es necesario que vayan paralelos a los cambios tecnológicos que se dan en la actualidad.

Con estos antecedentes se ve la necesidad de crear un Instituto Odontológico de Especialidades, creado y diseñado para ofrecer servicios, tratamientos y procedimientos odontológicos de calidad, tecnología de punta, bioseguridad y profesionalismo ya que si bien existen Clínicas que prestan estos servicios, es necesario ampliar y dar mayor cobertura a diferentes patologías que se presentan en la cavidad bucal. De tal manera que el paciente que ingrese a este Instituto encuentre a su alcance el tratamiento adecuado y con personal altamente calificados por universidades autorizadas por los organismos competentes. Ya que el objetivo principal es evitar la migración de pacientes a otras ciudades en busca de especialistas con la finalidad de solucionar sus problemas.

1.2 OBJETIVOS DEL DIAGNÓSTICO

1.2.1 OBJETIVO GENERAL

Realizar un diagnóstico situacional externo en la ciudad de Ibarra que permita identificar aliados, oponentes, riesgos y oportunidades para la creación del Instituto Odontológico de Especialidades.

1.2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Analizar el servicio odontológico brindado a la población de estrato económico medio, medio alto y alto de la ciudad de Ibarra.
- Determinar el mercado meta en cuanto a la oferta, demanda, comercialización y precio del servicio odontológico que brindan las clínicas y consultorios de la ciudad de Ibarra.
- Determinar la estructura y funcionalidad de las clínicas odontológicas de la ciudad de Ibarra.

1.3 VARIABLES

- Servicio odontológico
- Mercado del servicio
- Estructura y funcionalidad

1.4 INDICADORES QUE DEFINEN LAS VARIABLES

1.4.1 Servicio odontológico

- Producto
- Presentación
- Frecuencia de Ventas
- Plaza

1.4.2 Mercado del servicio

- Oferta
- Demanda
- Comercialización
- Precio

1.4.3 Estructura y funcionalidad

- Tecnología
- Especialidades
- Experiencia
- Tratamientos
- Legislación

1.5 MATRIZ DE RELACIÓN DIAGNÓSTICA

CUADRO Nro. 1

Objetivos	VARIABLES	Indicadores	Técnicas	Fuente de Información
- Analizar el servicio odontológico brindado a la población de estrato económico medio, medio alto y alto de la ciudad de Ibarra.	Servicio Odontológico	- Producto - Presentación - Frecuencia de Ventas - Plaza	Encuesta Entrevista Encuesta Encuesta	Población. Expertos. Población Población
- Determinar el mercado meta en cuanto a la oferta, demanda, comercialización y precio del servicio odontológico que se presta en la ciudad de Ibarra.	Mercado del servicio	- Oferta - Demanda - Comercialización - Precio	Encuesta Encuesta Encuesta Encuesta	Expertos Población Población Población
- Determinar la estructura y funcionalidad de las clínicas odontológicas de la ciudad de Ibarra.	Estructura y funcionalidad	- Tecnología - Especialidades - Experiencia - Tratamientos - Legislación	Entrevista Encuesta Entrevista Encuesta	Expertos Población Consulta Consulta

Fuente: Investigación Directa

1.6 MECÁNICA OPERATIVA

1.6.1 Población Y Muestra

La población objeto de estudio en la presente investigación es la población urbana de la ciudad de Ibarra, (parroquias: El Sagrario, San Francisco y Caranqui) de un estrato económico medio, medio alto y alto. Los datos de la población se tomó como referencia los proporcionados por el SIISE (Sistema Integrado de Indicadores Sociales del Ecuador), y el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) a través del censo de Población y Vivienda del año 2001, con un total de población urbana de 156.102 habitantes, para el año 2010.

CUADRO Nro. 2

PROYECCIÓN	
AÑO	AREA URBANA
2001	109.969
2002	112.763
2003	118.116
2004	126.619
2005	128.815
2006	134.067
2007	140.095
2008	145.744
2009	151.146
2010	156.102

Fuente INEC – CEPAL (2010)

Además se ha considerado de la misma fuente del INEC para la determinación de la población, el porcentaje de los estratos económicos medio, medio alto y alto de la ciudad de Ibarra que oscilan entre el 49,80%, teniéndose una población definitiva para la investigación de 77.739 habitantes.

1.6.2 Identificación de la Muestra

La población conformada por los habitantes del área urbana de la ciudad de Ibarra por ser mayor a cien unidades (77.739), se procedió a calcular la muestra mediante la siguiente fórmula:

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

de donde:

n = Tamaño de la Muestra

N= Población

& = Variación = 0,5 o varianza

Z = Nivel de confianza 95 % equivalente al 1,96

E = Error 5 %

$$77739 * (1.96)^2 * 0.25$$

$$n = \frac{77739 * (1.96)^2 * 0.25}{(0.05)^2 (77739 - 1) + (1.96)^2 * 0.25} = 382 \text{ unidades}$$

$$(0.05)^2 (77739 - 1) + (1.96)^2 * 0.25$$

n = 382

1.6.3 Información Primaria

Para la recopilación de la información se utilizó las siguientes técnicas:

- a. **Encuesta:** A la población urbana de la ciudad de Ibarra, (parroquias El Sagrario, San Francisco, y Caranqui) de estratos medio, medio alto y alto, que utilizaron el servicio en las diferentes clínicas de la ciudad.

- b. **Entrevista:** Las cuales fueron dirigidas a los profesionales expertos en Odontología.

1.6.4 Información Secundaria

Para la recopilación de la información se utilizará lo siguiente:

- a. **Bibliografía.** Se utilizará un conjunto de libros especializados en temas de Odontología, Educación para la Salud, Administración de Clínicas, Proyectos e investigación.

- b. **Revistas:** Científicas que traen artículos y datos de los últimos avances científicos y tecnológicos para el mejoramiento de los servicios odontológicos.

- c. **Internet.** Como herramienta de búsqueda de información.

1.7 TABULACIÓN, ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LA INFORMACIÓN

1.7.1 Encuesta aplicada a la Población urbana de la ciudad de Ibarra (parroquias El Sagrario, San Francisco y Caranqui) de los estratos, medio, medio alto y alto.

1.- ¿Con qué frecuencia asiste Usted donde el Odontólogo?

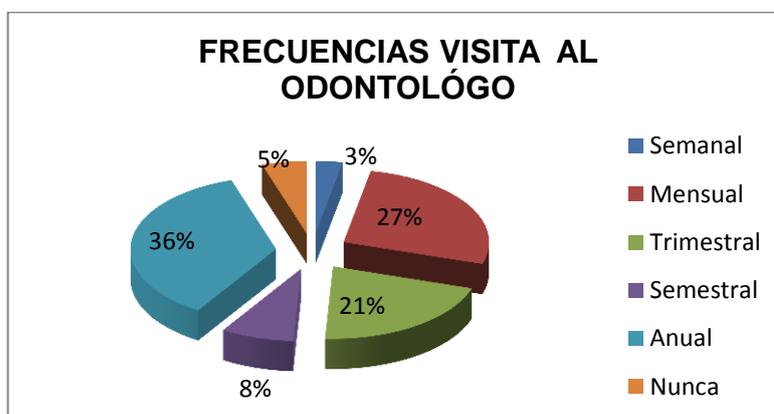
CUADRO Nro. 3: Frecuencia visita al odontólogo

CATEGORÍAS	f	%
Semanal	11	3
Mensual	103	27
Trimestral	80	21
Semestral	31	8
Anual	138	36
Nunca	19	5
Total	382,00	100,00

Fuente: Población Urbana de la ciudad de Ibarra

Elaborado por: Autora de la Investigación

GRÁFICO Nro.1 Frecuencia visita al odontólogo



Análisis: De acuerdo a los resultados del estudio realizado, se desprende que la población acude a visitas al odontólogo con mayor frecuencia en forma mensual, trimestral y con mayor periodicidad anualmente. Lo que se determina que si acuden a realizarse un control de su salud bucal.

2.- ¿Dónde utiliza estos servicios?

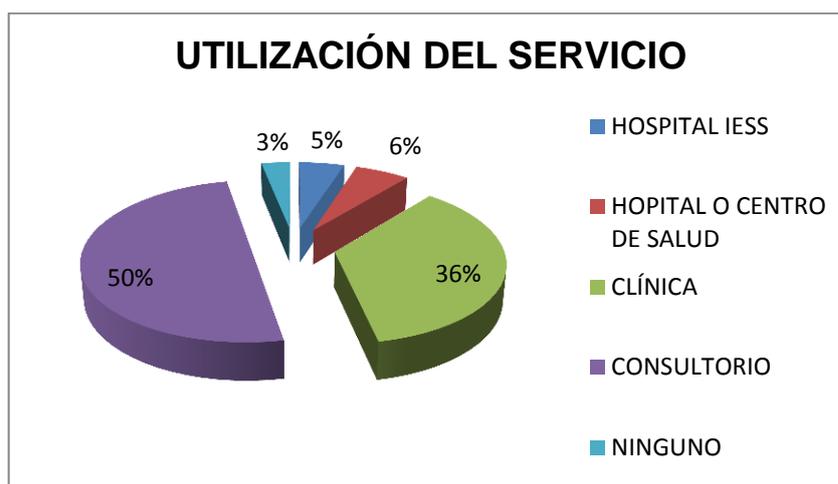
CUADRO Nro. 4: Utilización del Servicio

CATEGORÍAS	f	%
HOSPITAL IESS	19	5
HOSPITAL O CENTRO DE	23	6
CLÍNICA	137	36
CONSULTORIO	191	50
NINGUNO	12	3
Total	382	100,00

Fuente: Población Urbana de la ciudad de Ibarra

Elaborado por: Autora de la Investigación

GRÁFICO Nro. 2 Utilización del Servicio



Análisis:

De la población encuestada se establece que más de las tres cuartas partes concurren a clínicas y consultorios, lo que se deduce que las consultas privadas son las más concurridas.

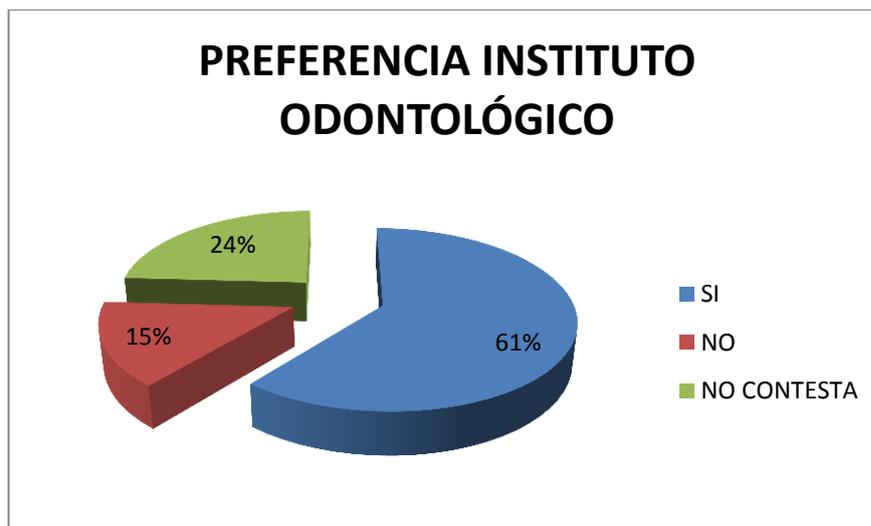
3.- ¿Le Gustaría un Instituto Odontológico que le brinde un tratamiento en base a un previo diagnóstico?

CUADRO Nro. 3: Preferencia Instituto Odontológico

CATEGORIAS	f	%
SI	233	61
NO	57	15
NO CONTESTA	92	24
Total	382	100

Elaborado por: Autora de la Investigación

GRÁFICO Nro. 3 Preferencia Instituto Odontológico



Análisis:

A la mayoría de la población sí le gustaría que haya un Instituto Odontológico donde el paciente tome un tratamiento en base a un diagnóstico y pueda realizar su requerimiento de manera integral.

4.- ¿Qué tipo de servicios odontológicos desearía Ud.?

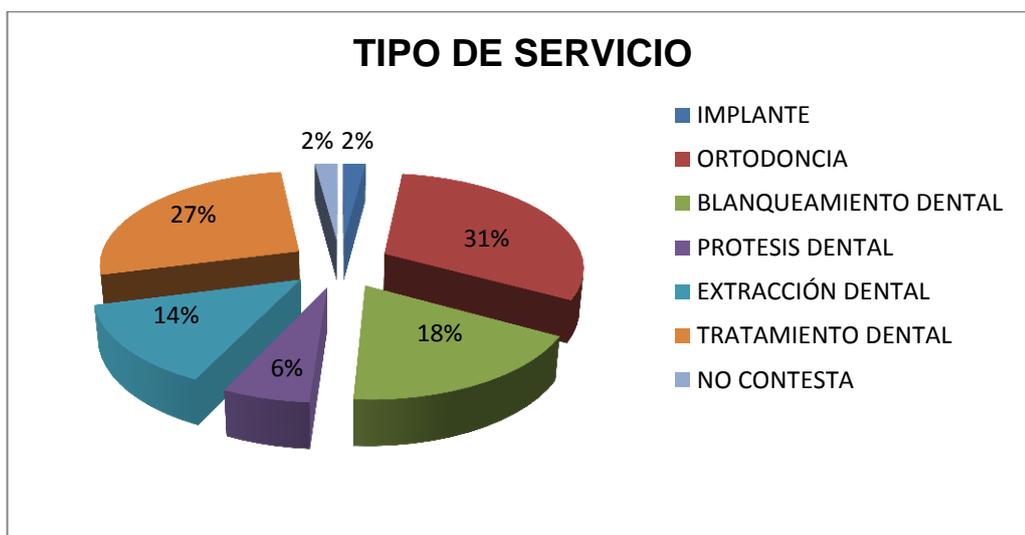
CUADRO Nro. 6 Tipo de servicio

CATEGORÍAS	f	%
IMPLANTE	8	2
ORTODONCIA	118	31
BLANQUEAMIENTO DENTAL	69	18
PRÓTESIS DENTAL	23	6
EXTRACCIÓN DENTAL	53	14
TRATAMIENTO DENTAL	103	27
NO CONTESTA	8	2
Total	382	100,00

Fuente: Población Urbana de la ciudad de Ibarra

Elaborado por: Autora de la Investigación

GRÁFICO Nro. 4 Tipo de servicio



Análisis:

La interpretación de este gráfico se deduce que los pacientes necesitan restauraciones de sus piezas dentales; para luego tomar su tratamiento de ortodoncia y finalizar con un blanqueamiento dental que es un esquema de tratamiento odontológico.

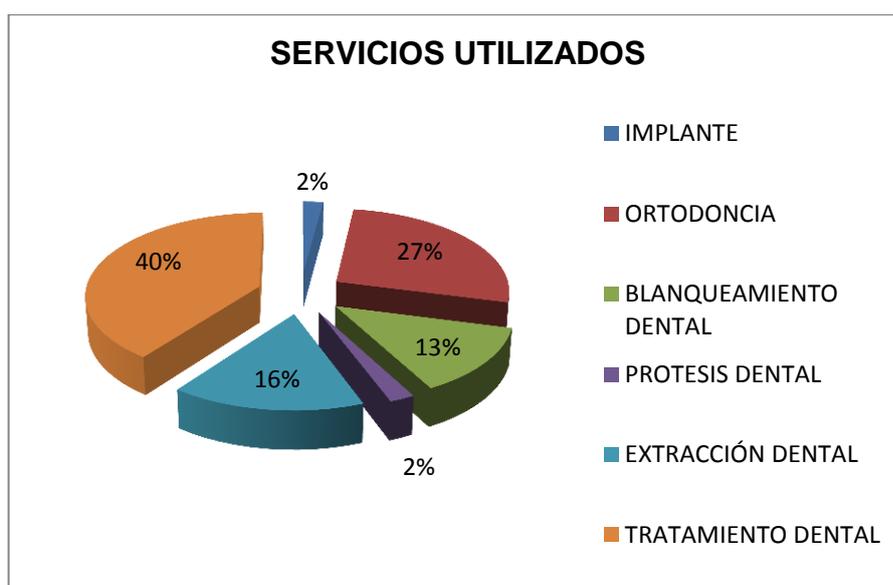
5.-¿Cuál de estos servicios ha utilizado con mayor frecuencia?

CUADRO Nro. 7 Servicios Utilizados

CATEGORIAS	f	%
IMPLANTE	8	2
ORTODONCIA	103	27
BLANQUEAMIENTO DENTAL	50	13
PRÓTESIS DENTAL	8	2
EXTRACCIÓN DENTAL	61	16
TRATAMIENTO DENTAL	152	40
Total	382	100,00

Fuente: Población Urbana de la ciudad de Ibarra
Elaborado por: Autora de la Investigación

GRÁFICO Nro. 5 Servicios Utilizados



Análisis:

Los pacientes encuestados han tomado un tratamiento odontológico con mayor frecuencia en restauraciones o calzas para mejorar su estética y como complemento de esto se realizan los tratamientos de Ortodoncia en un gran porcentaje.

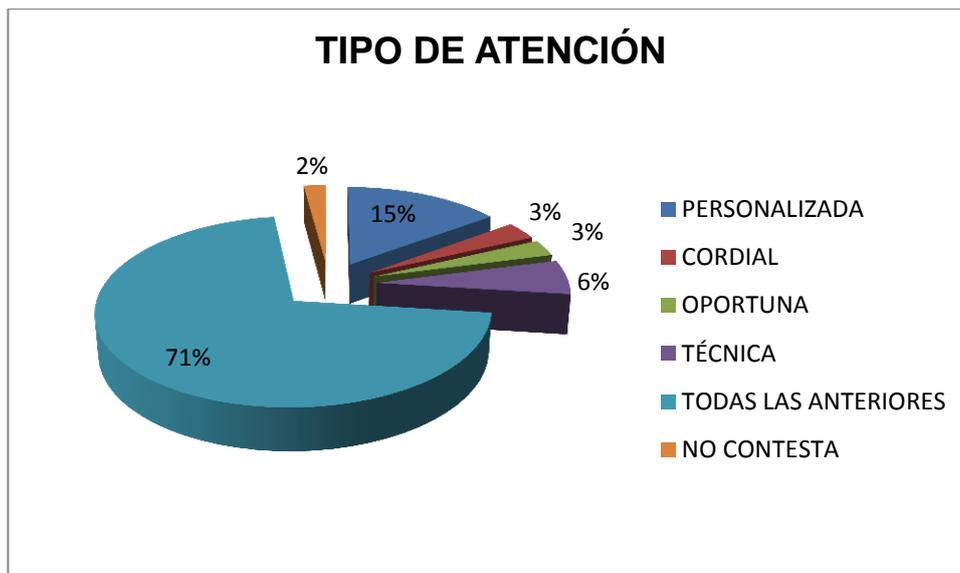
6.-¿Qué clase de atención le gustaría que le brinde el Instituto?

CUADRO Nro. 8 Tipo de Atención

CATEGORÍAS	f	%
PERSONALIZADA	57	15
CORDIAL	12	3
OPORTUNA	11	3
TÉCNICA	23	6
TODAS LAS ANTERIORES	271	71
NO CONTESTA	8	2
Total	382	100,00

Fuente: Población Urbana de la ciudad de Ibarra
Elaborado por: Autora de la Investigación

GRÁFICO Nro. 6 Tipo de Atención



Análisis:

Los pacientes que van a una consulta odontológica la mayor parte tienen resistencia de ir a un odontólogo lo que se deduce mediante este gráfico por existir malas experiencias anteriores desean tener una atención personalizada, oportuna, cordial, técnica, servicio que únicamente se puede obtener en la consulta privada.

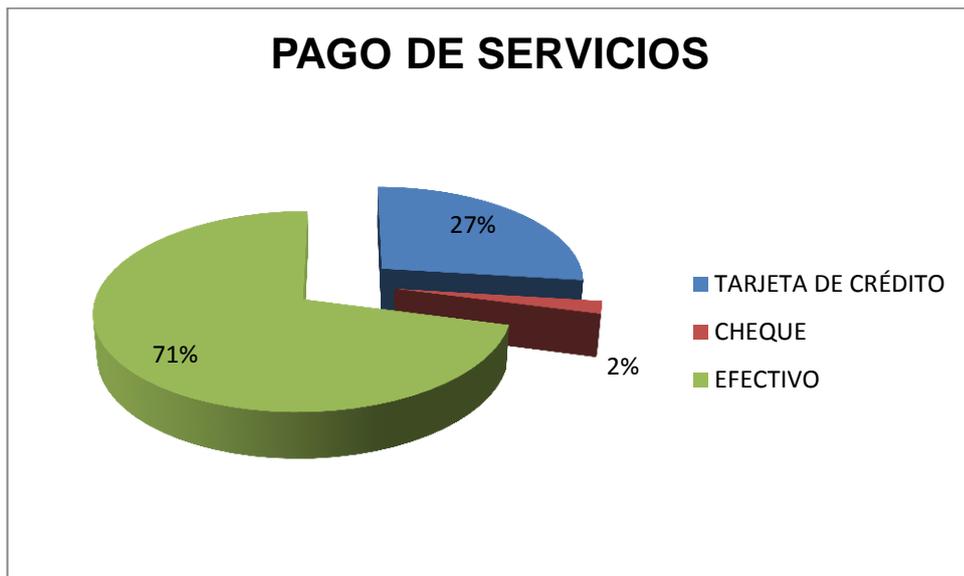
7.- ¿Cómo le gustaría realizar el pago de servicios odontológicos?

CUADRO Nro. 9 Pago de Servicios

CATEGORIAS	f	%
TARJETA DE CRÉDITO	103	27
CHEQUE	8	2
EFFECTIVO	271	71
Total	382	100,00

Fuente: Población Urbana de la ciudad de Ibarra
Elaborado por: Autora de la Investigación

GRÁFICO Nro. 7 Pago de Servicios



Análisis:

Debido a las facilidades mediante diferimientos en las clínicas privadas, los pacientes prefieren pagar cómodas cuotas mensuales en efectivo que hacer uso de tarjetas de crédito.

8.- ¿Qué diario lee con mayor frecuencia?

CUADRO Nro. 10 Diarios más leídos

CATEGORÍAS	f	%
LA VERDAD	31	8
EL NORTE	237	62
LA HORA	76	20
NINGUNA	38	10
Total	382	100,00

Fuente: Población Urbana de la ciudad de Ibarra
Elaborado por: Autora de la Investigación

GRÁFICO Nro. 8 Diarios más leídos



Análisis:

El diario del Norte es el de mayor aceptación en la ciudad de Ibarra seguido del diario la hora por lo que se considera realizar la publicidad en los dos diarios.

1.8 ENTREVISTA A EXPERTOS EN INSTITUTOS Y CLÍNICAS ODONTOLÓGICAS

1.- ¿Cuál es la normativa que rige a los Institutos o Clínicas Odontológicas?

Su funcionamiento lo otorga el Ministerio de Salud Pública a través del Departamento de Higiene de la Dirección de Salud Provincial de Imbabura, Federación Odontológica Ecuatoriana, como también el Colegio de Odontólogos de Imbabura.

2.- ¿Cuál es la tecnología de punta que actualmente utilizan las nuevas Clínicas Odontológicas y en qué deben capacitarse los Odontólogos?

Los equipos odontológicos, instrumental, biomateriales, tecnología de punta y de última generación digitalizados.

3.- ¿Qué clase de equipos se necesitan y dónde se los puede conseguir?

Se necesitan equipos con tecnología de punta y se los puede conseguir a nivel local, nacional e internacional.

4.- ¿Qué servicios se brindaría en un Instituto Odontológico?

Se brindaría todos los tratamientos odontológicos por especialidades: Cirugía máxilo facial, ortodoncia, endodoncia, periodoncia, odontopediatría, implantes dentales, servicio de rayos X y laboratorio dental.

1.9. DETERMINACIÓN DE ALIADOS, RIESGOS, Oponentes, Y OPORTUNIDADES

1.9.1 ALIADOS

- El deseo de la ciudadanía de Ibarra para la creación del Instituto Odontológico de Especialidades.
- Realización de convenios con Instituciones públicas y privados.
- La migración de extranjeros a nuestra ciudad también contribuye al desarrollo del comercio y en especial en los servicios de salud.
- La falta de especialistas en nuestra ciudad ha provocado que los pacientes viajen a otras ciudades.
- Actualmente existe un gran nivel de cultura en la salud por lo que se tiende hacia la prevención y a la estética con la tendencia a tener una mejor calidad de vida.

1.9.2 RIESGOS

- Incremento de nuevas clínicas en la ciudad donde profesionales trabajan a menores costos, brindando un servicio de poca calidad.
- Inversión cuantiosa con alto nivel de endeudamiento.
- La inestabilidad política, social y económica afecta a todos los sectores productivos especialmente a los servicios privados.
- Falta de ética entre asociados con diferente visión.

1.9.3 OPONENTES

- Proyecto de masiva afiliación al Seguro Social de amas de casa y otros grupos sociales.
- Población con bajos recursos económicos por falta de fuentes de trabajo, no tienen facilidades de pago para contratar estos servicios.
- Instituciones del Estado como los hospitales públicos están equipándose y dando servicios a precios populares.

1.9.4 OPORTUNIDADES

- Alianza con otras clínicas del medio local y nacional para ofertar servicios de calidad.
- Ser pioneros en el posicionamiento de la creación del Instituto en el norte ecuatoriano, con tecnología de punta.
- Generar empleo para el sustento de muchas familias en la ciudad.
- Posibilidad de crear sucursales en otras provincias.

1.10 DETERMINACIÓN DE LA OPORTUNIDAD DEL PROYECTO.

Una vez realizado el análisis del diagnóstico y tomando en cuenta las variables e indicadores relevantes al tema del proyecto, se determina que en la ciudad no hay una clínica con tecnología de punta que cuente con todos los especialistas, por lo que la factibilidad de crear en la ciudad de Ibarra un Instituto Odontológico de Especialidades es posible.

CAPÍTULO II

2. MARCO TEÓRICO

2.1 LA ODONTOLOGÍA

www.es.wikipedia/Odontologia, “Odontología o Estomatología es una rama de las ciencias de la salud que se encarga del diagnóstico, tratamiento y prevención de las enfermedades del aparato estomatognático formado por el conjunto de órganos y tejidos que se encuentran en la cavidad oral y en parte del cráneo, la cara y el cuello (esto incluye los dientes, la encía, la lengua, el paladar, la mucosa oral, las glándulas salivales y otras estructuras anatómicas implicadas, como los labios, amígdalas, orofaringe y la articulación temporomandibular).”

Como se puede observar el futuro de la odontología ya ha comenzado, en el pasado se acudía a los odontólogos en primer lugar a causa del dolor. Los procedimientos estéticos eran prácticamente desconocidos. Los pacientes no esperaban conservar sus dientes naturales hasta el fin de la vida. La conciencia de que una sonrisa también da la impresión de juventud y salud en los años de la madurez aún no se había desarrollado.

La odontología moderna se ha desarrollado hacia la medicina preventiva y de este modo contribuye a mejorar la calidad de vida del paciente. El resultado de las amplias medidas preventivas ha sido una clara reducción de la pérdida de piezas dentales.

En consecuencia se puede decir que Odontología es conjugar los parámetros estabilidad función, belleza, y armonía.

2.1.1. ESPECIALIDADES ODONTOLÓGICAS

www.es.wikipedia.org/wiki/Odontologia La odontología abarca varias especialidades y disciplinas: Rehabilitación oral, Ortodoncia, Prostodoncia o Prótesis dental, Periodoncia, Endodoncia, Implantología dental, Odontopediatria, Odontogeriatría, Odontología estética o cosmética, Odontología preventiva, Cariología, Cirugía maxilofacial, Odontología neurofocal, Administración hospitalaria, Odontología forense, Cariología, Patología bucal, Odontología del bebé y prenatal, Investigación de materiales dentales, Radiología oral, Ortopedia facial, Gnatología, Prótesis maxilofacial, Cirugía oral, Odontología eportiva, Orto-odontopediatria.

Entre las más principales podemos citar a las siguientes:

2.1.1.1 ORTODONCIA

www.mongrafias.com/la_ortodoncia_y_su_tratamiento “La ortodoncia es una rama de la estomatología que va ha estudiar el desarrollo de la oclusión y su corrección por medio de aparatos ya sea removibles o fijos.”

La ortodoncia proviene del derivado de los vocablos griegos:Orto (recto) odontos (diente). La ortodoncia va hacer la responsable del cuidado y corrección de las estructuras dento faciales en su crecimiento o en estado definitivo. Para el tratamiento de ortodoncia se tiene que realizar un buen diagnóstico.

Brackets.- Es un aparato bucal fijo para alinear y enderezar los dientes y obtener una excelente sonrisa.

Las CLÍNICAS ODONTOLÓGICAS, brindan la seguridad de tener la sonrisa ideal a través de los tratamientos de Ortodoncia, logrando óptimos resultados en corto tiempo con tratamientos garantizados.

2.1.1.2 IMPLANTES

www.monografias.com/implantes. “ Un implante es una raíz artificial que se fija al hueso y luego sobre él se coloca un diente también artificial. El conjunto de ambos resultará bastante resistente para soportar las fuerzas que se producen cuando se come.”

El implante está hecho de titanio que es un material totalmente compatible con el cuerpo humano y que ha sido utilizado, durante años, también por los traumatólogos para arreglar fracturas de hueso y colocar caderas artificiales. Es el mejor tratamiento que se ofrece para suplantar una pieza perdida.. El tratamiento con implantes dura un par de meses, dependiendo de cada caso. Su colocación es rápida, sencilla e indolora, ya que se coloca anestesia local como cuando se realiza un empaste. Las revisiones posteriores deben ser periódicas, es decir, al principio cada seis meses y luego una vez al año junto con tu regular revisión anual al dentista.

Los implantes dentales permiten que las personas sin dientes puedan sonreír, hablar y masticar bien y confortablemente. En las Clínicas Odontológicas los tratamientos de implantes han sido de gran éxito, mejorando así la calidad de vida de los pacientes y dando solución fácil y práctica reemplazando los dientes perdidos de una forma fija por medio de los implantes, dando así una sonrisa perfecta y mejorando su autoestima y autoimagen.

2.1.1.3 PRÓTESIS

REVISTA. Las Especialidades en Odontología (2005) Comenta “Las prótesis son estructuras artificiales que reemplazan los dientes naturales basándose en metales y porcelanas, según el caso, con el fin de prevenir otras patologías dentales como desplazamientos, inclinaciones, extrusión,

bolsas periodontales, caries, pérdida ósea y/o alteraciones en la fonación”.

Con los años, esta cadena de sucesos provocará la pérdida de todos los dientes de la boca. Si dicho(s) espacio(s) se reemplaza(n) mediante una prótesis se evitarán estos problemas y un mayor desgaste más adelante.

Las prótesis dentales facilitan funciones como masticación, estética y fonación, en casos en los cuales se han perdido dientes. El Instituto Odontológico ofrecerá múltiples alternativas en rehabilitación oral y estética dental, manteniendo un diseño de sonrisa que ayudará a recobrar la estética y función al paciente, dando así una sonrisa perfecta .

2.1.1.4 BLANQUEAMIENTO DENTAL

REVISTA, Las especialidades odontológicas, (2005) Dice. “Es un procedimiento estético que consiste en cambiar el color de los dientes por uno más blanco”.

Es un método sencillo y eficaz, cuyo procedimiento se realiza con compuestos químicos como el peróxido de carbamida o el peróxido de hidrógeno, siempre bajo la supervisión del especialista, este blanqueamiento dura una hora, obteniendo los dientes blancos y una sonrisa perfecta. Además se puede hacer diseño de sonrisa.

El sistema de blanqueamiento "Cero Sensibilidad", guiado por especialistas, le garantiza en muy corto tiempo sus dientes más blancos. El odontólogo aconseja asesorarse bien antes de recurrir a cualquier sitio, es importante acudir a una institución donde se ofrezcan garantías sobre el procedimiento realizado.

2.1.1.5 ENDODONCIA

www.conceptos de especialidades odontológicas.com “El tratamiento de Endodoncia consiste en la preparación y posterior obturación del conducto radicular , en los casos en los que la caries ha lesionado la pulpa del diente, y así salvarlo de su extracción”.

Las bacterias son la causa más frecuente de inflamación e infección de la pulpa, suelen alcanzar la pulpa a través de la caries o de fracturas dentarias.

Las bacterias destruyen primero las defensas de la pulpa en la cámara pulpar, a continuación destruirán la pulpa del interior de los conductos radiculares.

Cuando se realiza una Endodoncia, la inflamación que rodea la raíz desaparece, se produce curación y podemos decir que se ha salvado el diente.

2.1.1.6 ODONTOPEDIATRÍA

REVISTA, Federación Odontológica Ecuatoriana, (2005) “Odontología Pediátrica es la rama de la Odontología responsable del ejercicio profesional, la enseñanza y la investigación para el diagnóstico, la prevención y el tratamiento integral del sistema estomatognático del niño durante el periodo perinatal, la niñez y la adolescencia; debe igualmente entenderse que incluye la atención de pacientes especiales después de la adolescencia que presenten problemas físicos, mentales y/o emocionales”.

La Odontopediatría se preocupa por la salud oral de los niños, es por ello que han adecuado zonas para que el menor se sienta cómodo en su visita al odontólogo. Además se cuenta con personal especializado en atención a niños (Odontopediatras especializados).

recuerde que cuando los niños pierden el temor al odontólogo a muy temprana edad, con toda seguridad en la edad adulta sufrirán menos problemas orales.

2.1.1.7 RADIOLOGÍA

En las Clínicas Odontológicas, se cuenta con la más alta tecnología y el mejor equipo especializado en la toma de imágenes diagnósticas:

- a. RX Panorámica
- b. RX Perfil
- c. RX Periapicales
- d. Cefalometrías
- e. Fotos IntraOrales
- f. Fotos ExtraOrales
- g. Paquete básico de Ortodoncia
- h. Paquete mínimo de Ortodoncia

2.1.1.7.1 Radiografías

Las radiografías permiten al odontólogo localizar espacios libres, dientes ausentes o problemas con las raíces o los huesos maxilares. También le permiten descubrir alteraciones en el desarrollo de los dientes, la mandíbula y el maxilar.

2.1.1.8 PERIODONCIA

REVISTA, Federación Odontológica Ecuatoriana, (2005) "Periodoncia es el estudio que trata a los tejidos que rodean al diente, tales como: encía, ligamento periodontal y hueso. Los signos principales de la enfermedad son: enrojecimiento o inflamación de las encías, sangrado, separación de piezas, halitosis (mal aliento), mal sabor de boca, entre otras. Si usted presenta uno de estos signos, es recomendable se trate con un especialista, para que él personalmente le resuelva todas sus dudas al respecto".

ODONTOVISTA, El Futuro de la Odontología. Dice. “Es la rama de la odontología que se encarga del estudio, diagnóstico, tratamiento y prevención de las estructuras que soportan los dientes. Estamos hablando de las encías.

El tratamiento de la enfermedad periodontal se basa en la eliminación del sarro y placa formados en sus dientes. Se contará con numerosos avances tecnológicos de vanguardia, que permitirán dar un mejor pronóstico del resultado; indiscutiblemente el éxito del tratamiento dependerá de dos personas muy importantes: el especialista y el paciente.

2.2. CLÍNICAS ODONTOLÓGICAS

REVISTA, (2008), El Futuro de la Odontología, Dice. “ Las Clínicas Odontológicas, son una Organización Privada conformada por un gran equipo humano y científico especializado en salud y estética oral”.

La experiencia acompañada por una constante actualización tecnológica y científica, permitirá garantizar la calidad de tratamientos sin poner en riesgo el bienestar del paciente.

Se contará con profesionales de reconocida trayectoria, sumados a la alta calidad en los productos y materiales utilizados, lo cual permitirá asegurar la durabilidad y la eficacia en los tratamientos. Adicionalmente se dispondrá de modernos equipos para la esterilización del instrumental utilizado en cada uno de los procedimientos odontológicos.

2.2.1 COMO ESTAN EQUIPADAS

Las clínicas odontológicas se encuentran equipadas con tecnología de punta de última generación.

- Equipos odontológicos
- Equipos de Rayos X
- Esterilizadoras
- Compresores
- Instrumental
- Rayos Laser
- Equipo de Radiología
- Equipos de laser terapia
- Equipos para Blanqueamiento

Así como también de materiales, medicamentos, Insumos odontológicos, muebles y encerres, modulares, computadoras, televisores, a más de iluminación y sonido.

2.3 LA EMPRESA

REYES PONCE, Agustín (2004) manifiesta “Una empresa es una unidad económica que satisface necesidades de otros, a cambio de una ganancia o utilidad. La empresa es un agente económico que toma las decisiones sobre la utilización de factores de la producción para obtener los bienes o servicios que se ofrecen en el mercado. La actividad productiva consiste en la transformación de bienes (materias primas productos semielaborados) en bienes finales, mediante el empleo de factores productivos”.

PÀEZ Robert N. (2008) en su obra Desarrollo de la Mentalidad Empresarial manifiesta: “ Empresa es una entidad formada por capital y que se dedica a la actividad de producción, comercialización y prestación de servicios y bienes a la colectividad” . Pàg.3

Se puede decir que una empresa es una entidad legalmente constituida, integrada por recursos humanos, económicos, materiales, y tecnológicos que desarrollan actividades con la finalidad de brindar productos y servicios con la finalidad de obtener rentabilidad económica en base a un cliente satisfecho.

2.3.1 IMPORTANCIA

KOCH TOVAR, Josefina (2006) Dice “Es importante investigar a la empresa, el entorno y su competencia. Porque debemos de conocer el desenvolvimiento de la empresa en el tiempo de funcionamiento, examinar su trayectoria las fortalezas de sus productos , las debilidades si existen, la competencia etc. Pero las fortalezas vistas desde el punto de vista del mercado. Todo esto se requiere para pronosticar o proyectar a la empresa en un escenario de por lo menos e siete a diez años”.

Una empresa es importante ya que permite incrementar la actividad comercial, aumentar utilidades económicas, permite el desarrollo financiero, a más de ser una fuente de trabajo para aquellas personas que necesitan trabajar y mejorar su calidad de vida, las empresas son un ícono importante en la vida de una sociedad, permite mayor competitividad e innovación en las estrategias empresariales. La empresa es esencial en la vida económica.

2.3.2 CLASIFICACIÓN

La variedad de empresas es enorme, como también lo es su clasificación que se podrían apuntar algunas de ellas.

2.3.2.1 Por el Sector al que Pertenecen

- **Empresa Privada**

Su capital es propiedad de particulares.

- **Empresas Pùblicas**

Cuyo capital es propiedad del estado o de cualquier organismo pùblico.

- **Empresas Mixtas**

El capital pertenece en parte a entidades pùblicas y a entidades particulares.

- **Empresas Cooperativas o Sociales**

En la que los trabajadores de las mismas son ademàs, sus propietarios. La empresa cooperativa es en realidad una empresa privada.

2.3.2.2 De Acuerdo al Capital

- **Unipersonal**

Son empresas que tienen un solo dueño, y su capital està conformado de una persona natural.

- **Sociedades o Compañias**

Están conformadas por un capital, con aportaciones de varias personas naturales o jurìdicas.

2.3.2.3 Por su Tamaño

Se distingue entre empresas pequeñas, medianas y grandes, sin que exista acuerdo sobre el criterio para la medición del tamaño (volumen de activos, volumen de ventas, tamaño de capital propio, número de trabajadores etc.)

- **Grande:** Su constitución se soporta en grandes cantidades de capital, un gran número de trabajadores y el volumen de ingresos al año, su número de trabajadores excede a 100 personas.
- **Mediana:** El número de trabajadores y el volumen de ingresos son limitados y muy regulares, el número de trabajadores es superior a 20 e inferior a 100.
- **Pequeña:** El número de trabajadores y sus ingresos son muy reducidos, ya que el número de trabajadores no excede de 20 personas.
- **Micro:** El número de trabajadores y sus ingresos solo se establecen en cuantías muy muy personales, el número de trabajadores no excede de 10 personas.

2.3.2.4 De Acuerdo a su Actividad

La empresa puede clasificarse por sectores económicos, primarios; secundario o Industria y terciario o de servicio. Dentro de cada uno de ellos puede establecerse distintas clasificaciones dependiendo del nivel de desagregación que se utilice (agrario, pesquero, minero, siderometalúrgico, transporte, bancario, turístico etc.). Entre las más representativas tenemos.

- **Empresas Comerciales**

Son las que desarrollan la actividad de venta de productos terminados.

- **Empresas Industriales**

Son las que transforman la materia prima en producto terminado.

- **Empresas Agropecuarias**

Son las que se dedican a la explotación del campo y sus recursos

- **Empresas de Servicios**

Definición:

KURTZ Y CLOE; (2005), expresa que “Las empresas que ofertan servicios son aquellas que tienen como principal actividad la entrega intangible de un producto de libre transacción comercial en un ámbito de economía la misma que puede ser: empresas eléctricas, telefónicas, aseo de calles, hospitales, clínicas, empresas de transporte de carga y de pasajeros, servicios profesionales, entre otros.”

Es aquella que presta servicios a la comunidad, pero que participa en la producción de bienes. Además se le considera aquella que genera servicios tanto de salud, educación, transporte, vivienda, consultoría, asesoría, entre otras.

Es decir que un servicio es un conjunto de actividades que buscan responder a una o más necesidades de un cliente a fin de satisfacer al consumidor de manera eficiente.

2.4 LA ADMINISTRACIÓN

2.4.1 Definición

DAVILA, Carlos (2006) manifiesta “Administración es una práctica social que se esquematiza como el manejo de los recursos de una organización a través del proceso administrativo de planeación, coordinación, dirección, organización y control.”

Administración es el proceso mediante el cual una empresa desarrolla y ejecuta organizadamente sus actividades y operaciones, aplicando los principios que le permitan en conjunto tomar las mejores decisiones para ejercer el control de sus bienes, compromisos y obligaciones que lo llevarán a un posicionamiento en los mercados tanto nacionales como internacionales.

2.4.2 PROCESO DE LA ADMINISTRACIÓN

REYES PONCE, Agustín, Administración de Empresas, (2004) Comenta: "Todo proceso administrativo, por referirse a la actuación de la vida social, es de suyo único, forma un continuo e inseparable en el que cada parte, cada acto, cada etapa, tienen que estar indisolublemente unidos con los demás, y que se dan de suyo simultáneamente".

El proceso administrativo son las actividades que el administrador debe llevar a cabo para aprovechar los recursos humanos, técnicos, materiales, etc. con los que cuenta la empresa, y consiste en las siguientes funciones.

El proceso administrativo comprende cinco etapas que están interrelacionadas entre sí y son: planeación, organización, integración, dirección, y control.

2.4.2.1 PLANEACIÓN

SNELL, Beteman, Administración, Un Nuevo Panorama Competitivo, (2005), Pág. 15 Dice: "Función administrativa que implica tomar decisiones en forma sistemática acerca de las metas y actividades que un individuo, un grupo, una unidad de trabajo o toda la organización perseguirán en el futuro".

Consiste en establecer anticipadamente los objetivos, políticas, reglas, procedimientos, programas, presupuestos y estrategias de un organismo social.

2.4.2.2. ORGANIZACIÓN

SNELL, Beteman, Administración, Un Nuevo Panorama Competitivo, (2005), Pág. 15 Dice: “Función Administrativa que implica ensamblar y coordinar los recursos humanos, financieros, físicos de información y otros que se necesitan para alcanzar las metas”.

La organización agrupa y ordena las actividades necesarias para lograr los objetivos, creando unidades administrativas, asignando funciones, autoridad, responsabilidad y jerarquías.

2.4.2.3. INTEGRACIÓN

[html.luisbonilla.com/proceso administrativo](http://html.luisbonilla.com/proceso_administrativo), Comenta: “La función de la integración consiste en dotar el organismo social de los diversos recursos que requiere para eficiencia desempeño, al planear y organizar. Deben tenerse en cuenta los recursos financieros, materiales, técnicos, y humanos como que podrán contarse; por consiguiente, la integración se encuentra estrechamente relacionada con la plantación y la organización”.

Consiste en seleccionar y obtener los recursos financieros, materiales, técnicos y humanos considerados como necesarios para el adecuado funcionamiento de un organismo social.

2.4.2.4. DIRECCION

SNELL, Beteman, Administración, Un Nuevo Panorama Competitivo, (2005), Pág. 15 Comenta: “Función administrativa que comprende los esfuerzos de los administradores para estimular un desempeño elevado por parte de los empleados”.

Es la acción e influencia interpersonal del administrador para lograr que sus subordinados obtengan los objetivos encomendados, mediante la toma de decisiones, la motivación, la comunicación y coordinación de esfuerzos.

2.4.2.5. CONTROL

SNELL, Beteman, Administración, Un Nuevo Panorama Competitivo (2005), Pág. 16 Dice: "Función administrativa que implica supervisar el progreso y realizar los cambios necesarios".

Establece sistemas para medir los resultados y corregir las desviaciones que se presenten, con el fin de asegurar objetivos planeados.

2.5. ESTUDIO DE MERCADO

SAPAG, Reinaldo y SAPAG, Nassir (2007) manifiesta "Estudio de mercado es una fuente de información de primera importancia tanto para estimar la demanda como para proyectar los costos y definir los precios, aunque es frecuente, sin embargo, incurrir en el error de considerarlo únicamente como un análisis de la demanda y de los precios del producto que se fabricará o del servicio que se ofrecerá"

El estudio de mercado es un proceso sistemático de recolección y análisis de datos e información acerca de los clientes competidores en el mercado, sus usos incluyen ayudar a crear un plan de negocios, lanzar un nuevo producto o servicio, para ello es necesario identificar el mercado, meta, oferta, demanda, la competencia que tendrá el producto, así como la realización de proyecciones de precios, costos y flujos de caja.

El estudio de mercado es muy importante porque es aquí donde se va a demostrar la factibilidad y la justificación del proyecto, este estudio también sirve para mejorar y orientar sobre decisiones y la gestión administrativa para el desarrollo del Proyecto.

2.5.1 OFERTA

<http://www.promonegocios.net/oferta/definición>. Dice "En un sentido general, la "oferta" es una fuerza del mercado (la otra es la "demanda") que representa la cantidad de bienes o servicios que individuos,

empresas u organizaciones quieren y pueden vender en el mercado a un precio determinado.

La oferta es: la cantidad de producto o servicio que se está dispuesto a intercambiar o vender, dado, un valor intrínseco de que piensa realizar la transacción.

Tiene relación con el comportamiento de los productores, o vendedores. Refleja la disposición que tienen de ofrecer bienes o servicios a cambio de un pago o reconocimiento expresado en un precio.

2.5.2 DEMANDA

KLOTLER, Philip, Fundamentos de Mercadotecnia, (2001), Pág. 5
Manifiesta: “Los deseos que están respaldados por el poder adquisitivo se convierten en demanda”

Se entiende que es la manifestación de la voluntad de compra que los consumidores están dispuestos a adquirir para satisfacer sus necesidades o deseos, quienes además, tienen la capacidad de pago para realizar la transacción a un precio determinado y en un lugar establecido

2.5.3. LA COMERCIALIZACIÓN

www.monografias.com. Htm. “La comercialización es a la vez un conjunto de actividades alizadas por organizaciones, y un proceso social”.

De acuerdo a esta definición todas las clínicas e intitutos odontológicos deben estar orientadas hacia la función social; el lucro económico viene por añadidura, porque la razón de la existencia de las empresas es el cliente, caso contrario estas pueden fracazar.

En lo referente a la salud bucal en la actualidad existen un signúmero de consultorios y clínicas que brindan un servicio mediano con pocas excepciones.

2.5.4. PRODUCTO

KOTLER, Philip, y GARY, Armstrong, Fundamentos de Marketing, Octava Edición, (2001), Manifiesta “La idea de que los consumidores prefieren los productos que ofrecen la mejor calidad, desempeño y características, y de que por lo tanto la organización debe dedicar su energía a mejorar continuamente sus productos”.

El campo del producto se ocupa de la creación del "producto" adecuado para el mercado meta. Lo importante que debe recordarse es que el bien o servicio debería satisfacer algunas de las necesidades de los clientes. (el adecuado para la meta).

2.5.5. PLAZA

KOTLER, Philip y GARY, Armstrong, Fundamentos de Marketing, Octava Edición, (2001) Dice: “Plaza conocida como Posición o Distribución, incluye todas aquellas actividades de la empresa que ponen el producto a disposición del mercado meta”.

La Plaza hace hincapié en obtener el producto "adecuado" para la Plaza del mercado meta. (alcanzar la meta).

Toda vez que el producto comprenda un bien físico, el planeamiento de la Plaza incluye decisiones sobre la distribución física.

2.5.6. PROMOCIÓN

SUSSMAN, Jeffrey, "El Poder de la Promoción", enfoca a “La promoción como "los distintos métodos que utilizan las compañías para promover sus productos o servicios"

La promoción es el conjunto de actividades, técnicas y métodos que se utilizan para lograr objetivos específicos, como informar, persuadir o recordar al público objetivo, acerca de los productos y/o servicios que se comercializan.

Se refiere a informar al mercado meta respecto del producto "adecuado". (información y venta al cliente).

2.5.7. PRECIO

ARBOLEDA, Germán, Formulación, Evaluación, y Control de proyectos, (2001), Pág 55 Expresa: "El precio es el valor expresado en dinero de un bien o un servicio ofrecido en el mercado. Es uno de los elementos fundamentales de la estrategia comercial en la definición de la rentabilidad del proyecto, pues es el que define en última instancia el nivel de ingresos".

El precio es el valor que se paga por adquirir un producto o un servicio, es uno de los elementos fundamentales de la estrategia comercial en la definición de la rentabilidad de un proyecto. Al fijarlo, deben tener en cuenta la clase de competencia que se da en el mercado y el costo de toda la mezcla comercial. (debe ser correcto)

Es importante destacar que escoger un mercado meta y elaborar una mezcla comercial son tareas interrelacionadas. Ambas deben decidirse juntas.

Se considera que la presentación del producto es importante, para atraer clientela , porque es la primera impresión que recibe el cliente.

2.6. ESTUDIO TÉCNICO

JÁCOME, Walter, V. Bases Teóricas y Prácticas para el Diseño y Evaluación de Proyectos Productivos y de Inversión. Comenta: "Esta fase del proyecto corresponde al análisis de factibilidad, tomando en cuenta ciertos elementos técnicos que deben analizarse en forma adecuada para lograr que el proyecto a implantar tenga éxito, es decir trabajar con información confiable y adecuada, porque de lo contrario se corre el riesgo de tener dificultades"

Es un análisis que permite diseñar como se producirá aquello que se venderá, conociendo esto podrá estimarse el dimensionamiento físico necesario para la operación, las necesidades de equipamiento del Instituto, las características del recurso humano que desempeñará las funciones, los requerimientos de materiales, y la estructura orgánica del Instituto.

El objetivo de aquí es diseñar como se producirá aquello que venderás. Si se elige una idea es porque se sabe o se puede investigar como se hace un producto, o porque alguna actividad gusta de modo especial.

En este estudio, se describe que proceso se va a usar, y cuanto costará todo esto, que se necesita para producir y vender. Estos serán los presupuestos de inversión y de gastos.

2.6.1 LOCALIZACIÓN

www.joseherminda.com, Capítulo7 La Localización del Proyecto “La localización es otro tema del estudio técnico de proyecto. El estudio de la localización consiste en identificar y analizar las variables denominadas fuerzas locacionales con el fin de buscar la localización en que la resultante de estas fuerzas produzca la máxima ganancia o el mínimo costo unitario”.

Este estudio normalmente se constituye en un proceso detallado y crítico debido a lo marcado de sus efectos sobre el éxito financiero y económico del nuevo proyecto. Determinar el sitio en donde se instalará la Empresa. Contribuye a lograr una mayor tasa de rentabilidad.

2.6.1.1. MACROLOCALIZACIÓN

JÁCOME, Walter, (2005) Dice: “Se refiere a establecer con toda precisión el lugar geográfico donde va a llevarse a cabo el proyecto.”

Con el fin de mejorar la precisión es importante determinar las coordenadas geográficas, con lo cual se tiene una localización muy confiable

2.6.1.2. MICROLOCALIZACIÓN

JÁCOME, Walter, (2005) Manifiesta: “En esta parte se establece condiciones específicas o particulares que permite fácilmente establecer el lugar donde va a tener efecto el desarrollo del proyecto.

En esta parte es en donde se encuentra la dirección exacta donde se ubicará el Instituto

2.6.2 INGENIERÍA DEL PROYECTO

2.6.2.1. PROCESO PRODUCTIVO

CARTIER, Enrique, (2003), Reflexiones sobre las categorías de costos directos e indirectos. “Todo proceso de producción es un sistema de acciones dinámicamente interrelacionadas orientado a la transformación de ciertos elementos “entrados”, denominados factores, en ciertos elementos “salidos”, denominados productos, con el objetivo primario de incrementar su valor, concepto éste referido a la “capacidad para satisfacer necesidades”.

Es decir que un proceso productivo es aquel conjunto de elementos, personas, acciones que transforman materiales, y o brindan servicios de cualquier índole, es decir que se agrega algún tipo de valor.

Es por ello, que resulta muy importante dominar el proceso a partir de sus componentes. El no hacerlo puede significar que el resultado final no es el deseado, con el consiguiente derroche de materiales, energía, tiempo, y por sobre todo con la insatisfacción del cliente de dicho proceso.

2.6.2.2 TECNOLOGÍA

Conjunto de conocimientos técnicos y científicos aplicados a mejorar los servicios odontológicos optimizando los recursos y brindando calidad de vida al paciente. Es importante en el proyecto que esté definida adecuadamente la tecnología a utilizar.

2.6.2.3 INVERSIÓN

ENCICLOPEDIA. MICROSOFT. ENCARTA. 2000 Dice “Es una propuesta de acción técnico económica para resolver una necesidad utilizando un conjunto de recursos disponibles, los cuales pueden ser, recursos humanos, materiales y tecnológicos entre otros. Es un documento por escrito formado por una serie de estudios que permiten al emprendedor que tiene la idea y a las instituciones que lo apoyan saber si la idea es viable, se puede realizar y dará ganancias”.

Tiene como objetivos aprovechar los recursos para mejorar las condiciones de vida de una comunidad, pudiendo ser a corto, mediano o a largo plazo. Comprende desde la intención o pensamiento de ejecutar algo hasta el término o puesta en operación normal.

Responde a una decisión sobre uso de recursos con algún o algunos de los objetivos, de incrementar, mantener o mejorar la producción de bienes o la prestación de servicios”.

2.7 ESTUDIO FINANCIERO

www.ecolink.com Dice “La última etapa del análisis de viabilidad de un proyecto, este estudio permite ordenar y sistematizar la información de carácter monetario que proporcionaron las etapas anteriores , elaborar los cuadros analíticos y antecedentes adicionales para la evaluación del proyecto, evaluar los antecedentes para determinar su rentabilidad”

El Estudio Financiero es la parte final de toda la secuencia de análisis de la Factibilidad de un proyecto, esto sirve para ver si la inversión propuesta será económicamente rentable, para ello es necesario la utilización de ciertos instrumentos de evaluación financiera como son : Estados

Financieros, Proyectos de venta, Costos, Gastos, Flujo de Caja y sobre todos la evaluación de la inversión a través de algunas técnicas como es Van, Tir, y Beneficio-costo (b/c).

2.7.1. CONTABILIDAD DE COSTOS

LEXUS, E. (2010); manifiesta que “Es una ampliación o extensión de la contabilidad financiera de modo que el contador pueda adicional o simultáneamente determinar el costo de fabricación de un producto. Esta información permitirá al director de la empresa conocer los costos de producción y los de venta de sus artículos, para la toma de decisiones”.

La contabilidad de Costos es aquella que nos ayuda a determinar cuánto me cuesta producir un determinado producto o servicio después de todos sus gastos invertidos en el mismo para su producción y luego sacarlo a su venta en el mercado.

Según <http://www.monografías.com>; los costos y gastos se clasifican en:

- **Costo de Producción.**- Son los que se generan en el proceso de transformar las materias primas en productos elaborados: materia prima directa, mano de obra directa y cargos indirectos.

- **Gasto de Distribución.**- Corresponde al área que se encarga de llevar los productos terminados desde la empresa hasta el consumidor: sueldos y prestaciones de los empleados del departamento de ventas, comisiones a vendedores, publicidad, etc.

- **Gasto de Administración.**- Se originan en el área administrativa, relacionados con la dirección y el manejo de las operaciones generales de la empresa: sueldos y prestaciones del director general, del personal de tesorería, de contabilidad, etc.

- **Gastos Financieros.-** Se originan por la obtención de recursos monetarios o crediticios ajenos.

2.7.2. ESTADOS FINANCIEROS

<http://www.monografias.com>; dice “Los Estados Financieros son los documentos que proporcionan informes periódicos a fechas determinadas, sobre el estado o desarrollo de la administración de una compañía, es decir, la información necesaria para la toma de decisiones en una empresa”.

Los estados financieros son los que reflejan la situación real que se encuentra la empresa, para la toma de decisiones.

2.7.2.1. ESTADO DE FLUJO DEL EFECTIVO

ZAPATA, Pedro, (2008), manifiesta: “Es el informe contable principal que presenta en forma significativa resumida y clasificada por actividades de operación, inversión y financiamiento, los diversos conceptos de entrada y salida de recursos monetarios efectuados durante un período, con el propósito de medir la habilidad gerencial en recaudar y usar el dinero así como evaluar la capacidad financiera de la empresa, en función de su liquidez presente y futura”.

Muestra las salidas y entradas del efectivo que se darán en una empresa durante un período determinado. EL EFECTIVO ofrece al empresario la posibilidad de conocer y resumir los resultados de las actividades financieras de la empresa y poder inferir las razones de los cambios en su situación financiera, constituyendo una importante ayuda en la administración del efectivo, el control del capital y en la utilización eficiente de los recursos en el futuro.

2.7.3. INDICADORES ECONÓMICOS

<http://www.economia.com> Dice “Indicadores Económicos son valores estadísticos que reflejan el comportamiento de las principales variables económicas, financieras y monetarias, obtenidos a través del análisis comparativo entre un año y otro de un período determinado”.

Aseguran niveles mínimos de rentabilidad, implica hoy en día la necesidad de un alto aporte de creatividad destinado a encontrar nuevas formas de garantizar el éxito. No basta con lograr rentabilidad, además deber lograrse un nivel adecuado de solvencia y liquidez.

Entre los principales indicadores económicos que permiten evaluar el dinero a través del tiempo tenemos:

2.7.3.1. VALOR ACTUAL NETO (VAN)

BACA, U. Gabriel, (2001); manifiesta “Es aquel tipo de indicador que permite establecer la diferencia entre el valor presente de todos los flujos positivos de efectivo futuros menos el valor presente de todos los flujos negativos de efectivo actuales y futuros”.

Entonces el VAN es el que actualiza a valor presente los flujos de caja futuros que va a generar el proyecto, descontados a un cierto tipo de interés, y compara con el importe inicial de la inversión.

Si $VAN > 0$: El proyecto es rentable

Si $VAN < 0$: El proyecto no es rentable

Si $VAN = 0$: El proyecto es aceptable

2.7.3.2. COSTO BENEFICIO

www.eco-finanzas.com Manifiesta, “Esta es una técnica a través de la cual beneficios de un proyecto público se comparan con sus Costos, para evaluar la conveniencia de su realización”.

Análisis de. Un marco conceptual para la evaluación de proyectos de inversión, públicos o privados, que se utiliza a veces también como criterio para la selección entre alternativas en muy diversas situaciones.

Este tipo de indicador permite calificar como retornan los ingresos en función de los egresos, para este cálculo se emplean los ingresos y egresos proyectados en el flujo de caja.

2.7.3.3. TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

ARBOLEDA, Germán, (2001), lo define como: “la tasa de descuento que iguala el valor presente de los flujos de efectivo con la inversión inicial en un proyecto. En otras palabras la TIR es la tasa de descuento que hace que el valor presente neto de una oportunidad de inversión sea igual a cero, debido a que el valor presente de los flujos de efectivo es igual a la inversión inicial”.

Esta tasa sirve para identificar la rentabilidad del capital invertido en el proyecto, es decir la tasa interna de retorno que debe obtener negocio para saber si es rentable.

2.7.3.4. PUNTO DE EQUILIBRIO

CHILQUINGA, Manuel, (2007); manifiesta “El punto de equilibrio es aquel volumen de ventas donde los ingresos totales se igualan a los costos totales, en este punto la empresa no gana ni pierde”.

El punto de equilibrio es el nivel de producción en que son exactamente iguales los beneficios por ventas a la suma de los costos fijos. Es una herramienta muy importante que debe tomarse en cuenta por la utilidad que se le dá para calcular con facilidad el punto mínimo de producción al que debe operar una empresa para no incurrir en pérdidas.

CAPÍTULO III

3. ESTUDIO DE MERCADO

3.1. PRESENTACIÓN

El estudio de mercado trata de determinar las necesidades que tienen los consumidores actuales potenciales de un producto o servicio, es uno de los principales aspectos de un proyecto, también identifica a las empresas productoras y las condiciones en las que suministran el producto en el mercado.

La finalidad del presente estudio con proyección de una cobertura local en la ciudad de Ibarra, es la de efectuar un proceso de planificación, recopilación y análisis de datos relevantes acerca del tamaño, poder de compra del servicio, y perfiles de los usuarios, con la finalidad de poder establecer los lineamientos básicos en la toma de decisiones y así determinar la oferta, demanda y precios del servicio que se ofrezca.

De esta manera se determinará la factibilidad del presente estudio a ser implementado, determinando las estrategias más adecuadas para conseguir la aceptación del servicio propuesto.

En la ciudad de Ibarra se analizó la real posibilidad de impulsar la creación de un Instituto Odontológico de Especialidades con tecnología de punta.

3.2 IDENTIFICACIÓN DEL SERVICIO

El Instituto Odontológico de Especialidades prestará servicios de calidad y eficiencia, equipado con implementos y tecnología de punta con

profesionales altamente calificados, constituyéndose en una alternativa de solución a problemas de salud bucal en la población ciudad de Ibarra, considerando que la estética constituye uno de los objetivos más grandes del ser humano por lo que en la actualidad se está invirtiendo grandes cantidades de dinero para obtener los prototipos de seres humanos impuestos por una carrera desahogada de la moda en una sociedad de consumo donde se mide los valores de belleza a través de la apariencia externa, transformando a estas carreras de estética en altamente rentables.

El Instituto Odontológico de Especialidades esta orientado a brindar un servicio a la Población urbana de la ciudad de Ibarra de los estratos económicos medio, medio alto y alto, en las siguientes áreas de la odontología: Ortodoncia, Implantes, Prótesis fija, Blanqueamiento dental, Endodoncia, Odontopediatria, Radiología, Periodoncia.

Los servicios que procura brindar el Instituto Odontológico esta enfocado a las siguientes áreas de especialidad.

CUADRO Nro.11 Descripción del servicio de odontología

AREAS	SERVICIO	DESTINATARIOS
ORTODONCIA	Alinear y enderezar los dientes (Brackets)	Población: Estrato económico medio, medio alto y alto.
IMPLANTES	Reemplazo de piezas perdidas de una forma fija.	Población: Estrato económico medio, medio alto y alto.
PRÓTESIS	Estructuras artificiales que reemplazan los dientes naturales basandose en metales y porcelanas. (fijas, removibles, totales mucosoportada, incrustaciones).	Población: Estrato económico medio, medio alto y alto.
ENDODONCIA	Preparación y posterior obturación del conducto radicular, en los casos en los que las caries ha lesionado la pulpa del diente y así salvarlo de su extracción.	Población: Estrato económico medio, medio alto y alto.

PERIODONCIA	Eliminación del sarro y placa formados en los dientes.	Población: Estrato económico medio, medio alto y alto.
ODONTOPEDIATRIA	Salud oral especializada para niños.	Población: Estrato económico medio, medio alto y alto.
BLANQUEAMIENTO DENTAL	Procedimiento estético que consiste en cambiar el color de los dientes por uno más blanco.	Población: Estrato económico medio, medio alto y alto.
RESTAURACIÓN	Eliminación del tejido cariado del esmalte de los dientes, para ser reemplazado con materiales estéticos.	Población: Estrato económico medio, medio alto y alto.
CIRUGÍA Extracción del 3r. molar Exodoncia	Procedimiento quirurgico para eliminar piezas mal implantadas, y raices abandonadas.	Población: Estrato económico medio, medio alto y alto.
RADIOLOGIA	Toma de imágenes diagnósticas (Panorámica, perfi, Periapicales, Cefalometrías, fotos intraorales, fotos extraorales).	Población: Estrato económico medio, medio alto y alto.

Fuente: Entrevista a expertos

Elaborado por: Autora de la investigación

El servicio de odontología se lo realizará a través de un equipo humano, científico y especializado en cada una de las áreas de la salud y estética oral. La estética dental encargada del estudio de la belleza, será por tanto, aquella rama de la odontología que se encarga de la belleza y la armonía de las estructuras buco-dentales; refiriéndose no sólo a los dientes, sino también a la relación que tienen éstos con las encías, los labios, la forma de la cara del paciente, etc; tratando de conseguir que estas estructuras aparezcan sanas, bellas y proporcionadas, otorgándole al paciente una gran autoestima, ya que la parte psicológica constituye una meta en la odontología.

3.3 MERCADO META

El mercado meta a quien va dirigido el servicio de odontología es la Población Urbana de la ciudad de Ibarra de estratos económicos medio, medio alto y alto.

3.4 ANÁLISIS DE LA DEMANDA

3.4.1 Población Urbana de la ciudad de Ibarra

Tomando en consideración el mercado meta a quien va dirigido el servicio, la demanda que se identifica en la ciudad de Ibarra hasta el año 2010 es de 156.102 habitantes del sector urbano del Cantón Ibarra, de estratos medio, medio alto y alto.

CUADRO Nro. 12 Crecimiento de la población

AÑOS	Nro. habitantes Población Urbana de la ciudad de Ibarra	% CRECIMIENTO
2005	128.815	
2006	134.067	3.92
2007	140.095	4.3
2008	145.744	3.88
2009	151.146	3.57
2010	156.102	3.17

Fuente: INEC. Proyecciones por Cantones 2001 - 2010
Elaborado por: Autora de la investigación

El análisis del cuadro permite predecir que la demanda del 2011 estará creciendo en un promedio del 3.76% si se mantienen los escenarios del mercado.

3.4.2 Proyección de la Demanda

Para proyectar la demanda futura del servicio, se utilizó como base los datos del número de habitantes del sector urbano del Cantón Ibarra, suponiendo que las diversas eventualidades o contingencias pasadas se repitan en el futuro.

Para proyectar la demanda se utilizó la siguiente fórmula:

Método Exponencial.

$$C_n = C_o (1+i)^n$$

Donde:

Q_n: consumo futuro

Q₀: consumo inicial

i: tasa de crecimiento anual promedio

n: año proyectado

Aplicando esta fórmula se establece el siguiente cuadro.

CUADRO Nro. 13 Crecimiento histórico del sector urbano de la ciudad de Ibarra

AÑO	CRECIMIENTO HISTÓRICO DEL SECTOR URBANO DE LA CIUDAD DE IBARRA	$i = \frac{Q_n}{Q_0} - 1$
2005	128.815	
2006	134.067	0,04
2007	140.095	0,04
2008	145.744	0,04
2009	151.146	0,04
2010	156.102	0,03
TOTAL		$\sum i = 0,19$

Fuente: INEC. Proyecciones por Cantones 2001 – 2010
Elaborado por: Autora de la investigación

Según los datos obtenidos de la población del sector urbano de la ciudad de Ibarra, se obtuvo una tasa de crecimiento en los años respectivos de 0.19, para proceder a calcular las proyecciones respectivas de la demanda se aplicará esta tasa de crecimiento. Además se supone que los escenarios no tendrán cambios significativos.

La tasa promedio representa el 3.8%

$$\frac{\sum i}{n} = \frac{0.19}{5} = 0.038 (i)$$

En base a este cálculo el consumo futuro para los próximos años tomando como base el año 2010 es el siguiente:

CUADRO Nro.14 Proyección de la demanda

AÑOS	CONSUMO FUTURO $Q_n = Q_o (1 + 0.038)^n$
2011	162033
2012	174583
2013	195250
2014	222328
2015	267905

Elaborado por: Autora de la investigación

La demanda proyectada de la población urbana de la ciudad de Ibarra, resulta ser muy buena para el proyecto, ya que en el período 2010 se tiene un incremento de 156.102 habitantes y en el último período proyectado será de 267.905 pobladores, es decir, el incremento en estos períodos proyectados resulta muy beneficioso para el desarrollo del presente proyecto, ya que existirá demanda del servicio ofertado por parte del Instituto Odontológico de Especialidades..

3.4.3 DEMANDA POTENCIAL A SATISFACER EN FUNCIÓN DE LA TENDENCIA DEL CRECIMIENTO POBLACIONAL

De acuerdo a los datos obtenidos del Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos, (proyección de la población Ecuatoriana por área y años calendario, según provincias y cantones), de la ciudad de Ibarra en el año 2010 se proyecta 156.102 habitantes, de los cuales el 49.80%, pertenecen a los estratos económicos medio, medio alto y alto de la ciudad de Ibarra, dando en total 77.739 habitantes dentro de estos estratos.

CUADRO Nro. 15 Demanda potencial a satisfacer en función de las tendencias del mercado.

AÑO	DEMANDA POTENCIAL A SATISFACER
2011	80.692
2012	86.942
2013	97.235
2014	97.235
2015	97.235

Elaborado por: Autora de la investigación

3.5 ANÁLISIS DE LA OFERTA

Para el establecimiento de la oferta histórica se tomó en cuenta el número de clínicas y consultorios odontológicos existentes en la ciudad de Ibarra en el año 2010, en un total de 112, en base a las estadísticas obtenidas en la Dirección Provincial de Salud de Imbabura. Cada consultorio odontológico atiende en un promedio de 500 pacientes al año, dando un total de 56.000 pacientes.

CUADRO Nro.16 Clínicas y consultorios en la ciudad de Ibarra.

AÑO	Nro. De Clínicas y consultorios Odontológicoa en la ciudad de Ibarra	Tasa de captación
2010	112	56.000

Fuente: Dirección Provincial de Salud de Imbabura
Elaborado por: Autora de la investigación

3.5.1 OFERTA HISTÓRICA

CUADRO Nro. 17 Información histórica de clínicas y consultorios en la ciudad de Ibarra.

AÑO	Nro. de Clínicas Odontológicas en la ciudad de Ibarra	$i = \frac{Q_n}{Q_o} - 1$
2006	99	
2007	102	0.030
2008	106	0.029
2009	109	0.038
2010	112	0.028

Fuente: Dirección Provincial de Salud de Imbabura
Elaborado por: Autora de la investigación

El porcentaje promedio de crecimiento representa el 3.125%

$$\frac{\sum i}{n} = \frac{0.125}{4} = 0.0313 (i)$$

3.5.2 PROYECCIÓN DE LA OFERTA

CUADRO Nro. 18 Proyección de la Oferta

AÑOS	CONSUMO FUTURO $Q_n = Q_o (1 + 0.0313)^n$
2011	116
2012	123
2013	135
2014	152
2015	178

Elaborado por: Autora de la investigación

La oferta proyectada en cuanto se refiere a la atención de pacientes en clínicas y consultorios odontológicos, se ha tomado en base al promedio de pacientes que son atendidos por estos centros de salud odontológica, (112 * 500 = 56.000 pacientes), para el año base, como se detalla en el siguiente cuadro:

CUADRO Nro. 19 Resumen de la oferta proyectada de pacientes en clínicas y consultorios odontológicos.

AÑOS	CRECIMIENTO DE LA OFERTA
2010	56.000
2011	57753
2012	61425
2013	67375
2014	76215
2015	88913

Elaborado por: Autora de la investigación

3.6 BALANCE OFERTA DEMANDA

CUADRO Nro. 20 Demanda insatisfecha total

AÑO	DEMANDA POTENCIAL	OFERETA POTENCIAL	DEMANDA A SATISFACER	NIVEL DE CAPTACIÓN
2011	80692	57753	22939	3405
2012	86942	61425	25517	3669
2013	97235	67375	29860	4103
2014	97235	76215	21020	4103
2015	97235	88913	8322	4103

Elaborado por: Autora de la investigación

En función de las tendencias del mercado obtenidas en las encuestas dirigidas a la población urbana de la ciudad de Ibarra, de estratos medio, medio alto y alto, el 61% de población encuestada (Ver pregunta Nro. 3) están de acuerdo en recibir este tipo de servicio en un Instituto de Especialidades Odontológicas. Por tanto el Instituto cubrirá una demanda potencial de 47.421 pacientes(61% de 77.739= 47.421). El Instituto Odontológico procurará empezar con 2.000 pacientes al año, obteniéndose una tasa de captación del 4.22% ($2.000/47.421= 0.0422$).

El tope al que se quiere llegar es cubrir el servicio a 4.103 pacientes anualmente.

3.7 ANÁLISIS Y DETERMINACIÓN DE PRECIOS

Para el análisis y la determinación de precios se tomó como referente los honorarios odontológicos del servicio cobrado por las diferentes clínicas y consultorios de la ciudad de Ibarra, sector urbano, (entrevistas a expertos en esta área).

CUADRO Nro. 21 Precio del servicio odontológico

SERVICIOS	PRECIO SERVICIO
ORTODONCIA	1200
IMPLANTES	1000
PROTESIS (total)	500
PROTESIS (fija Unidad)	165
ENDODONCIA	100
PERIODONCIA (cirugía por cuadrante)	85
ODONTOPEDIATRIA Restauraciones	30
BLANQUEAMIENTO D. (laser)	230
CIRUGÍA Extracción del 3r. molar	100
Exodoncia	30
RESTAURACIONES	28
RADIOLOGÍA (RX Panorámica)	9

Fuente: Tabla Colegio de Odontólogos Imbabura
Elaborado por: Autora de la investigación

Los precios se tomarán en función de la tabla emitida por el Colegio de Odontólogos de Imbabura.

Debido al incremento de la competencia y a la cultura de la población los precios tienden a mantenerse en los esenarios del mercado, presentando poca variación.

3.7.1 PROYECCIÓN DEL PRECIO

El precio se lo proyectó tomando en cuenta la tasa de inflación del 3,33% según el INEC al año 2010; obteniendo los siguientes resultados:

CUADRO Nro. 22 Proyección del precio

SERVICIOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ORTODONCIA	1200	1240	1279	1319	1358
IMPLANTES	1000	1033	1066	1099	1132
PROTESIS (total)	500	517	533	550	566
PROTESIS (fija Unidad)	165	170	176	181	187
ENDODONCIA	100	103	107	110	113
PERIODONCIA (cirugía por cuadrante)	85	88	91	93	96
ODONTOPEDIATRIA					
Restauraciones	30	31	32	33	34
BLANQUEAMIENTO D. (laser)	230	238	245	253	260
CIRUGÍA					
Extracción del 3r. Molar	100	103	107	110	113
Exodoncia	30	31	32	33	34
RESTAURACIONES	28	28,924	29,848	30,772	31,696
RADIOLOGÍA (RX Panorámica)	9	9,297	9,594	9,891	10,188

Fuente: Tabla Colegio de Odontólogos de Imbabura
Elaborado por: Autora de la investigación

3.8 ANÁLISIS DE LA COMERCIALIZACIÓN Y PUBLICIDAD DEL SERVICIO

3.8.1 Entrega de los Servicios

La comercialización del servicio Odontológico se lo realizará a través de los principales medios de comunicación de la ciudad, Prensa hablada y escrita.

3.8.2 PUBLICIDAD

3.8.2.1 Periódico

Se aplicará 4 anuncios publicitarios por mes en forma continua los días domingos, en el principal medio escrito que circule más en el cantón Ibarra como es el caso del Diario el Norte y la Hora a un cuarto de página cada uno, empleando el siguiente anuncio:

INSTITUTO ODONTOLÓGICO  **DE ESPECIALIDADES**

Clinica Dental

Tratamientos en:

- + Odontopediatría
- + Periodoncia
- + Cirugía maxilofacial
- + Ortodoncia
- + Estética dental
- + Rehabilitación oral
- + Implantología
- + Endodoncia

Estamos equipados con tecnología de punta y materiales de última generación.

Por inauguración: descuentos del 20%

Disponemos de convenios con Instituciones, aceptamos todas las tarjetas de crédito.

Nos sujetamos a su presupuesto

Dirección: Av. Mariano Acosta y Av. Fray Vacas Galindo

Telf: 2954 – 354 / 092 435 412

LE ESPERAMOS....

3.8.2.2 Radio

A nivel de radio se pondrá 3 cuñas radiales por día en la principal radio que más audiencia tiene en la ciudad de Ibarra, empleando un jingle publicitario relacionado con la promoción del servicio. (Se empleará formato de periódico)

3.8.2.3 Volantes

Se utilizará un diseño único del servicio a ofertar en donde se dará a conocer los diferentes tratamientos odontológicos, y su dirección donde se encuentra el Instituto. (Se empleará formato de periódico)

3.8.3 NOMBRE Y LOGOTIPO DE LOS SERVICIOS



3.8.4 ESLOGAN

El eslogan que tendrá el Instituto Odontológico será:

**“NOS ESPECIALIZAMOS EN HACERLE SONREIR TODOS
LOS DÍAS”**

3.9 CONCLUSIONES DEL ESTUDIO DE MERCADO

Una vez realizado el estudio tanto de la demanda como de la oferta del servicio, se concluye que existe un mercado potencial a satisfacer, lo cual es un indicador favorable para la creación del Instituto Odontológico de Especialidades con Tecnología de Punta en la ciudad de Ibarra Provincia de Imbabura; ya que en la actualidad hay pocos Institutos y clínicas Odontológicas. Por lo expuesto se desprende que es factible la creación del mencionado Instituto que brindará un servicio de calidad a través de profesionales capacitados y con un gran cúmulo de experiencias en la rama Odontológica.

CAPÍTULO IV

4. ESTUDIO TÉCNICO

4.1 TAMAÑO DEL PROYECTO

Es la capacidad a instalarse del proyecto que se está investigando, lo que dará la capacidad de mercado proyectado para un tiempo determinado, se considera volumen de producción, materia prima y en base a esto se mide la capacidad del Proyecto.

El tamaño del proyecto está en función de los siguientes criterios: mediante el estudio de mercado se pudo determinar una proyección de la oferta con una capacidad óptima de servicios de acuerdo a la cabida del espacio, equipos y personal.

El Instituto Odontológico contará con los siguientes empleados y trabajadores:

4.1.1 Requerimiento del Personal

CUADRO Nro. 23 Requerimiento del Personal

DEPARTAMENTO	NRO. DE EMPLEADOS	OBSERVACIONES
Producción Servicios	10	7 especialistas y 3 auxiliares
Administración	6	Gerente, Jefe de Personal, Contador, Secretaria Recepcionista, Conserje y Servicios
Ventas	1	Jefe de Marketing
total	17	

Elaborado por: La Autora

Si se contrata personas competentes, inteligentes, que están deseosas de trabajar, si se les instruye y se les paga adecuadamente, ellos harán un buen trabajo; para lo cual se deberá analizar sus respectivos perfiles y la entrevista constituirá el factor determinante para su requerimiento.

Se necesita disponer del mejor personal con un alto espíritu de superación y colaboración que deseen crecer conjuntamente con la empresa porque la empresa es de todos los actores que intervienen en ella.

4.1.2 Servicio que brindará el Instituto

CUADRO Nro. 24 Total de servicios que oferta el Instituto.

TOTAL DE SERVICIOS QUE OFERTA EL INSTITUTO			
VENTAS DE SERVICIOS INTITUTO	NRO. SEVICIOS	PRECIO UNITAR	VALOR TOTAL
IMPLANTE	119	1000	119.000,00
ORTODONCIA	251	1200	301.200,00
BLANQUEAMIENTO DENTAL	305	230	70.150,00
PROTESIS DENTAL TOTAL	243	500	121.500,00
EXTRACCIÓN DENTAL	203	30	6.090,00
TRATAMIENTO DENTAL RETAURACIONES	181	28	5.068,00
Total	1302	2988	623.008,00

Elaborado por: Autora de la investigación

4.2. LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

4.2.1. MACRO LOCALIZACIÓN

Este proyecto estará ubicado en la ciudad de Ibarra, capital de la provincia de Imbabura y es el centro de desarrollo económico, educativo y científico de la zona norte del Ecuador, es muy visitada por los turistas nacionales y extranjeros como sitio de descanso, paisajismo, cultura e historia. Es una ciudad cultural en donde predomina el arte, la escritura y

la historia; además existe una gran producción turística y hotelera ofrecida para toda la zona.

Para el proyecto se tomará en cuenta la población urbana de la clase media, media alta y alta de Ibarra. La ciudad se encuentra edificada a las faldas del volcán que lleva el mismo nombre de la provincia. Por su ubicación geográfica se la nombró sede administrativa de la región 1 conformada por las provincias de Esmeraldas, Carchi, Sucumbíos e Imbabura lo que la convierte en una zona estratégica para el establecimiento de este proyecto.

MAPA DE MACRO LOCALIZACION

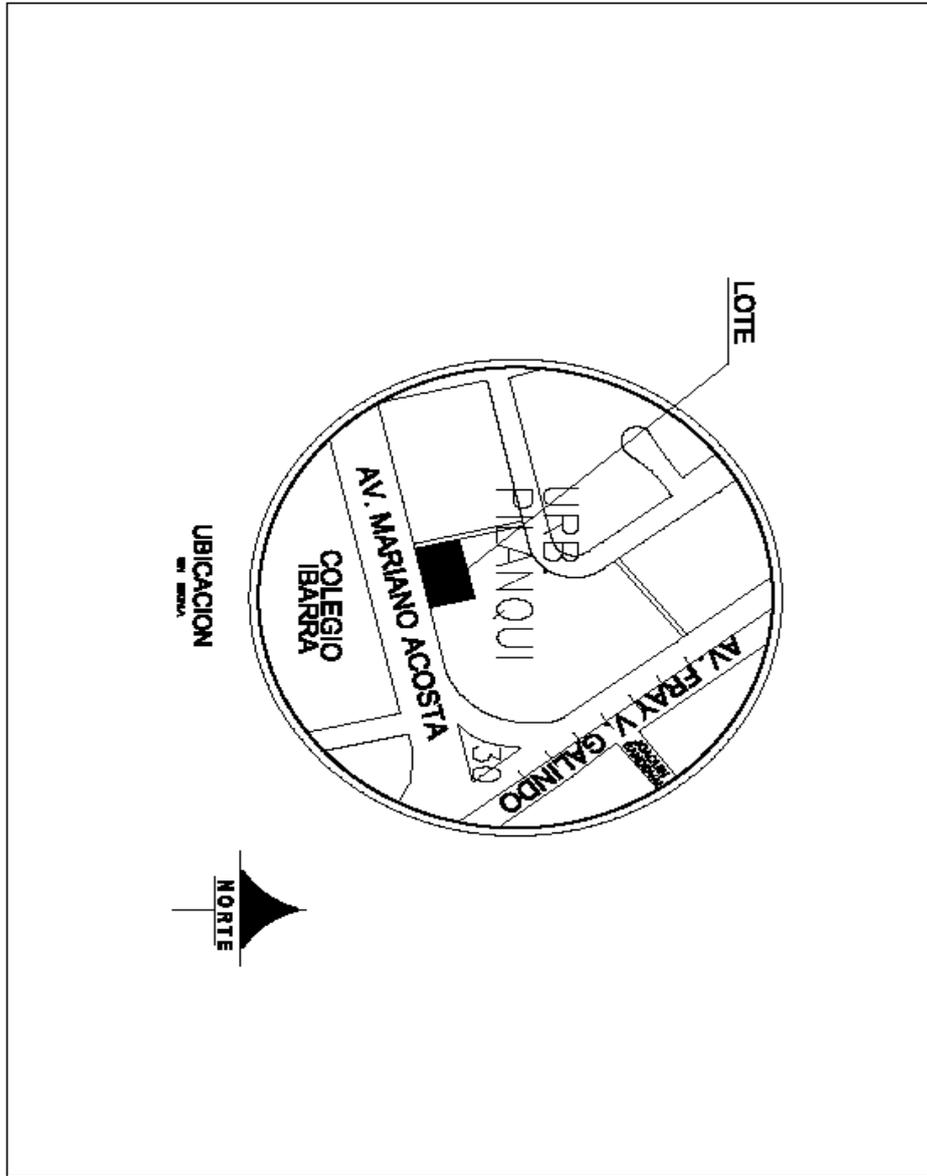
Mapa de la Provincia de Imbabura



5.2.2. MICRO LOCALIZACIÓN

El Instituto estará localizado en la ciudad de Ibarra, ciudadela Pílanquí del IESS, entre las avenidas Fray Vacas Galindo y Mariano Acosta; en una zona que tiene acceso a todos los servicios, ubicado en un centro de desarrollo urbano, y de una afluencia masiva de transeúntes, estas avenidas son de fácil acceso y circulación, en una área comercial cerca del Hotel Ajaví, el Mercado Amazonas, el Centro Comercial La Plaza Shopping Center, Terminal Terrestre, Estación del Ferrocarril, Colegio

Ibarra y próximamente se inaugurará el Gran Akí el mismo que atraerá más movimiento comercial a la zona. El área de construcción del Instituto será de 1100 m2.



4.3. MATRIZ DE FACTORES

4.3.1. MATRIZ DE SELECCIÓN

Para analizar la microlocalización del proyecto se ha efectuado un análisis de factores mediante su ponderación.

1. SELECCIÓN DE LUGARES

ZONA NORTE	A (HOSPITAL SAN VICENTE DE PAUL)
ZONA CENTRO	B (PILANQUÍ DEL IESS)
ZONA SUR	C (TERMINAL TERRESTRE)
ZONA ORIENTAL	D (EL OBELISCO)
ZONA OCCIDENTAL	E (HOTEL AJAVI)

2. SELECCIÓN DE FACTORES

- Abastecimiento de insumos odontológicos
- Ubicación comercial.
- Disponibilidad de espacio físico.
- Vías de acceso.
- Seguridad.
- Servicios básicos.
- Servicios de apoyo.
- Normativa Legal.
- Disponibilidad de energía.
- Tecnología.
- Mano de Obra.

3. DEFINICIÓN DE LA MATRÍZ BÁSICA

CUADRO Nro. 25 Matriz Básica

FACTOR	A	B	C	D	E	ESCALA DE VALORACION
ABASTECIMIENTO DE INSUMOS ODONTOLO.	6	7	7	2	2	0 Indiferencia
UBICACIÓN COMERCIAL	3	8	8	7	7	1 Pésimo
DISPONIBILIDAD DE ESPACIO FISICO	3	8	8	7	7	2 Malo
VIAS DE ACCESO	7	7	7	7	7	3 Malo
SEGURIDAD	5	7	6	6	6	4 Regular
SERVICIOS BASICOS	7	7	7	7	7	5 Regular
SERVICIOS DE APOYO	7	8	7	5	8	6 Bueno
NORMATIVA LEGAL	3	7	6	5	8	7 Bueno
DISPONIBILIDAD DE ENERGIA	5	8	8	7	7	8 Muy Bueno
TECNOLOGIA	8	8	8	8	8	9 Muy Bueno
MANO DE OBRA	7	7	7	7	7	10 Optimo
TOTAL	61	82	79	68	74	

Elaborado por: Autora de la investigación

CUADRO Nro. 26 Matriz ponderada

FACTOR	% PONDE.	A	B	C	D	E
ABASTECIMIENTO INSUMOS ODONT.	15%	0,9	1,05	1,05	0,3	0,3
UBICACIÓN COMERCIAL	5%	0,15	0,4	0,4	0,35	0,35
DISPONIBILIDAD DE ESPACIO FISICO	1,33%	0,0399	0,1064	0,1064	0,0931	0,0931
VIAS DE ACCESO	1,33%	0,0931	0,0931	0,0931	0,0931	0,0931
SEGURIDAD	1,33%	0,0665	0,0931	0,0798	0,0798	0,0798
SERVICIOS BASICOS	1%	0,07	0,07	0,07	0,07	0,07
SERVICIOS DE APOYO	1,33%	0,0931	0,1064	0,0931	0,0665	0,1064
NORMATIVA LEGAL	1,33%	0,0399	0,0931	0,0798	0,0665	0,1064
DISPONIBILIDAD DE ENERGIA	10%	0,5	0,8	0,8	0,7	0,7
TECNOLOGIA	42%	3,36	3,36	3,36	3,36	3,36
MANO DE OBRA	20%	1,4	1,4	1,4	1,4	1,4
TOTAL	100%	6,7125	7,5721	7,5322	6,579	6,6588

Elaborado por: Autora de la investigación

ZONA CENTRAL CON UN 7,57%

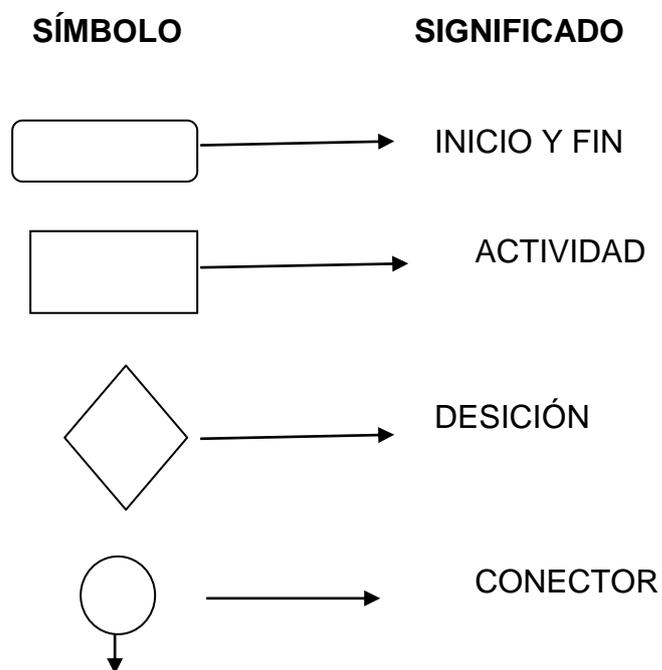
ZONA SUR CON UN 7,53%

Una vez evaluado los factores que son óptimos para un buen funcionamiento del Instituto Odontológico concluimos que el lugar de mayor puntuación es el sector comprendido, entre las avenidas Fray Vacas Galindo y Mariano Acosta; ciudadela Pílanquí del IESS.

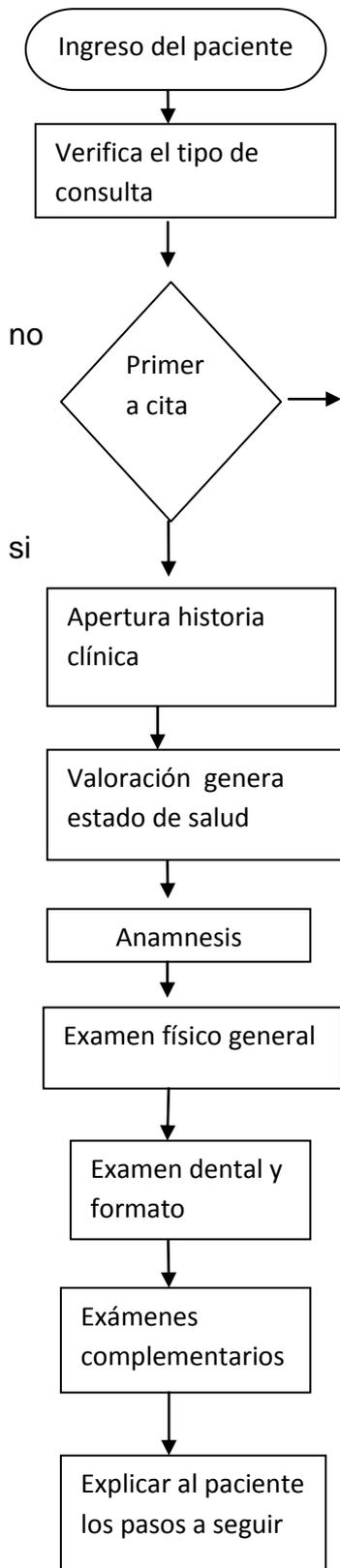
Los factores estratégicos aseguran mejor comodidad para el paciente y propietario, brindando de esta manera un buen servicio.

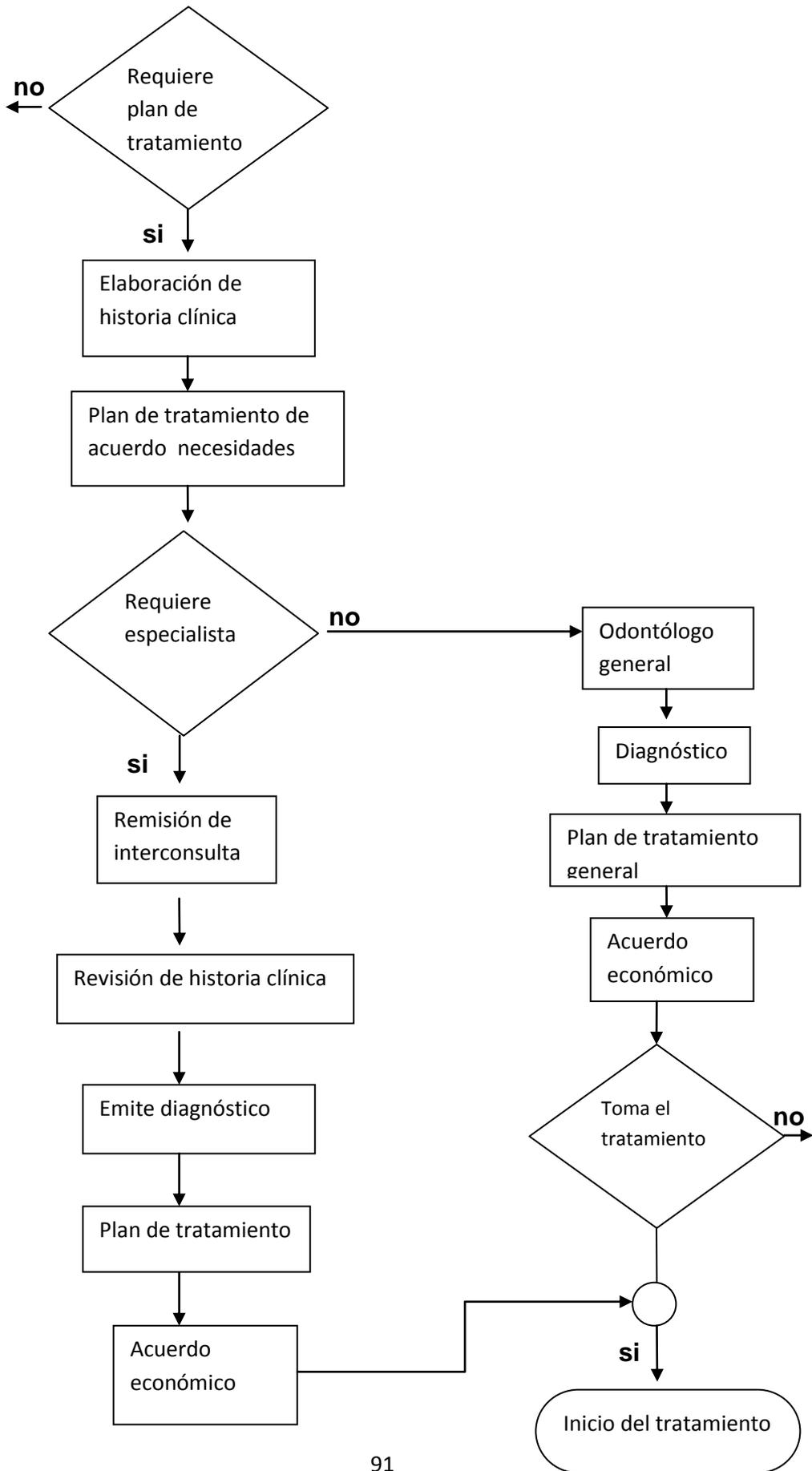
4.4. DIAGRAMA DE PROCESOS

Es una representación gráfica que se utiliza a través de una hoja de diagramación de procesos identificando las diferentes actividades y tiempos que se utilizará de manera promedio para cumplir el proceso.



4.4.1. DIAGRAMA DE PROCESOS DE LOS SERVICIOS ODONTOLÓGICOS





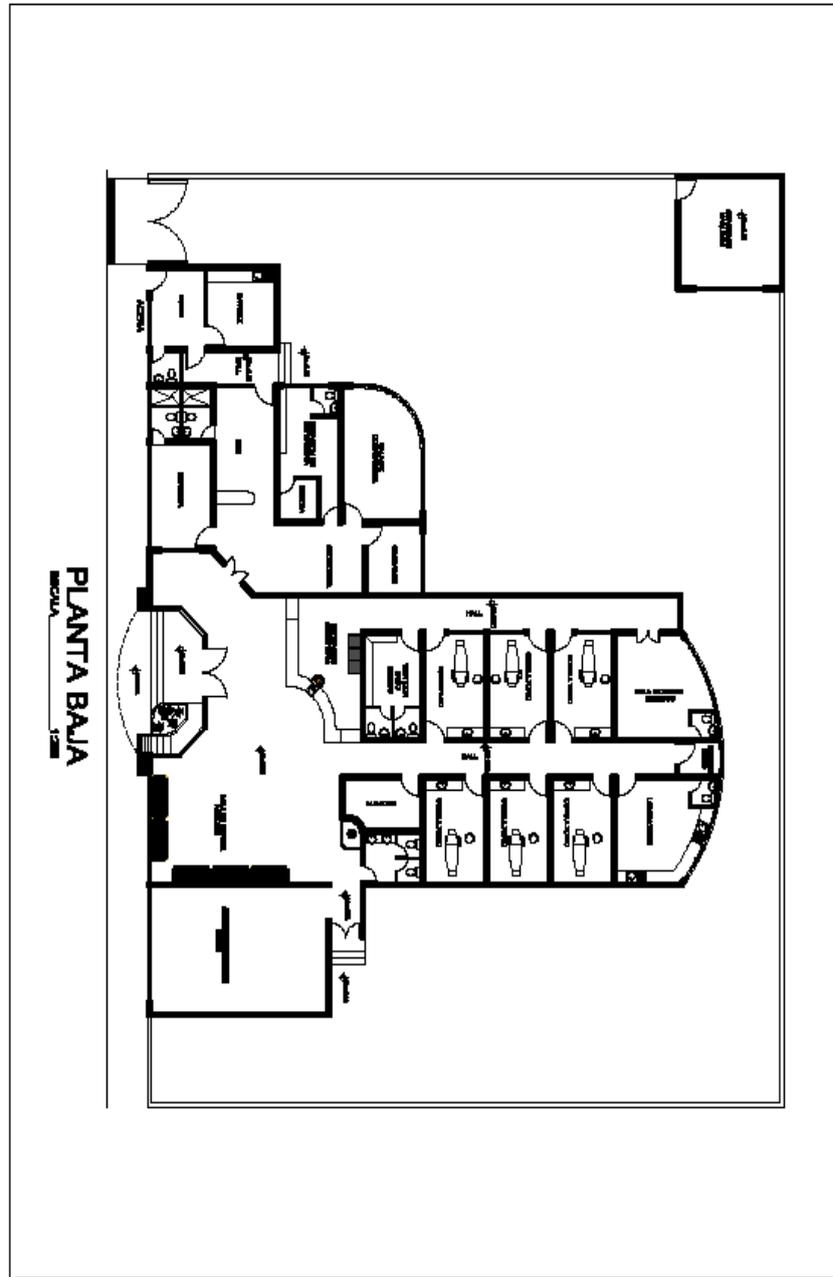
4.4.1.1 ACTIVIDADES DEL DIAGRAMA DE PROCESOS

LISTA DE ACTIVIDADES DEL DIAGRAMA DE PROCESOS

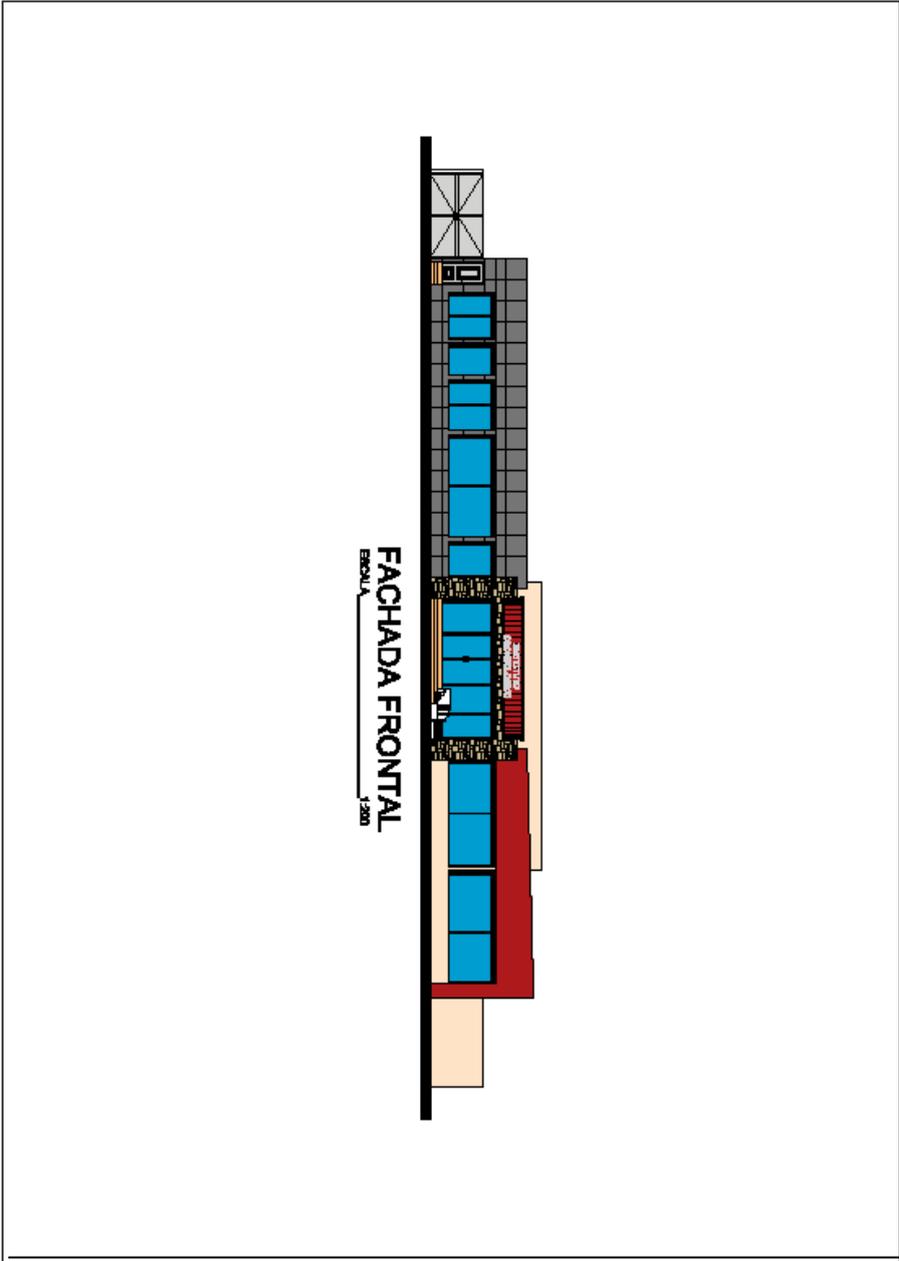
1. Ingreso del paciente.
2. Verifica el tipo de consulta.
3. Primera cita.
4. Apertura historia clínica.
5. Valoración general estado de salud.
6. Anamnesis.
7. Examen físico general.
8. Examen dental y formato.
9. Exámenes complementarios.
10. Explicar al paciente los pasos a seguir.
11. Requiere plan de tratamiento.
12. Elaboración de historia clínica.
13. Plan de tratamiento de acuerdo a necesidades.
14. Requiere odontólogo general o especialista.
15. Remisión de interconsulta.
16. Revisión de historia clínica.
17. Emite diagnóstico.
18. Plan de tratamiento.
19. Acuerdo económico.
20. Toma del tratamiento.
21. Inicio del tratamiento.

4.5. INGENIERÍA DEL PROYECTO

4.5.1. DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA



Fuente: Experto. Profesional Técnico



Fuente: Experto. Profesional Técnico

4.5.1.1 EXPLICACIÓN DE LA PLANTA

CUADRO Nro. 27 distribución de la planta

Superficie	Ambientes	Cantidad	Área m2
Área ejecutiva	Oficinas	1	18 m2
Área administrativa	Oficinas	3	96 m2
Área operativa			
Especialistas	Consultorios	6	
Auxiliares	Oficinas	1	138 m2
Área de conferencias	Sala	1	28 m2
Área de recepción	Sala	2	60 m2
Área juegos	Sala	1	40 m2
Áreas adicionales	Hall Garaje Bodega Servicios Guardianía Jardines y espacios verdes		720 m2
TOTAL AREA			1100 m2

Fuente: Profesional Técnico

Elaborado por: Autora de la investigación

4.6. DETERMINACIÓN DEL PRESUPUESTO TÉCNICO

4.6.1. INVERSIONES

La inversión corresponde al conjunto de gastos, en los que debe incurrir el proyecto a partir de la iniciación de los estudios preliminares hasta la ejecución y puesta en marcha del proyecto

4.6.1.1. INVERSIÓN FIJA

La inversión fija está constituida por los bienes de capital o activos fijos.

A continuación se presenta el detalle de los activos fijos, que se invertirán en la implementación del Instituto Odontológico de Especialidades.

CUADRO Nro. 28 Presupuesto de Construcción

Construcciones					
NRO.	RUBRO RUBROS GENERALES.	UND	CANTIDAD	P. UNIT	P. TOTAL
1	Replanteo del proyecto	m2	500,8	0,60	300,48
2	Excavación de cimientos y de plintos	m3	250	3,40	850,00
3	Hormigón ciclópeo en cimientos	m3	150	75,00	11.250,00
4	Hormigón simple en plintos	m3	120	95,00	11.400,00
5	Hormigón simple en cadenas planta baja	m3	52	155,00	8.060,00
6	Hormigón simple en columnas planta baja	m3	52	170,00	8.840,00
7	Mampostería de ladrillo	m2	1500	4,90	7.350,00
8	Tubería de agua HG	ml	120	15,00	1.800,00
9	Hormigón simple en cadenas superiores	m3	52	185,88	9.665,76
10	Losas nivel 3,30	m2	560	35,00	19.600,00
11	Contra piso de hormigón simple N+0,20	m2	560	7,00	3.920,00
12	Tomas especiales	pto	155	35,00	5.425,00
13	Punto de agua empotrado	pto	150	25,70	3.855,00
14	Punto de iluminación y tomacorriente	pto	250	23,20	5.800,00
15	Punto de PVC	pto	175	8,00	1.400,00
16	Caja de revisión	u	10	26,00	260,00
17	Masillado y alisado de piso	m2	560	6,20	3.472,00
18	Tubería de PVC de 150mm	ml	175	5,40	945,00
19	Enlucido vertical	m2	3050	4,80	14.640,00
20	Enlucido horizontal	m2	560	5,20	2.912,00
21	Ventanas de aluminio	m2	82	45,00	3.690,00
22	Vidrio claro de 6 mm	m2	82	20,00	1.640,00
23	Puertas de madera	u	30	150,00	4.500,00
24	Inodoro blanco edesa	u	10	80,00	800,00
25	Lavabos blanco edesa	u	12	80,00	960,00
26	Lavaplatos doble	u	3	80,00	240,00
27	Mesón de laboratorio	ml	15	20,00	300,00
28	Acero de refuerzo	kg	9200	2,00	18.400,00
29	Cerámica de pisos y paredes	m2	560	22,00	12.320,00
31	Tablero de control 4 breakers	u	25	30,00	750,00
32	Salida de agua caliente (tubería)	ml	12	22,00	264,00
33	Pintura	m3	3050	5,20	15.860,00
34	Estucado texturado	m3	3050	4,60	14.030,00
35	Lavandería	u	1	191,00	191,00
	TOTAL				195.690,24

Elaboración: Profesional Técnico

CUADRO Nro. 29 Equipo Odontológico

Equipo Odontológico					
NRO	Descripción	UNI	Cantidad	Valor unitario	Valor Total
1	Equipo Odontológico Tri- modular GNATUS	UNI	6	3.300,00	19.800,00
2	Autoclave 21Litros GNATUS	UNI	1	1.691,05	1.691,05
3	Equipo de RX Panorámico	UNI	1	21.900,27	21.900,27
4	Equipo de RX Periapical	UNI	1	2.632,62	2.632,62
5	Procesador Automático para Equipo RX Panorámico	PAQ.	1	5.800,39	5.800,39
6	Compresor SCHULTZ 5 H.P.	UNI	1	2.937,60	2.937,60
7	Instrumental para Operatoria (Equipo de 15 unidades)	EQ	6	150,00	900,00
8	Instrumental para Cirugía (Equipo de 15 Unidades)	EQ	6	160,00	960,00
9	Instrumental para Odontopediatria (Equipo de 15 unidades)	EQ	6	100,00	600,00
10	Instrumental para Implantes (Un equipo completo)	EQ	1	3.800,00	3.800,00
11	Instrumental para Ortodoncia	EQ	1	3.800,00	3.800,00
TOTAL					64.821,93

Fuente : Proformas

Elaborado por: Autora de la investigación

CUADRO Nro. 30 Equipo de Computación

Descripción	Cantidad	Valor unitario	Valor Total
Computadora PC	4	950	3800
Computador Portátil	2	1080	2160
Pizarra digital	1	1500	1500
Impresora	4	480	1920
Flash memory	6	20	120
TOTAL			9500

Fuente: Proformas

Elaborado por: Autora de la investigación

CUADRO Nro. 31 Equipo de oficina

Equipo de Oficina					
NRO	Descripción	UNI	Cantidad	Valor unitario	Valor Total
1	Plasma	Uni	2	1.200,00	2.400,00
2	Caja Registradora	Uni	1	1.300,00	1.300,00
3	Intercomunicador con amplificador	Uni	1	200,00	200,00
4	Fax	Uni	1	260,00	260,00
5	Central telefónica con 5 salidas	Uni	1	200,00	200,00
6	Teléfono inalámbrico	Uni	5	60,00	300,00
7	Copiadora	Uni	1	600,00	600,00
8	Sumadora	Uni	1	40,00	40,00
TOTAL					5.300,00

Fuente: Proformas

Elaborado por: Autora de la investigación

Cuadro Nro. 32 Muebles y Enceres

Bienes Muebles					
NRO.	Descripción	UNI	Cantidad	Valor unitario	Valor Total
1	Estación de servicio	Uni	4	230	920,00
2	Escritorio	Uni	2	150	150,00
3	Sillas giratorias para oficinas	Uni	6	25	150,00
4	Mesa sala de conferencias	Uni	1	250	250,00
5	Sillas para reuniones	Uni	16	20	320,00
6	Juegos para sala de niños	Uni	1	1000	1.000,00
7	Juego Muebles de sala	Uni	2	800	1.600,00
8	Archivadores	Uni	6	60	360,00
9	Pizarra de tiza líquida	Uni	6	25	150,00
10	Juegos para sala de niños	Uni	1	1000	1.000,00
TOTAL					5.900,00

Elaborado por: Autora de la investigación

4.6.1.2. Capital de Trabajo

CUADRO Nro. 33 Material de Odontología

Descripción	Cantidad	Valor unitario	Valor Total
Rollo ni ti 14	30	20.16	604.80
Barras de acero 0,16 paquet.	15	9.80	147.00
Algodón en torundas paquet.	20	7.61	152.20
Alginato, fundas	30	7.61	228.30
Tiras metálicas, sobres	30	4.04	121.20
Tubos simples para adherir, unidades	100	1.88	188.00
Tubos simples para soldar, unidades	600	1.70	1020.00
HiloH retractor, rodetes	2	4.80	8.16
Acrílico, litros	10	0.71	7.10
Acrílico en polvo , libras	30	7.80	2.34
Guantes estériles, cajas	100	6.27	627
Agujas cortas, cajas	10	6.60	66
Eugenol, frascos	10	2.18	21.80
Anestésicos, cajas	15	10.88	163.20
Kits de limpieza	60	10.08	648
Cajas de cera, unidades	20	1.34	26.8
Cajas para retenedores, unidades	50	1.12	56.00

Módulos , paquetes	30	20.16	604.80
Admira, cajas	5	149	745
Amaris gingival, unidades	2	64	128
Resina, cajas	6	128	768
Coronas plásticas	55	0.42	23.10
Brackets, juegos	50	20.16	1008
Bandas para matriz	4	2.84	11.36
Gasas, funda	1	20.38	20.38
Merón	3	50.50	151.5
Bandas molares	120	0.53	63.6
Baberos, paquetes	5	0.89	4.45
Yeso, libras	40	0.71	28.4
Cubetas	10	0.56	5.60
Anestésicos, cajas	2	18	36.00
Bucotricina, botella grande	18	1	18.00
Barras de acero 16x16, paq.	25	0.72	18.00
Hojas para bisturí, paquetes	10	0.11	1.10
Oxido de zinc, libras	5	0.98	4.9
Hemostático, frascos	3	8.16	24.48
Cemento en fosfato de zinc, frascos	3	8.26	24.79
Calcinar, jeringas	3	10.30	30.91
Hipoclorito, frascos	2	0.67	1.34
Formocresol, frasco	4	3.84	15.36
Tiras de poliéster abrasivas, paquetes	2	4.71	9.43
TOTAL			8066.06
		USD	

Elaborado por: Autora de la investigación

4.6.1.3 Componentes del Capital de trabajo

CUADRO Nro. 34 Resumen de costos de producción

Resumen de Costos de Producción			
DESCRIPCION	Mensual	Trimestral	Anual
Mano de Obra Directa	13.616,08	40.848,24	163.392,97
Materia Prima Directa	668,70	2.006,11	8.024,45
Costos Indirectos Fabricación	1.498,00	4.494,00	17.976,00
TOTAL	15.782,79	47.348,36	189.393,42

Elaborado por: Autora de la investigación

CUADRO Nro. 35 Resumen de gastos administrativos

Resumen de gastos Administrativos			
DESCRIPCION	Mensual	Trimestral	Anual
Sueldos y Salarios	7.500,73	22.502,19	90.008,77
Material de Oficina	64,37	193,11	772,45
Materiales de Aseo	29,35	88,05	352,20
Servicios Básicos ADMINISTRACION	749,00	2.247,00	8.988,00
TOTAL	8.343,45	25.030,36	100.121,42

Elaborado por: Autora de la investigación

CUADRO Nro. 36 Resumen de gastos de ventas

Resumen de Gasto de Ventas			
DESCRIPCION	Mensual	Trimestral	Anual
Sueldos y Salarios	1.284,93	3.854,78	15.419,10
Gasto Publicidad	595,42	1.786,25	7.145,00
Servicios Básicos VENTAS	749,00	2.247,00	8.988,00
TOTAL	2.629,34	7.888,03	31.552,10

Elaborado por: Autora de la investigación

CUADRO Nro. 37 Capital de trabajo.

Capital de Trabajo			
DESCRIPCION	Mensual	Trimestral	Anual
Resumen de Costos de Producción	15.782,79	47.348,36	189.393,42
Resumen de gastos Administrativos	8.343,45	25.030,36	100.121,42
Resumen de Gasto de Ventas	2.629,34	7.888,03	31.552,10
Resumen de Gastos Financieros	1.702,56	5.107,68	20.430,71
TOTAL	28.458,14	85.374,41	341.497,65

Elaborado por: Autora de la investigación

El capital de trabajo está calculado de **manera trimestral** para asegurar el pago de obligaciones, mientras comienza a generar ganancias el proyecto y es de Usd.85.374, 41

4.6.1.3. INVERSION DIFERIDA

Dentro de los activos diferidos constan los gastos necesarios para la elaboración del proyecto y el estudio de factibilidad.

CUADRO Nro. 38 Activos Diferidos

Descripción	Cantidad	Valor unitario	Valor Total
Gasto del estudio	1	500	500
Gasto Organización	1	1000	1000
Gastos de Patente	1	100	100
Gastos de Puesta en marcha	1	1000	1000
TOTAL			2600

Elaborado por: Autora de la investigación

En resumen la inversión que tendrá el presente proyecto asciende a USD 501.345.72

CUADRO Nro. 39 Resumen Inversión

NRO.	RESUMEN INVERSION	total
	Bienes Administrativos	
1	Terreno	132.159,14
2	Construcciones	195.690,24
3	Bienes Muebles	5.900,00
4	Equipo de Oficina	5.300,00
5	Equipo Informatico	9.500,00
	Sub total	348.549,38
	Bienes Operativos	
6	Equipo Odontológico	64.821,93
	Sub total	64.821,93
	Total Activos Fijos	413.371,31
	Cargos Diferidos	2.600,00
	Capital de Trabajo	85.374,41
	TOTAL	501.345,72

Elaborado por: Autora de la investigación

CUADRO Nro. 40 Financiación

DESCRIPCION	VALOR	%
CAPITAL PROPIO	301.345,72	60,11
PRESTAMO	200.000,00	39,89
TOTAL	501.345,72	100,00

Elaborado por: Autora de la investigación

CUADRO Nro. 41 Cuadro de inversiones

CUADRO DE INVERSIONES		
	DESCRIPCION	
1	Inversión Variable	85.374,41
2	Inversión Fija	413.371,31
3	Inversión Diferida	2.600,00
	TOTAL	501.345,72

Elaborado por: Autora de la investigación

CAPÍTULO V

5. ESTUDIO FINANCIERO

5.1. INTRODUCCIÓN

El estudio financiero es la sistematización contable, financiera y económica de las investigaciones efectuadas en los estudios de mercado y técnico, que facilitan la verificación de los resultados que generará el proyecto, al igual que la liquidez para cumplir con sus obligaciones operacionales, y finalmente, la organización financiera.

Aquí se demuestra lo importante: ¿La idea es rentable? Para saberlo se tienen tres presupuestos: ventas, inversión, gastos. Que salieron de los estudios anteriores. Con esto se decidirá si el proyecto es viable, o si se necesita cambios.

5.2 PRESUPUESTO DE INGRESOS Y EGRESOS

5.2.1 Presupuesto de Ingresos por ventas

Para la determinación del ingreso por ventas, se estableció el volumen de ventas de servicios y el precio de venta obtenido del estudio de mercado, cuyos valores son:

CUADRO Nro. 42 Presupuesto de Ingresos

VENTAS DE SERVICIOS PROYECTADAS					
VENTAS DE SERVICIOS INTITUTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
IMPLANTE					
Cantidad	119	122	125	127	130
Precio	1.000,00	1.033,30	1.067,71	1.103,26	1.140,00
valor	119.000,00	126.062,60	133.463,75	140.114,02	148.200,00
ORTODONCIA					
Cantidad	251	257	263	269	275
Precio	1.200	1.239,96	1.281,25	1.323,92	1.368,00
valor	301.200,00	318.669,72	336.968,75	356.134,48	376.200,00
BLANQUEAMIENTO DENTAL					
Cantidad	305	312	319	327	334
Precio	230,00	237,66	245,57	253,75	262,20
valor	70.150,00	74.149,92	78.336,83	82.976,25	87.574,80
PROTESIS DENTAL TOTAL					
Cantidad	243	249	254	260	266
Precio	500,00	516,45	533,85	551,63	570,00
valor	121.500,00	128.596,05	135.597,90	143.423,80	151.620,00
EXTRACCIÓN DENTAL	5.068	5.185	5.304	5.426	5.551
Cantidad	203	208	212	217	222
Precio	30,00	31,00	32,03	33,10	34,20
valor	6.090,00	6.448,00	6.790,36	7.182,70	7.592,40
TRATAMIENTO DENTAL RESTAURACION					
Cantidad	181	185	189	194	198
Precio	28,00	28,93	29,90	30,89	31,92
valor	5.068,00	5.352,05	5.651,10	5.992,66	6.320,16
Total	623.008,00	659.278,34	696.808,69	735.823,91	777.507,36

Fuente: Entrevistas y encuestas

Elaborado por: Autora de la Investigación

5.2.2. Presupuesto de Egresos

Los costos de producción son necesarios para transformar de forma o de fondo materiales en productos terminados o semielaborados utilizando fuerza de trabajo, maquinaria y equipo y otros. Está formado por tres elementos que son: Materia Prima, Mano de Obra Directa y Gastos Generales de Fabricación.

Los costos utilizados en los servicios son recuperables en el momento de la venta del servicio, siempre y cuando su venta sea mayor al punto de equilibrio, caso contrario es eminente la pérdida.

5.2.2.1 Materia Prima directa

En el proceso de producción, es el elemento más importante, constituyendo para el Instituto todos los materiales odontológicos que tienen que ver para el tratamiento bucal.

CUADRO Nro. 43 Materia Prima Directa

Material de Odontología				
NRO	Descripción	Cantidad	Valor unitario	Valor Total
1	Rollo niti 14	30	20,16	604,80
2	Barras de acero 0,16 paquet.	15	9,8	147,00
3	Algodón en torundas paquet.	20	7,61	152,20
4	Alginato, fundas	30	7,61	228,30
5	Tiras metálicas, sobres	30	4,04	121,20
6	Tubos simples para adherir, unid	100	1,88	188,00
7	Tubos simples para soldar, unid	600	1,7	1.020,00
8	HiloH retractor, rodetes	2	4,8	9,60
9	Acrílico, litros	10	0,71	7,10
10	Acrílico en polvo, libras	30	7,8	234,00
11	Guantes estériles, cajas	100	6,27	627,00
12	Agujas cortas, cajas	10	6,6	66,00
13	Eugenol, frascos	10	2,18	21,80
14	Anestésicos, cajas	15	10,88	163,20
15	Kits de limpieza	60	10,08	604,80
16	Cajas de cera, unidades	20	1,34	26,80
17	Cajas para retenedores, unid	50	1,12	56,00
18	Modulos, paquetes	30	20,16	604,80
19	Admira, cajas	5	149	745,00
20	Amaris gingival, unidades	2	64	128,00
21	Resina, cajas	6	128	768,00
22	Coronas plásticas	55	0,42	23,10
23	Brakets, juegos	50	20,16	1.008,00
24	Bandas para matriz	4	2,84	11,36
25	Gasas, funda	1	20,38	20,38
26	Meron	3	50,5	151,50
27	Bandas molares	120	0,53	63,60
28	Baberos, paquetes	5	0,89	4,45
29	Yeso, libras	40	0,71	28,40
30	Cubetas	10	0,56	5,60
31	Anestésicos, cajas	2	18	36,00
32	Bucotricina, botella grande	18	1	18,00
33	Barras de acero 16x16, paq.	25	0,72	18,00
34	Hojas para bisturí, paquetes	10	0,11	1,10
35	Oxido de zinc, libras	5	0,98	4,90
36	Hemostático, frascos	3	8,16	24,48
37	Cemento en fosfato de zing, fras	3	8,26	24,78
38	Calcinar, jeringas	3	10,36	31,08
39	Hipoclorito, frascos	2	0,67	1,34
40	Formocresol, frasco	4	3,84	15,36
41	Tiras de poliéster abrasibas, pac	2	4,71	9,42
TOTAL	USD			8.024,45

Fuente: Expertos y proveedores (proformas)

Elaborado por: Autora de la Investigación

5.2.2.2. Mano de Obra Directa.

El Instituto requiere de Siete especialistas y tres auxiliares para la atención del servicio odontológico en las diferentes especialidades que vienen a ser la mano de obra directa que es el Salario Mensual Unificado y los componentes salariales como: Sueldo Básico, Aporte Patronal, Fondo de reserva, Décimo Tercer Sueldo, Décimo Cuarto Sueldo:

CUADRO Nro.44 Mano de Obra Directa

PERSONAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
REHABILITADOR	1350	1465,70	1591,31	1727,68	1875,74
CIRUJANO MAXILO FACIAL	1150	1248,56	1355,56	1471,73	1597,85
AUXILIAR	695	754,56	819,23	889,44	965,66
PERIODONCISTA	1350	1465,70	1591,31	1727,68	1875,74
AUXILIAR	695	754,56	819,23	889,44	965,66
IMPLANTOLOGO	1350	1465,70	1591,31	1727,68	1875,74
ODONTOPIEDIATRIA	1350	1465,70	1591,31	1727,68	1875,74
ESTETICO DENTAL	1350	1465,70	1591,31	1727,68	1875,74
ORTODONCISTA	1350	1465,70	1591,31	1727,68	1875,74
AUXILIAR	695	754,56	819,23	889,44	965,66
MENSUAL	11335	12306,41	13361,07	14506,11	15749,29
ANUAL	136020,00	147676,91	160332,83	174073,35	188991,43
DESCRIPCION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Salario Básico Unificado	136.020,00	147.676,91	160.332,83	174.073,35	188.991,43
Aporte Patronal	13.397,97	14.546,18	15.792,78	17.146,22	18.615,66
Fondos de Reserva	-	12.301,49	13.355,73	14.500,31	15.742,99
Decimo Tercero	11.335,00	12.306,41	13.361,07	14.506,11	15.749,29
Decimo Cuarto	2.640,00	2.866,25	3.111,89	3.378,57	3.668,12
total	163.392,97	189.697,24	205.954,29	223.604,57	242.767,49

Fuente: Ministerio de Relaciones Laborales
Elaborado por: Autora de la Investigación

5.2.2.3. Costos indirectos de Fabricación.-

Para el Instituto se consideran como costos indirectos todos los servicios básicos.

Para determinar los costos indirectos de fabricación en los años futuros, se consideró una tasa de crecimiento del 3.33 %, de acuerdo a la inflación a Diciembre del 2010.

CUADRO Nro.45 Costos Indirectos de Fabricación

Servicios Básicos Producción					
DESCRIPCION	año 1	año 2	año 2	año 4	año 5
1	Energía Eléctrica				
	Meses	12	12	12	12
	Valor mensual	120,00	124,00	128,13	132,39
	Valor anual	1440,00	1487,95	1537,50	1588,70
2	Agua Potable		10,00		
	Meses	12	12	12	12
	Valor mensual	20,00	20,67	21,35	22,07
	Valor anual	240,00	247,99	256,25	264,78
3	Telefono				
	Meses	12	12	12	12
	Valor mensual	80,00	82,66	85,42	88,26
	Valor anual	960,00	991,97	1025,00	1059,13
4	Internet				
	Meses	12	12	12	12
	Valor mensual	50,00	51,67	53,39	55,16
	Valor anual	600,00	619,98	640,63	661,96
5	TV Cable	12	14,00		
	Meses	12	12	12	12
	Valor mensual	28,00	28,93	29,90	30,89
	Valor anual	336,00	347,19	358,75	370,70
6	Seguridad				
	Meses	12	12	12	12
	Valor mensual	1200,00	1.239,96	1.281,25	1.323,92
	Valor anual	14400,00	14879,52	15375,01	15887,00
	TOTAL	17976,00	18574,60	19193,14	19832,27
					20492,68

Fuente: Entrevista a expertos

Elaborado por: Autora de la Investigación

CUADRO Nro. 46 Proyección de Costos de Producción

Proyeccion de Costos de Producción					
DESCRIPCION	Año 1	Año 2	Año 3	año 4	Año 5
Mano de Obra Directa	163.392,97	189.697,24	205.954,29	223.604,57	242.767,49
Materia Prima Directa	8.024,45	8.291,66	8.567,78	8.853,08	9.147,89
Costos Indirectos Fabricación	17.976,00	18.574,60	19.193,14	19.832,27	20.492,68
TOTAL	189.393,42	216.563,50	233.715,20	252.289,92	272.408,06

Elaborado por: Autora de la Investigación

5.2.2.4. Costos de distribución

a. Gastos Administrativos

Dentro de los gastos administrativos estarán los sueldos y salarios del personal. Para realizar las proyecciones se utilizó el 8,57% que fue determinado del análisis realizado a los sueldos básicos unificados generales dentro del período 2007 – 2011. Con un incremento por inflación del 3.33% para cada año. La proyección está desarrollado en el balance de Resultados con proyección para el caso de los gastos.

CUADRO Nro. 47 Sueldo Mensual Administrativo

PERSONAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
GERENTE	2415,00	2621,97	2846,67	3090,63	3355,49
JEFE DE PERSONAL	1150,00	1248,56	1355,56	1471,73	1597,85
SECRETARIA					
RECEPCIONISTA	640,00	694,85	754,40	819,05	889,24
COSERJE	500,00	542,85	589,37	639,88	694,72
AUXILIAR SERVICIOS	500,00	542,85	589,37	639,88	694,72
CONTADOR	1030,00	1118,27	1214,11	1318,16	1431,12
MENSUAL	6235,00	6769,34	7349,47	7979,32	8663,15
ANUAL	74820,00	81232,07	88193,66	95751,86	103957,79

DESCRIPCION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Salario Básico Unificado	74.820,00	81.232,07	88.193,66	95.751,86	103.957,79
Aporte Patronal	7.369,77	8.001,36	8.687,08	9.431,56	10.239,84
Fondos de Reserva	-	6.766,63	7.346,53	7.976,13	8.659,68
Decimo Tercero	6.235,00	6.769,34	7.349,47	7.979,32	8.663,15
Decimo Cuarto	1.584,00	1.719,75	1.867,13	2.027,14	2.200,87
total	90.008,77	104.489,15	113.443,87	123.166,01	133.721,34

Fuente: Ministerio de Relaciones Laborales
Elaborado por: Autora de la Investigación

CUADRO Nro. 48 Material de Oficina

Material de Oficina				
NRO	RUBRO	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
1	Cajas de papel Bond	5	35,00	175,00
2	Esferos	48	0,15	7,20
3	Sobres	1000	0,10	100,00
4	Papel Fax	3	2,90	8,70
7	Sellos	6	30,00	180,00
8	Corrector líquido	12	1,20	14,40
9	Cinta de embalaje	3	0,95	2,85
10	Grapadora	5	4,50	22,50
11	Grapas	5	0,60	3,00
12	Perforadora	5	4,00	20,00
13	Clips	6	0,30	1,80
14	Saca grapas	5	1,30	6,50
15	Facturas Libretines	10	10,00	100,00
16	Retenciones en la Funete	3	10,00	30,00
17	Carpetas	240	0,40	96,00
18	Borradores	30	0,15	4,50
	TOTAL			772,45

Fuente: Proformas

Elaborado por: Autora de la Investigación

CUADRO Nro. 49 Materiales de Aseo

Materiales de Aseo				
	DESCRIPCION	UNIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
1	Escobas	24	1,50	36,00
2	Trapeadores	24	1,50	36,00
3	Limpiones	20	1,00	20,00
4	Cloro	24	1,80	43,20
5	Desinfectante	24	2,00	48,00
6	Recogedores de Basura	12	2,00	24,00
7	Basureros metal	24	5,00	120,00
8	Lector de Barras	1	25,00	25,00
	TOTAL			352,20

Fuente: Proformas

Elaborado por: Autora de la Investigación

CUADRO Nro. 50 Servicios Básicos Administración

Servicios Básicos ADMINISTRACION					
DESCRIPCION	año 1	año 2	año 2	año 4	año 5
1	Energía Eléctrica				
	Meses	12	12	12	12
	Valor mensual	60,00	62,00	64,06	66,20
	Valor anual	720,00	743,98	768,75	794,35
2	Agua Potable				
	Meses	12	12	12	12
	Valor mensual	10,00	10,33	10,68	11,03
	Valor anual	120,00	124,00	128,13	132,39
3	Telefono				
	Meses	12	12	12	12
	Valor mensual	40,00	41,33	42,71	44,13
	Valor anual	480,00	495,98	512,50	529,57
4	Internet				
	Meses	12	12	12	12
	Valor mensual	25,00	25,83	26,69	27,58
	Valor anual	300,00	309,99	320,31	330,98
5	TV Cable				
	Meses	12	12	12	12
	Valor mensual	14,00	14,47	14,95	15,45
	Valor anual	168,00	173,59	179,38	185,35
6	Seguridad				
	Meses	12	12	12	12
	Valor mensual	600,00	619,98	640,63	661,96
	Valor anual	7200,00	7439,76	7687,50	7943,50
	TOTAL	8988,00	9287,30	9596,57	9916,13
					10246,34

Fuente: Consulta a expertos

Elaborado por: Autora de la Investigación

CUADRO Nro. 51 Proyección de Gastos Administrativos

Proyeccion de Gasto Administrativos					
DESCRIPCION	Año 1	Año 2	Año 3	año 4	Año 5
Sueldos y Salarios	90.008,77	104.489,15	113.443,87	123.166,01	133.721,34
Material de Oficina	772,45	798,17	824,75	852,22	880,59
Materiales de Aseo	352,20	363,93	376,05	388,57	401,51
Servicios Básicos ADMINISTRACION	8.988,00	9.287,30	9.596,57	9.916,13	10.246,34
TOTAL	100.121,42	114.938,55	124.241,24	134.322,93	145.249,78

Elaborado por: Autora de la Investigación

b. Gasto Ventas

Se prevé realizar un plan estratégico para la venta de servicios, para lo cual estará a cargo de un profesional, y se requiera gastos de publicidad y propaganda.

CUADRO Nro. 52 Sueldo Básico Unificado Mensual y Proyección de Ventas

SUELDOS PERSONAL DE VENTAS					
DESCRIPCION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
JEFE MARKETIN	1050	1139,99	1237,68	1343,75	1458,91
MENSUAL	1050,00	1139,99	1237,68	1343,75	1458,91
ANUAL	12600,00	13679,82	14852,18	16125,01	17506,93
DESCRIPCION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Salario Básico Unificado	12.600,00	13.679,82	14.852,18	16.125,01	17.506,93
Aporte Patronal	1.241,10	1.347,46	1.462,94	1.588,31	1.724,43
Fondos de Reserva	-	1.193,53	1.295,82	1.406,87	1.527,44
Decimo Tercero	1.050,00	1.139,99	1.237,68	1.343,75	1.458,91
Decimo Cuarto	528,00	573,25	622,38	675,71	733,62
total	15.419,10	17.934,05	19.470,99	21.139,66	22.951,33

Fuente: Ministerio de Relaciones Laborales
Elaborado por: Autora de la Investigación

CUADRO Nro. 53 Gastos de Publicidad

Gastos Publicidad				
DESCRIPCION	PUBLIC.	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	
1	Publicidad Radial (cuñas)	1095	3,00	3.285,00
2	Publicidad Escrita (espacios)	48	75,00	3.600,00
3	Hojas Volantes (Unidades)	2000	0,03	60,00
4	Tarjetas de presentación (Unidades)	2000	0,10	200,00
	TOTAL			7.145,00

Fuente: Proforma
Elaborado por: Autora de la Investigación

CUADRO Nro. 54 Gastos de Servicios Básicos

Servicios Básicos VENTAS						
DESCRIPCION	año 1	año 2	año 2	año 4	año 5	
1	Energía Eléctrica					
	Meses	12	12	12	12	
	Valor mensual	60,00	62,00	64,06	66,20	
	Valor anual	720,00	743,98	768,75	794,35	
2	Agua Potable					
	Meses	12	12	12	12	
	Valor mensual	10,00	10,33	10,68	11,03	
	Valor anual	120,00	124,00	128,13	132,39	
3	Telefono					
	Meses	12	12	12	12	
	Valor mensual	40,00	41,33	42,71	44,13	
	Valor anual	480,00	495,98	512,50	529,57	
4	Internet					
	Meses	12	12	12	12	
	Valor mensual	25,00	25,83	26,69	27,58	
	Valor anual	300,00	309,99	320,31	330,98	
5	TV Cable					
	Meses	12	12	12	12	
	Valor mensual	14,00	14,47	14,95	15,45	
	Valor anual	168,00	173,59	179,38	185,35	
6	Seguridad					
	Meses	12	12	12	12	
	Valor mensual	600,00	619,98	640,63	661,96	
	Valor anual	7200,00	7439,76	7687,50	7943,50	
	TOTAL	8988,00	9287,30	9596,57	9916,13	
					10246,34	

Fuente: Consulta expertos
Elaborado por: Autora de la Investigación

CUADRO Nro. 55 Resumen de Gastos de Ventas

Proyeccion de Gasto de Ventas					
DESCRIPCION	Año 1	Año 2	Año 3	año 4	Año 5
Sueldos y Salarios	15.419,10	17.934,05	19.470,99	21.139,66	22.951,33
Gasto Publicidad	7.145,00	7.382,93	7.628,78	7.882,82	8.145,32
Servicios Básicos VENTAS	8.988,00	9.287,30	9.596,57	9.916,13	10.246,34
TOTAL	31.552,10	34.604,28	36.696,34	38.938,61	41.342,98

Elaborado por: Autora de la Investigación

5.3 Depreciaciones y Amortizaciones

5.3.1. Depreciaciones

Las depreciaciones son calculadas de acuerdo al último Régimen Tributario.

CUADRO Nro. 56 Resumen Depreciaciones

RESUMEN GASTO DEPRECIACION												
NRO	DESCRIPCION	CANTIDAD	AÑOS DEPRECIACION	TANTO POR CIENTO	CUOTA DEPRECIACION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	DEPRECIACION	SALDO LIBROS
ADMINISTRATIVOS												
1	Terreno	132.159,14	0 AÑOS									-
2	Construcciones	195.690,24	A 20 AÑOS	5%	9.784,51	9.784,51	9.784,51	9.784,51	9.784,51	9.784,51	48.922,56	146.767,68
3	Bienes Muebles	5.900,00	A 10 AÑOS	10%	590,00	590,00	590,00	590,00	590,00	590,00	2.950,00	2.950,00
4	Equipo de Oficina	5.300,00	A 10 AÑOS	10%	530,00	530,00	530,00	530,00	530,00	530,00	2.650,00	2.650,00
5	Equipo Informatico	9.500,00	A 3 AÑOS	33,33%	3.166,67	3.166,67	3.166,67	3.166,67			9.500,00	-
6	Equipo Informatico (reinversión)	9.500,00	A 3 AÑOS	33,33%	3.166,67				3.166,67	3.166,67	6.332,70	3.167,30
TOTAL		348.549,38			14.071,18	14.071,18	14.071,18	14.071,18	14.070,86	14.070,86	70.355,26	287.694,12
OPERATIVOS												
1	Equipo Odontológico	64.821,93	A 10 AÑOS	10,00%	6.482,19	6.482,19	6.482,19	6.482,19	6.482,19	6.482,19	32.410,97	32.410,97
TOTAL		64.821,93			6.482,19	6.482,19	6.482,19	6.482,19	6.482,19	6.482,19	32.410,97	32.410,97
TOTAL		413.371,31			20.553,37	20.553,37	20.553,37	20.553,37	20.553,06	20.553,06	102.766,23	320.105,09

Fuente: Código Tributario SRI.

Elaborado por: Autora de la Investigación

5.3.2. Amortizaciones

CUADRO Nro. 57 Resumen Amortizaciones

CARGOS DIFERIDOS	cantidad		TANTO POR CIENTO	CUOTA DEPRECIACION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Gasto del estudio	500	A 5 AÑOS	20%	100	100	100	100	100	100
Gasto Organización	1000	A 5 AÑOS	20%	200	200	200	200	200	200
Gastos de Patente	100	A 5 AÑOS	20%	20	20	20	20	20	20
Gastos de Puesta en marcha	1000	A 5 AÑOS	20%	200	200	200	200	200	200
TOTAL	2600			520	520	520	520	520	520

Fuente: Consulta a expertos

Elaborado por: Autora de la Investigación

5.4 GASTO FINANCIERO

Para que el Instituto Odontológico de Especialidades entre en funcionamiento se requiere de un capital de \$ 501.345,72, de los cuales el 60.11% se financia con recurso propios esto es \$ 301.345,72 y el 39.89 % ese financiará con recursos externos mediante un crédito bancario de \$ 200.000, a un plazo de cinco años con una tasa de interés del 11,50% anual, los pagos se los hará en forma mensual.

Cuadro Nro. 58 Inversiones

DESCRIPCION	VALOR	%
CAPITAL PROPIO	301.345,72	60,11
PRESTAMO	200.000,00	39,89
TOTAL	501.345,72	100,00

Fuente: CFN

Elaborado por: Autora de la Investigación

Crédito Monto: USD. 200.000,00

Interés: 11,50 %

Plazo: 5 años

Modalidad: Tarifa Fija pago mensual

Fórmula de cálculo

VP=	$\frac{VF \times i \times (i \times 1)^n}{[(1+i)^n - 1]}$			
VP=	$\frac{200000 \times 0,0091666 \times (1+0,0091666)^{60}}{[(1+0,1150)^{60} - 1]}$	=	4.348,48	

Elaborado por: Autora de la Investigación

CUADRO Nro. 59 Interés anual al crédito financiero

TABLA DE INTERES ANUAL AL CREDITO FINANCIERO						
CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL
INTERES	20.430,71	16.756,54	12.657,21	8.083,51	2.980,82	60908,80
CAPITAL	31.751,05	35.425,22	39.524,55	44.098,25	49.200,94	200.000,00
TOTAL	52.181,76	52.181,76	52.181,76	52.181,76	52.181,76	260.908,80

Elaborado por: Autora de la Investigación

CUADRO NRO. 60 Tabla de amortización de Deuda

NRO	VALOR PRESENTE	INTERES	SALDO	
			SOLUTO	INSOLUTO
1	4.348,48	1.833,32	2.515,16	197.484,84
2	4.348,48	1.810,26	2.538,22	194.946,62
3	4.348,48	1.787,00	2.561,48	192.385,14
4	4.348,48	1.763,52	2.584,96	189.800,18
5	4.348,48	1.739,82	2.608,66	187.191,52
6	4.348,48	1.715,91	2.632,57	184.558,95
7	4.348,48	1.691,78	2.656,70	181.902,25
8	4.348,48	1.667,43	2.681,05	179.221,20
9	4.348,48	1.642,85	2.705,63	176.515,56
10	4.348,48	1.618,05	2.730,43	173.785,13
11	4.348,48	1.593,02	2.755,46	171.029,67
12	4.348,48	1.567,76	2.780,72	168.248,95
13	4.348,48	1.542,27	2.806,21	165.442,74
14	4.348,48	1.516,55	2.831,93	162.610,81
15	4.348,48	1.490,59	2.857,89	159.752,92
16	4.348,48	1.464,39	2.884,09	156.868,83
17	4.348,48	1.437,95	2.910,53	153.958,30
18	4.348,48	1.411,27	2.937,21	151.021,10
19	4.348,48	1.384,35	2.964,13	148.056,97
20	4.348,48	1.357,18	2.991,30	145.065,67
21	4.348,48	1.329,76	3.018,72	142.046,94
22	4.348,48	1.302,09	3.046,39	139.000,55
23	4.348,48	1.274,16	3.074,32	135.926,23
24	4.348,48	1.245,98	3.102,50	132.823,74
25	4.348,48	1.217,54	3.130,94	129.692,80
26	4.348,48	1.188,84	3.159,64	126.533,16
27	4.348,48	1.159,88	3.188,60	123.344,56
28	4.348,48	1.130,65	3.217,83	120.126,73
29	4.348,48	1.101,15	3.247,33	116.879,40
30	4.348,48	1.071,39	3.277,09	113.602,31
31	4.348,48	1.041,35	3.307,13	110.295,18
32	4.348,48	1.011,03	3.337,45	106.957,73
33	4.348,48	980,44	3.368,04	103.589,69
34	4.348,48	949,57	3.398,91	100.190,77
35	4.348,48	918,41	3.430,07	96.760,70
36	4.348,48	886,97	3.461,51	93.299,19
37	4.348,48	855,24	3.493,24	89.805,94
38	4.348,48	823,23	3.525,26	86.280,68
39	4.348,48	790,90	3.557,58	82.723,10
40	4.348,48	758,29	3.590,19	79.132,91
41	4.348,48	725,38	3.623,10	75.509,81
42	4.348,48	692,17	3.656,31	71.853,50
43	4.348,48	658,65	3.689,83	68.163,67
44	4.348,48	624,83	3.723,65	64.440,02
45	4.348,48	590,70	3.757,78	60.682,23
46	4.348,48	556,25	3.792,23	56.890,00
47	4.348,48	521,49	3.826,99	53.063,01
48	4.348,48	486,41	3.862,07	49.200,94
49	4.348,48	451,01	3.897,47	45.303,46
50	4.348,48	415,28	3.933,20	41.370,26
51	4.348,48	379,22	3.969,26	37.401,01
52	4.348,48	342,84	4.005,64	33.395,37
53	4.348,48	306,12	4.042,36	29.353,01
54	4.348,48	269,07	4.079,41	25.273,60
55	4.348,48	231,67	4.116,81	21.156,79
56	4.348,48	193,94	4.154,54	17.002,25
57	4.348,48	155,85	4.192,63	12.809,62
58	4.348,48	117,42	4.231,06	8.578,56
59	4.348,48	78,64	4.269,84	4.308,72
60	4.348,48	39,77	4.308,71	0,00
TOTALES	260.908,30	60.908,30	200.000,00	

Fuente: CFN

Elaborado por: Autora de la Investigación

5.5 ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS

5.5.1. Estado de situación inicial

Para el Balance General se consideró las cuentas de Activos así como las de Pasivos y Patrimonio que posee la empresa.

CUADRO Nro. 61 Estado de situación inicial

INVERSION INICIAL			
BALANCE GENERAL PROYECTADO			
BALANCE INICIAL AÑO 0			
ACTIVOS		PASIVOS	
ACTIVO CORRIENTE	85.374,41	PASIVO LARGO PLAZO	200.000,00
Caja-Bancos	85.374,41	Préstamo bancario	200.000,00
ACTIVO FIJO	413.371,31		
Bienes Administrativos			
Terreno	132.159,14		
Construcciones	195.690,24		
Bienes Muebles	5.900,00	TOTAL PASIVO	200.000,00
Equipo de Oficina	5.300,00	PATRIMONIO	301.345,72
Equipo Informático	9.500,00	Aporte /Capital	301.345,72
Bienes Operativos		TOTAL PATRIMONIO	301.345,72
Equipo Odontológico	64.821,93		
	2.600,00		
Cargos Diferidos	2.600,00		
TOTAL ACTIVO	<u>501.345,72</u>	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	<u>501.345,72</u>

Elaborado por: Autora de la Investigación

5.5.2. Estado de Resultados con financiamiento

A continuación se describen todas las cuentas y sub cuentas proyectadas, obteniéndose por diferencia la pérdida o ganancia neta que el Instituto generará en cada año de la vida útil del proyecto.

CUADRO Nro. 62 Estado de Resultado con Financiamiento

AÑOS	RUBROS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	Ingresos	623008,00	659278,34	696808,69	735823,91	777507,36
	(-) Costo de Producción	189.393,42	216.563,50	233.715,20	252.289,92	272.408,06
	Utilidad Bruta	433614,58	442714,84	463093,49	483533,99	505099,30
	(-) Gastos Administrativos	100121,42	114938,55	124241,24	134322,93	145249,78
	(-) Gastos en Ventas	31552,10	34604,28	36696,34	38938,61	41342,98
	(-) Depreciaciones	20.553,37	20.553,37	20.553,37	20.553,06	20.553,06
	(-) Amortizaciones	520,00	520,00	520,00	520,00	520,00
	(-) Gastos Financieros	20430,71	16756,54	12657,21	8083,51	2980,82
	Utilidad Operacional	260436,98	255342,09	268425,32	281115,88	294452,66
	(-) 15 % Participación Trabajador	39065,55	38301,31	40263,80	42167,38	44167,90
	Utilidad Antes Impuesto a la F	221371,43	217040,78	228161,53	238948,50	250284,76
	(-) 25 % Impuesto a la Renta	55342,86	52089,79	52477,15	52568,67	55062,65
	Utilidad Neta	166028,57	164950,99	175684,37	186379,83	195222,11

Elaborado por: Autora de la Investigación

5.5.3. Estado de Flujo de Caja Proyectado

El Estado de flujo de caja, permitirá medir los ingresos y egresos en efectivo que se estima tendrá el Instituto en un período determinado, permitiendo observar si realmente necesita financiamiento y obviamente va a contar con los recursos necesarios para pagar las diferentes obligaciones que mantiene, el mismo que se establece su desglose en lo siguiente:

CUADRO Nro.63 Flujo De Efectivo Proyectado

FLUJO DE CAJA CON PROTECCIÓN						
DETALLE	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INVERSIÓN	-501345,72					
FUENTE DE INGRESOS						
Utilidad Operacional		260.436,98	255.342,09	268.425,32	281.115,88	294.452,66
(+) Depreciación Activos Fijos		20.553,37	20.553,37	20.553,37	20.553,06	20.553,06
(+) Amortización		520,00	520,00	520,00	520,00	520,00
(-) Reinversión					9.500,00	
(-) 15 % Participación Trabajadores		39.065,55	38.301,31	40.263,80	42.167,38	44.167,90
(-) 25 % Impuesto a la Renta		55.342,86	52.089,79	52.477,15	52.568,67	55.062,65
(+) Recuperación Inversión						287.694,12
(+) Recuperación efectiva (capital Trabajo)						85.374,41
FLUJO DE CAJA NETO	-501.345,72	187.101,94	186.024,36	196.757,75	197.952,88	589.363,70

Elaborado por: Autora de la Investigación

El flujo de Caja constituye uno de los elementos más importantes del estudio de un proyecto; debido a que, con los resultados se procederá a efectuar la evaluación financiera del proyecto y poder establecer la factibilidad del mismo.

5.6 EVALUACIÓN FINANCIERA

La Evaluación Financiera tiene como objetivos calcular, estimar los beneficios netos que esperan de la inversión que se realizará en la implementación del Instituto, para lo cual se usa y se maneja técnicas de evaluación financiera como son: Valor Actual neto, (VAN), Tasa Interna de retorno (TIR), Relación Beneficio / Costo y Período de recuperación.

5.6.1. Determinación del Costo de Capital

Para realizar el cálculo del Costo del capital se deberá primero establecer la TMAR (tasa Mínima de Rentabilidad). Para el cálculo de esta tasa se tomará en cuenta en primer lugar el costo de oportunidad de la inversión, considerando que el monto de la inversión está dividido en inversión propia y financiera, la misma que se especifica a continuación.

CUADRO Nro. 64 Cálculo del costo capital y tasa de rendimiento medio

CALCULO DEL COSTO CAPITAL Y TASA DE RENDIMIENTO MEDIO						
DESCRIPCIÓN	VALOR	%	TASA PONDE.	V. PROMEDIO		
CAPITAL PROPIO	301.345,72	60,11	7,00	420,75		
PRESTAMO	200.000,00	39,89	11,50	458,77		
INVERSIÓN TOTAL	501.345,72			879,52	8,80	0,088
TRM =	$(1+CK)(1+IF)-1$					
TRM=	$(1+0,088)(1+0,0333)-1$		0,1242	12,42	BASE INFLACIÓN	

Elaborado por la Autora.

CK = COSTO DE OPORTUNIDAD

IF = TASA DE INFLACION

Para determinar el costo de capital, se estableció la aplicación del financiamiento propio y prestado, estableciéndose una tasa del 7% sobre el capital propio y el 11,50% sobre lo prestado; luego se realiza un ajuste al costo de capital por efectos de riesgo país, en base a la tasa promedio de inflación del 3.33%,

CK = COSTO DE OPORTUNIDAD

IF = TASA DE INFLACION

5.7 Valor actual Neto (VAN)

El VAN de un proyecto de inversión se define como “la suma actualizada de los flujos de caja que esperamos genere a lo largo de su vida”. Es decir, es igual a “la diferencia entre el valor actual de sus cobros y el valor actual de sus pagos”. Se trata, por tanto, de una medida de la rentabilidad absoluta de una inversión.

FC.- Flujo de Caja

i.- Tasa de redescuento

n.- Tiempo u horizonte de vida útil del proyecto de inversión.

VAN, positivo significa que existe rentabilidad.

VAN, Negativo inversión no rentable o no atractiva.

CUADRO Nro. 65 Flujos Netos Actualizados

FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS			
Años Flujos	FLUJOS NETOS.	FORMULA	FCA
1	187.101,94	,=G9/1,1242	166.431,19
2	186.024,36	,=G10/(1,1242)^2	147.191,48
3	196.757,75	,=G11/(1,1242)^3	138.484,48
4	197.952,88	,=G12/(1,1242)^4	123.933,16
5	589.363,70	,=G13/(1,1242)^5	328.220,33
	1.357.200,64		904.260,63

Elaborado por: Autora de la Investigación

VAN =FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS - INVERSION			
VAN =	904260,63	- 501345,72=	402.914,91 VAN

Interpretación:

Siendo la suma de los flujos de efectivo descontados de \$904.260,63 superior a la inversión inicial de \$501.345,72; el Instituto logrará cubrir la inversión inicial y generará una utilidad en torno al movimiento del proyecto en los 5 años de \$ 402.914,91.

5.8 Tasa Interna de Retorno (TIR)

La tasa interna de retorno evalúa el proyecto en función de una única tasa de rendimiento por período, con la cual la totalidad de los beneficios son exactamente iguales a los desembolsos iniciales.

La tasa interna de retorno deberá ser mayor que la tasa de redescuento para que la inversión sea aceptada.

Para el cálculo del TIR, se aplicó el método de interpolación, estableciendo para ello la aplicación de dos tasas arbitrarias, siendo:

Tasa superior: 36%

Tasa Inferior: 34%

Las tasas anteriores permitieron obtener dos VAN uno positivo y otro negativo, siendo:

CUADRO Neto Nro. 66 Flujos de Caja

FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS			
Años Flujos	FLUJOS NETOS.	POSITIVO	NEGATIVO
0	-501.345,72	-501.345,72	-501.345,72
1	187.101,94	139.628,32	137.574,96
2	186.024,36	103.600,11	100.575,46
3	196.757,75	81.774,41	78.219,51
4	197.952,88	61.396,36	57.863,70
5	589.363,70	136.414,14	126.674,40
	855.854,92	21.467,62	- 437,70

Elaborado por: Autora de la Investigación

2%	21905,32	TIR FINANCIERO
X	21.467,62	

21.467,62
<u>437,70</u>
21.905,32

42.935,25	1,960
21905,32	34
	35,96 TIR

La TIR para el presente proyecto es de 35.96 %. Tasa aceptable ya que supera la TRM que es del **12.42%**.

5.10 PERÍODO DE RECUPERACIÓN

Este indicador de evaluación permite conocer en qué tiempo se recupera la inversión, tomando en cuenta el comportamiento de los flujos de caja proyectados que recupera el proyecto.

CUADRO Nro. 67 Período Recuperación Inversión

PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN		
AÑOS	FLUJOS NETOS.	FNA
1	166.431,19	166.431,19
2	147.191,48	313.622,67
3	138.484,48	452.107,15
4	123.933,16	576.040,30
5	328.220,33	904.260,63
TOTAL		

Elaborado por: Autora de la Investigación

$$501.345,72 - 452.107,15 = 49.238,57 \text{ saldo a recuperar}$$

$$49238,57/123.933,16 = 0.48$$

$$\begin{array}{l}
 100 \% \quad \swarrow \quad \searrow \quad 12 \text{ meses} \\
 40 \quad \swarrow \quad \searrow \quad X \quad 5 \text{ meses}
 \end{array}
 \quad = \frac{40 \times 12}{100} = 4,8 = 5 \text{ meses}$$

La probabilidad de recuperación del proyecto será en 3 años 5 meses

Interpretación:

La recuperación se lo hará en 3 años 5 meses, quedando cerca de 1 año 7 meses de utilidad, la misma que permitirá reinvertir en el propio proyecto.

5.11 BENEFICIO/COSTO

La relación Beneficio / costo está representada por la relación entre Flujo de Caja Actualizado sobre Inversión.

En el caso del presente proyecto la relación beneficio / costo se encuentra en **1.80**, que significa que por cada dólar que el Instituto invierte, tiene un beneficio de **0,80** centavos.

CUADRO Nro. 68 Beneficio Costo

FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS			
Años Flujos	FLUJOS NETOS.	FORMULA	FCA
1	187.101,94	,=G9/1,1242	166.431,19
2	186.024,36	,=G10/(1,1242)^2	147.191,48
3	196.757,75	,=G11/(1,1242)^3	138.484,48
4	197.952,88	,=G12/(1,1242)^4	123.933,16
5	589.363,70	,=G13/(1,1242)^5	328.220,33
	1.357.200,64		904.260,63

Elaborado por: Autora de la Investigación

Costo Beneficio =	$\frac{\text{Flujos Netos Actualizados}}{\text{INVERSION}}$	=	$\frac{904.260,63}{501.345,72}$	=	1,80
-------------------	---	---	---------------------------------	---	------

Elaborado por: Autora de la Investigación

5.12 PUNTO DE EQUILIBRIO

Se refiere a la cantidad o el monto de ventas que hace que los ingresos totales sean iguales a los costos totales, en este caso la utilidad es cero.

Es únicamente válido para el año 1 del proyecto, porque entre más tardío es el pronóstico es menos cierto.

$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{\text{Costos Fijos}}{1 - \frac{\text{Costos Variables}}{\text{Ingresos}}}$$

$$\text{PE\$} = \text{PE unidades} * \text{Pvu}$$

El punto de equilibrio del presente proyecto se detalla a continuación:

CUADRO Nro. 69 Punto de Equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO					
DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS					
VENTAS NETAS	623.008,00	659.278,34	696.808,69	735.823,91	777.507,36
COSTOS FIJOS	327.582,57	369.687,05	392.993,67	418.140,18	445.268,81
Mano de Obra Directa	163.392,97	189.697,24	205.954,29	223.604,57	242.767,49
Sueldo Administrativo	90.008,77	104.489,15	113.443,87	123.166,01	133.721,34
Sueldo Ventas	15.419,10	17.934,05	19.470,99	21.139,66	22.951,33
Publicidad	7.145,00	9.287,30	9.596,57	9.916,13	10.246,34
Material de Oficina	772,45	798,17	824,75	852,22	880,59
Material de Aseo	352,20	363,93	376,05	388,57	401,51
Servicios Básicos	8.988,00	9.287,30	9.596,57	9.916,13	10.246,34
Pago Intereses	20.430,71	16.756,54	12.657,21	8.083,51	2.980,82
Amortización Intangibles	520,00	520,00	520,00	520,00	520,00
Depreciación	20.553,37	20.553,37	20.553,37	20.553,37	20.553,06
COSTOS VARIABLES	8.024,45	8.291,66	8.567,78	8.853,08	9.147,89
Materia Prima Directa	8.024,45	8.291,66	8.567,78	8.853,08	9.147,89
PE DOLARES	331.856,95	374.395,78	397.885,98	423.232,31	450.570,07

Elaborado por: Autora de la Investigación

CUADRO Nro. 70 Cálculo Punto de Equilibrio

FORMULA =	PE =	Costos fijos totales	=	327582,57	=	331.856,95
		1-(costos variable / venta)		1- (8024,45/623.008,00)		
IMPLANTE	PEV =	Ventas totales	=	63387,59		63
		PVU		1.000,00		

Elaborado por: Autora de la Investigación

CUADRO Nro. 71 Punto de Equilibrio en Productos

DESCRIPCION	SERVICIOS	PORCENTAJE	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	PORCENTAJE	PUNTO EQUI. DOL	PUNTO EQUILIBRIO
IMPLANTE	119	9,14%	1000	119.000	19,10%	63.387,59	63
ORTODONCIA	251	19,28%	1200	301.200	48,35%	160.439,85	134
BLANQUEAMIENTO DENTAL	305	23,43%	230	70.150	11,26%	37.366,72	162
PROTESIS DENTAL TOTAL	243	18,66%	500	121.500	19,50%	64.719,26	129
EXTRACCIÓN DENTAL	203	15,59%	30	6.090	0,98%	3.243,95	108
TRATAMIENTO DENTAL RETAURACIONES	181	13,90%	28	5.068	0,81%	2.699,57	96
TOTAL SERVICIOS	1.302	100,00%		623.008	100,00%	331.856,95	694

Elaborado por: Autora de la Investigación

CUADRO Nro. 72 Punto de Equilibrio en Dólares y productos

PUNTO EQUILIBRIO EN SERVICIOS Y DOLARES		
DESCRIPCION	SERVICIOS	DOLARES
IMPLANTE	63	63.388
ORTODONCIA	134	160.440
BLANQUEAMIENTO DENTAL	162	37.367
PROTESIS DENTAL TOTAL	129	64.719
EXTRACCIÓN DENTAL	108	3.244
TRATAMIENTO DENTAL RETAURACIONES	96	2.700
Total	694	331.857

Elaborado por: Autora de la Investigación

Interpretación:

A partir de de la venta de 694 servicios y Usd. 331.857,00, es el punto de equilibrio del servicio; en donde los gastos son iguales a los ingresos, por lo tanto desde este punto de partida estos rubros empezarán a generar ganancias en el Instituto.

CAPÍTULO VI

6. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

6.1 LA EMPRESA

Del estudio realizado se desprende que la alternativa para brindar servicios odontológicos de calidad es creando el Instituto Odontológico de Especialidades con tecnología de punta, con la finalidad de que el paciente pueda adquirir fácilmente estos servicios en la ciudad.

El Instituto Odontológico de Especialidades tendrá el siguiente servicio.

Servicios odontológicos con especialidades y tecnología de punta.

6.2. NOMBRE Y RAZÓN SOCIAL

La actividad de prestación de servicios odontológicos se realizará bajo el nombre de:

“INSTITUTO ODONTOLÓGICO DE ESPECIALIDADES”

El nombre del centro de salud se escogió porque hay más apertura en cuanto a las especialidades con tecnología de punta que brindará el Instituto.

6.2.1. LOGOTIPO Y SLOGAN



INSTITUTO ODONTOLÓGICO
DE ESPECIALIDADES



“NOS ESPECIALIZAMOS PARA HACERLE SONREIR TODOS LOS DÍAS”

6.3 TITULARIDAD DE PROPIEDAD DE LA EMPRESA

Para la formación del Instituto se celebrará una escritura pública de constitución como Empresa Unipersonal (Opcional).

6.3.1 EMPRESA UNIPERSONAL

La empresa unipersonal, es la organización jurídica constituida por una persona natural para emprender en una actividad económica exclusiva, en la que ésta persona no responde por las obligaciones de la empresa ni viceversa, por cuanto su responsabilidad civil por las operaciones empresariales se limita al monto de capital que hubiere destinado para ello.

Además es persona jurídica; y, por lo tanto, es una entidad capaz de ejercer derechos y contraer obligaciones, conforme a Ley.

6.3.1.1. VENTAJAS

No se divide los beneficios con socios.

Libertad para decidir.

Puede elegir cualquier denominación social.

Facilidad en los trámites para su constitución.

6.3.2. CONSTITUCIÓN JURÍDICA

Para la instalación y funcionamiento del Instituto se acatará las disposiciones y reglamentos que rige la Dirección Provincial de Salud y demás estamentos del Ministerio de Salud.

Por otra parte se tendrá en cuenta los siguientes requerimientos indispensables para la apertura del Instituto, entre los que están:

- Certificado de Salud, otorgado por el Centro de Salud Nro. 1 de Ibarra.
- Registro sanitario de funcionamiento para la prestación del servicio, otorgado por el departamento de Higiene del Ministerio de Salud.
- Registro de patente de servicio, otorgado por la Municipalidad.
- Registro de Profesionales en la Dirección provincial de Salud.
- Título y cédula profesional del dueño graduado en Odontología.
- Requerimientos del local, saneamiento ambiental y seguridad entre otros.
- Facturas legalmente autorizadas por el Sistema de Rentas Internas.

6.3.3. NORMAS TRIBUTARIAS (DEBERES FORMALES)

- Se inscribirá en los registros pertinentes, proporcionando los datos necesarios relativos a la actividad económica (servicio odontológico); y comunicar oportunamente los cambios que se presenten.
- Emitirá y entregará comprobantes de venta autorizados (facturas).
- Llevará libros y registros contables relacionados con la actividad.
- Presentará las declaraciones que correspondan y pagará los impuestos
- Acudirá a las oficinas del Servicio de Rentas Internas cuando la presencia del representante legal sea requerida.

6.3.3.1 REQUISITOS PARA OBTENER EL REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES.

- Cédula del representante Legal
- Copia del Certificado de Votación
- Recibo del pago de agua, luz, o teléfono.

6.3.4. REQUISITOS PARA OBTENER LA PATENTE MUNICIPAL

- Copia de la Cédula y certificado de votación.
- Nombre (Apellidos y nombres) del predio donde funciona la actividad económica.
- Copia del Ruc.
- Declaración Juramentada de inicio de actividades.
- Escritura de Constitución.
- Copia de cédula de identidad del representante legal.
- Inspección.

6.3.5. INSTALACIÓN Y PERMISO DE FUNCIONAMIENTO DEL INSTITUTO.

Para la instalación y funcionamiento del Instituto el interesado iniciará el trámite de obtención del permiso de funcionamiento presentando en la respectiva Dirección Provincial de Salud lo siguiente:

- a) Solicitud debidamente suscrita por el dueño o representante legal y el profesional técnico responsable, por cuadruplicado, donde constarán los siguientes datos:
 - Nombre del propietario o representante legal.
 - Nombre, razón social o denominación del establecimiento.
 - Número de RUC y cédula de ciudadanía o identidad del propietario o representante legal del establecimiento.
 - Ubicación del establecimiento.
 - Nombre del profesional Odontólogo responsable con título debidamente registrado en el Ministerio de Salud Pública.
- b) Plano del local, a escala 1:50, el mismo que deberá tener un área mínima de mil metros cuadrados;
- c) Record policial del propietario, representante legal y profesional técnico responsable; y,
- d) Documentos que acrediten la personería jurídica.

e) Rótulo con el nombre del Instituto,

6.3.6. SOCIO

El Instituto se formará como una Empresa Unipersonal , ya que es la organización jurídica constituida por una persona natural para emprender en una actividad económica exclusiva, en la que ésta persona es el único accionista.

6.3.7. DOMICILIO

El domicilio estará en la República del Ecuador, Provincia de Imbabura, Cantón Ibarra, Parroquia El Sagrario, Av. Mariano Acosta y Fray Vacas Galindo, ciudadela Pílanquí del IESS.

6.4. TIPO DE EMPRESA

La empresa privada, desempeñará una actividad económica dentro del sector privado asumiendo todos los riesgos inherentes a dicha actividad económica, buscando la obtención de beneficios o ganancias.

6.5. MISION

Brindar servicios de salud, de calidad, con atención ágil, humanitaria y ética profesional, con personal altamente calificado, tecnología de punta y cuidado del ambiente.

6.6. VISIÓN

Ser un Instituto líder en el norte ecuatoriano, con la mejor infraestructura, reconocida por la calidad en sus servicios y pacientes satisfechos, para el 2016 ampliar sus servicios a otras ciudades.

6.7. POLÍTICAS

- Brindar a nuestros pacientes atención personalizada y trabajo garantizando de acuerdo al tratamiento.

- El instituto realizará promociones del 10, 15, y 20 % de descuento a sus pacientes, que sean constantes y que nos remitan otros pacientes.
- Capacitación permanente y continua al personal operativo y administrativo del Instituto.
- Rebaja del 20 % en convenios interinstitucionales con asociaciones, sindicatos de carácter privado o público.

6.8. PRINCIPIOS Y VALORES

6.8.1 PRINCIPIOS

- a) **Actividad centrada en el paciente:** Es la orientación fundamental de la Clínica y hace referencia a centrar nuestros servicios en las necesidades y expectativas del cliente externo tanto desde el punto de vista técnico, como de información y trato.
- b) **Respeto mutuo:** Respeto personal y profesional entre las personas del instituto independientemente de la profesión o las características individuales de cada persona.
- c) **Trabajo en equipo:** El trabajo en equipo y la coordinación entre las distintas personas y procesos del Instituto para potenciar la sinergia y la fuerza del equipo humano.
- d) **Comunicación abierta:** La posibilidad y necesidad de comunicarnos de una forma abierta y honesta entre las personas y los diferentes estamentos del Instituto.
- e) **Orientación al resultado:** Conseguir que el trabajo de la organización se oriente a realizar mejoras en los resultados obtenidos para los diferentes grupos de interés
- f) **Apuesta por la innovación:** Implica una aptitud proactiva ante el cambio para la mejora abarcando aspectos como la formación continua, el benchmarking, la gestión del conocimiento y el desarrollo tecnológico.

- g) **Consenso:** El acuerdo mutuo entre los procesos y las personas debe dirigir los cambios y mejoras que planteamos en el Instituto.

6.8.2 VALORES

- a) **Honestidad:** Realizar cada una de las actividades del Instituto y con el paciente con transparencia y rectitud, siendo justo en cada decisión que se presente.
- b) **Ética:** La ética profesional debe estar reflejada en cada uno de los trabajos a realizarse ya que de eso depende la confiabilidad de los pacientes.
- c) **Cooperación:** Es importante la ayuda y compañerismo dentro del Instituto ya que permitirá la obtención de buenos resultados y la solución de problemas de manera ágil y al trabajar en equipo.
- d) **Solidaridad:** Ser solidario con el paciente, cuando este se encuentre en emergencia, atenderle de manera oportuna y ágil, y en caso de no tener recursos realizarle facilidades de pago.

6.9. ESTRATEGIAS EMPRESARIALES

6.9.1 RECURSOS HUMANOS CAPACITADOS Y MOTIVADOS

Todos los empleados del Instituto Odontológico de especialidades forman parte de una cadena de servicios en la cual el extremo es el paciente y su familia relacionándose en los puntos críticos de contacto. El recurso humano presente en estos puntos críticos de contacto recibe a su vez un apoyo, un soporte de otros recursos humanos transformándose en el “cliente interno” de estos últimos. En este esquema todos tienen clientes a quien atender. Cada servicio y sus respectivos integrantes deberán identificarlos, y hacer lo propio con los puntos de contacto y los procesos implicados a fin de producir mejoras continuas. Por lo tanto se considera que otro eje de la misión del Instituto es la satisfacción de su

personal que es el recurso sobre el que recae la responsabilidad de lograr los resultados que espera la población demandante. El estímulo a la participación activa de los recursos humanos, al desarrollo de su sentido de pertenencia y al compromiso con la gestión y sus objetivos resulta imprescindible para que el instituto tal pueda ofrecer una atención integral y de excelencia a la comunidad a la que debe servir.

La promoción de la satisfacción del personal resulta fundamental en este esquema dado que es previsible que con su grado de complacencia con las condiciones de trabajo se mejore la calidad del mismo. Con estos antecedentes como estrategia principal es la capacitación y adiestramiento del Recurso Humano como atención al cliente, Relaciones Humanas, servicios odontológicos entre otros.

6.9.2 PROMOVRIENDO UNA UTILIZACIÓN RACIONAL DE LOS RECURSOS:

Mejorar la eficiencia del Instituto Odontológico de especialidades implica el conocimiento previo del servicio prestado y sus costos para valorizar el costo operativo, establecer el grado de eficiencia actual y avanzar en el mejoramiento de la relación costo/efectividad.

El aumento de las actividades, el mejoramiento de los rendimientos y la incorporación de innovaciones médicas odontológicas y de gestión a fin de desarrollar una mayor y mejor cobertura para atender la demanda, permite optimizar el uso de los recursos humanos, económicos y financieros y lograr una eficaz actividad asistencial.

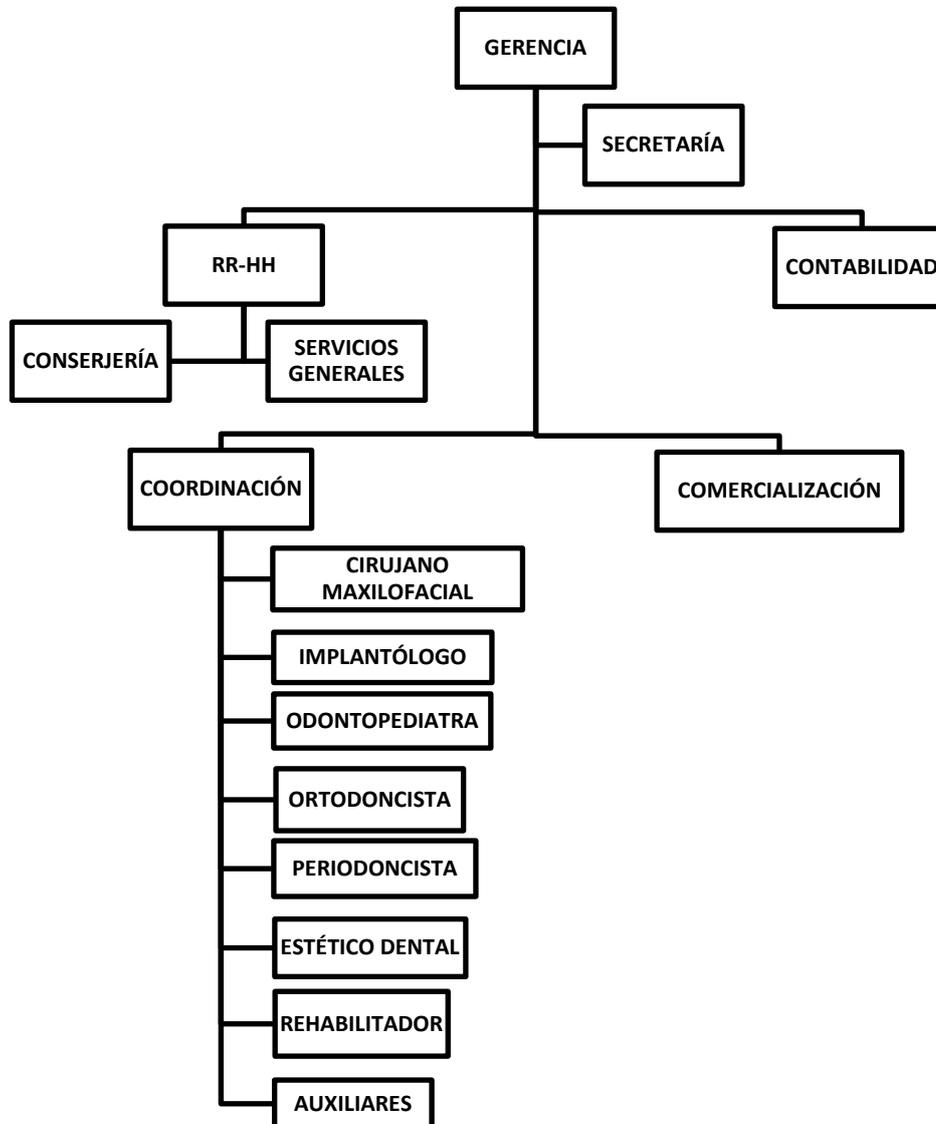
La asignación, administración y uso eficiente de los recursos disponibles permite mejorar la calidad y aumentar la cantidad de la oferta. Con este objetivo se plantea la implementación de un sistema presupuestario que integre las variables reales (físicas) con las financieras en todas las

etapas del proceso facilitando el seguimiento, control interno y evaluación de la gestión.

6.9.3.- PROMOVER UNA CULTURA ORGANIZACIONAL

Es justo y necesario que el Instituto promueva una cultura organizacional, mediante la elaboración de un manual orgánico funcional , y reglamento interno en el que conste el Plan de capacitación la innovación tecnológica, trabajo en equipo, funciones entre otros.

6.10. ORGANIZACIÓN ESTRUCTURAL



6.10.1 DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES

Los niveles administrativos de una empresa dedicada a brindar servicios empresariales son:

- Nivel Ejecutivo
- Nivel Administrativo
- Nivel Operativo

6.10.1.1 NIVEL EJECUTIVO

GERENCIA:

GERENTE GENERAL

El Gerente General actúa como representante legal de la empresa, fija las políticas operativas, administrativas y de calidad en base a los parámetros fijados por la empresa.

Funciones:

- La persona designada como Gerente General de la empresa es el representante legal y judicial de la misma.
- Aprobar o rechazar los balances, estados de cuenta, de pérdida y ganancias, informes de administradores.
- Resolver el aumento o disminución del capital social y la prórroga del plazo de duración de la empresa.
- Autorizar la compra, enajenación o gravamen de bienes inmuebles de la empresa.
- Dictar el reglamento o reglamentos que considere necesarios para el régimen de actividades y negocios de la empresa.
- Tomar decisiones que sean convenientes en defensa de los intereses de la empresa.

6.10.1.2 NIVEL ADMINISTRATIVO

RECURSOS HUMANOS

a. JEFE DE PERSONAL

Es la persona que ha de asumir la máxima responsabilidad del departamento, ha de planificar las plantillas y conseguir un buen clima laboral.

Funciones:

- Llevar a la práctica el día a día de los aspectos relacionados con la reglamentación laboral.
- Implantar y mantener las normas definidas por la legislación laboral dentro de la empresa.
- Negociar con el Comité de empresa todo lo referente a salarios, horario, contratación, etc.
- Atender consultas y recibir reclamaciones. Mantener contactos periódicos con el Comité de Empresa.
- Asesorar en materia de reglamentación laboral y representar a la empresa ante los juzgados de lo social y otros.
- Colaborar en algunos casos en la valoración de puestos, evaluación por méritos y en el estudio de sueldos del personal de la empresa.
- Ser responsable, si no existe en la empresa la figura de Jefe de Administración de Personal, de la parte administrativa del departamento: confección de nóminas y seguros sociales, altas, bajas, contratación, etc.
- Representar eventualmente a la empresa en sus relaciones con organismos oficiales.

CONTABILIDAD**b. CONTADOR**

El Departamento de Contabilidad se encargará de instrumentar y operar las políticas, normas, sistemas y procedimientos necesarios para garantizar la exactitud y seguridad en la captación y registro de las operaciones financieras, presupuestarias y de consecución de metas del Instituto.

Funciones:

- Mantener la información contable actualizada.
- Archivar copias de comprobantes de compras, recibos de honorarios en forma correlativa, según número de secuencia.
- Entregar facturas por compras, recibos por honorarios, preparar el registro de compras y de honorarios.
- Proveer las ventas diarias y preparar el registro de ventas.
- Pagar sueldos al Personal del Instituto
- Preparar la liquidación de impuestos.
- Tramitar autorizaciones de impresión, declaraciones de baja por pérdida de documentos y por baja de serie a la institución correspondiente.
- Archivar comprobantes de egresos, normas legales, tipos de cambio, boletas, manuales y cartas.
- Preparar los estados financieros.

COMERCIALIZACIÓN

c. MERCADÓLOGO

El rol del mercadólogo es bastante amplio, sus funciones son de gran importancia para que el Instituto tenga éxito, teniendo en cuenta que maneja un factor externo decisivo para la “vida” de una organización pues dependiendo de las decisiones de éste, ésta puede triunfar o por el contrario llegar a la quiebra y ese factor es el CLIENTE, (paciente).

Funciones:

- Identificar las necesidades de los consumidores que representan oportunidades rentables.
- Influir en la fijación de los precios.

- Decidir cuándo agregar más beneficios a la oferta, cuándo reducir precios, cuándo expandir o contraer presupuestos para la fuerza de ventas y la publicidad
- También decidir el área de expansión del servicio, la reformulación y su imagen.
- Análisis de los consumidores potenciales.

SECRETARÍA

d. SECRETARIA RECEPCIONISTA

Es la persona encargada de recibir a los pacientes que llegan al Instituto. Esta debe procurar que el paciente se lleve una buena impresión a favor de las buenas relaciones públicas.

Funciones:

- Opera una central telefónica pequeña, haciendo y recibiendo llamadas telefónicas, conectando las mismas con las diferentes extensiones.
- Atiende al público que solicita información dándole la orientación requerida.
- Elabora y recibe la correspondencia y mensajes dirigidos a la empresa y sus diferentes áreas.
- Apoyar a las diferentes unidades en labores secretariales
- Tener un control adecuado de los correos electrónicos recibidos y enviados

CONSERJERÍA

e. CONSERJE

Es la persona encargada de vigilar la entrada y salida de todas las personas del instituto, garantizar la seguridad de todo el Instituto, a demás de estar capacitado para operar en situaciones de riesgo.

Funciones:

- Supervisa la seguridad del edificio desde la portería y/o efectuando rondas o recorridos de inspección.
- Supervisa el desarrollo y el término de los trabajos de aseo,
- Recibe y distribuye la correspondencia para los diferentes departamentos.
- Supervisa la asistencia y trabajos que desarrollan los técnicos encargados de la mantención de las instalaciones y equipos.
- Realiza funciones de portería en los horarios establecidos
- Mostrar en todo momento paciencia, buen trato, educación y evitar discutir con los clientes.
- Apoya en otras actividades que se le pueda encomendar.

SERVICIOS GENERALES

f. SERVICIO DE LIMPIEZA

Es el personal encargado de coordinar las actividades de limpieza de toda la empresa y sus diferentes áreas.

Funciones:

- Realizar las tareas diarias de limpieza asignadas en los servicios de las diferentes áreas.
- Hacer uso adecuado de los materiales e insumos de limpieza.

- Evaluar el uso de productos nuevos que cumplan con los requerimientos del servicio.
- Reportar el informe mensual al responsable de limpieza.
- Participar en el proceso de selección de insumos a ser utilizados.
- Mostrar en todo momento paciencia, buen trato, educación y evitar discutir con el usuario.
- Apoya en otras actividades que se le pueda encomendar.

6.10.1.3. NIVEL OPERATIVO

COORDINACIÓN

a. COORDINADOR GENERAL

El coordinador general tiene a cargo la supervisión de todas las especialidades con que cuenta el Instituto, sus actividades y su respectivo personal.

Funciones:

- Coordinar, programar y ejecutar actividades de consultoría en un campo profesional altamente especializado en proyectos de muy alta complejidad, con el fin de lograr los resultados asignados.
- Supervisar las actividades de un número elevado de expertos en distintas áreas profesionales.
- Dirigir y diseñar la puesta en marcha de relevamientos y diagnósticos de situación.
- Elaborar directivas para el diseño de los manuales y/o documentación relevante de los proyectos asignados.
- Coordinar los programas de capacitación de los integrantes del equipo y el material correspondiente, en función de los proyectos asignados.

- Realizar las pruebas correspondientes a los proyectos o tareas asignados.
- Dictar cursos y seminarios en las materias de su competencia.

ESPECIALISTAS

Trabajar con excelencia para lograr el mantenimiento de la calidad del servicio odontológico a los diferentes usuarios, con el fin de mantener la satisfacción de estos. Teniendo en cuenta prioridades como: dolor, problemas estéticos y quejas del paciente.

Funciones:

- Recibir el paciente.
- Revisar la historia.
- Analizar el plan de tratamiento.
- Evaluar el usuario que acuda a su consulta de acuerdo a su práctica como profesional idóneo en el área odontológica.
- Entregar al usuario información precisa sobre los métodos de ejecución de las actividades odontológicas y los riesgos o posibles efectos secundarios que estos conllevan.
- Recomendar las acciones de tratamiento preventivo y curativo de las patologías diagnosticadas, de acuerdo con los protocolos o guías de manejo adoptadas para tal efecto.
- Resolver las inquietudes y preguntas del usuario respecto a su salud bucal y al funcionamiento del servicio.
- Remitir correctamente los pacientes para evaluación y tratamiento de las patologías que por su complejidad deben ser tratadas por un nivel de atención superior, o por otra disciplina de la salud o en caso de complicación durante el tratamiento.
- Remitir los usuarios a los programas de Promoción y Prevención de la salud.

- Programar las citas.
- Expedir (en nombre completo) la formulación de medicamentos al paciente que por su patología lo requiera y darle por escrito las indicaciones precisas para su utilización.
- Explicar al paciente los servicios que se ofrecen y las posibilidades de tratamiento.
- Hacer las compras de materiales, equipos y herramientas necesarias para el buen funcionamiento del consultorio.
- Cumplir con lo establecido en el manual de gestión de residuos sólidos.

c. AUXILIARES

Son las (los) encargados de apoyar a los especialistas en la prestación del servicio odontológico y mantener en Óptimas condiciones el consultorio, los equipos, el instrumental y los materiales para el mejor aprovechamiento de los recursos y el tiempo, brindando así servicio inmediato al cliente.

Funciones:

- Dar atención cordial y oportuna a los usuarios que lo soliciten preparándolos para la atención odontológica que van a recibir.
- Atender a quien solicite información del servicio con oportunidad y claridad.
- Procurar solucionar el problema que se presente en el menor tiempo posible que permita al usuario ser atendido oportunamente.
- Atender al odontólogo con oportunidad y respeto de manera que el servicio sea eficiente.
- Colaborar con el odontólogo en la elaboración de los registros e historias clínicas.

- Realizar de acuerdo con el odontólogo los pedidos de materiales, drogas e instrumental de uso odontológico.
- Solicitar al jefe inmediato las reparaciones necesarias y el mantenimiento periódico de los equipos.
- Preparar y disponer el instrumental, los materiales y equipos para las atenciones odontológicas.
- Desarrollar programas de esterilización empleando adecuadamente el equipo y material a su cargo.
- Conservar una presentación personal adecuada, acorde con el trabajo que desempeña.
- Mantener el consultorio en perfecto estado de aseo, orden y presentación.

CAPÍTULO VII

7. IMPACTOS

7.1. PRINCIPALES IMPACTOS

El presente proyecto pretende generar ingresos a través de la venta de los servicios en atención a los pacientes permitiendo mantener la creatividad de negociación para llevar al Instituto en marcha, mediante un estilo de gestión que permitirá lograr ventajas competitivas, innovación y agilidad. En conclusión el Instituto, generará diversos impactos con la finalidad de mejorar salud bucal de la población urbana Media, Media Alta y Alta de la ciudad de Ibarra.

A continuación se realiza la respectiva interpretación de cada uno de los impactos establecidos para la implantación de la propuesta, los cuales son:

- ✓ Impacto de Salud
- ✓ Impacto Socio-Económico
- ✓ Impacto Ético
- ✓ Impacto Tecnológico
- ✓ Impacto Ambiental

7.2. ANÁLISIS DE IMPACTOS

Los impactos son considerados como aquellos aspectos positivos o negativos que genera un proyecto. Para su interpretación se utilizará una matriz, donde se considera los respectivos indicadores con un valor asignado en base a la siguiente ponderación.

CUADRO Nro. 73 Valoración para interpretación

VALOR	INTERPRETACIÓN
3	Impacto Alto Positivo
2	Impacto Medio Positivo
1	Impacto Bajo Positivo
0	No hay Impacto
-1	Impacto Bajo Negativo
-2	Impacto Medio Negativo
-3	Impacto Alto Negativo

Elaborado por: Autora de la investigación

7.2.1. IMPACTO DE LA SALUD

En esta área el proyecto estará orientado a mejorar los niveles de prevención de enfermedades bucodentales , acompañada de la estética y agradable personalidad.

CUADRO Nro. 74 Impacto de la salud

NIVEL DE IMPACTO	-3	-2	-1	0	1	2	3
INDICADOR							
Mejoramiento de la Estética Bucal							x
Prevención de enfermedades bucales							x
Mejoramiento de la salud dental						x	
Mejoramiento de la Calidad de vida						x	
Mejoramiento de la Autoestima							x
TOTAL						4	9
							13

Elaborado por: Autora de la investigación

$$\text{Nivel de impacto} = \frac{\sum}{N} = \frac{13}{5} = 2,60$$

El proyecto tiene un impacto Alto Positivo = 3

Análisis:

La razón de ser o la misión del proyecto es la salud bucal por lo tanto este impacto es altamente positivo por su especialidad que brindará el Instituto

7.2.2 IMPACTO SOCIO-ECONÓMICO

En este ámbito el proyecto estará dirigido a la Población urbana Ibarreña, generando fuentes de trabajo a la población Económicamente Activa que estén relacionadas con el proyecto, aumentando para el País el PIB, (Producto Interno Bruto) ya que contribuirá al desarrollo sostenible de muchas familias.

CUADRO Nro. 75 Impacto socio-económico

NIVEL DE IMPACTO								
	-3	-2	-1	0	1	2	3	
INDICADOR								
Calidad de vida							x	
Mayor rentabilidad empresarial							x	
Generación de empleo						x		
TOTAL					1	2	6	9

Elaborado por: Autora de la investigación

$$\text{Nivel de impacto} = \frac{\sum}{N} = \frac{9}{3} = 3$$

El proyecto tiene un impacto Alto Positivo = 3

Análisis:

Con la ejecución de este proyecto se obtendrá mejores beneficios económicos y a su vez mayor rentabilidad, mejor calidad de vida en lo que se refiere a salud. Además se generará fuentes de empleo que beneficiará directamente a la Población Económicamente Activa.

7.2.3. IMPACTO ÉTICO

Alcanzará un impacto ético porque sus actividades se desarrollaran con transparencia, honestidad y valores; enmarcados dentro de lo legal y moral. La satisfacción de la población de la ciudad de Ibarra, Los profesionales que laborarán en el Instituto en estudio, será altamente calificados e idóneos.

CUADRO Nro. 76 Impacto ético

INDICADOR	NIVEL DE IMPACTO							TOTAL	9
	-3	-2	-1	0	1	2	3		
Atención con valores y principios								x	
Satisfacción del servicio prestado								x	
Cumplimiento de la leyes								x	
TOTAL								9	9

Elaborado por: Autora de la investigación

$$\text{Nivel de impacto} = \frac{\sum}{N} = \frac{9}{3} = 3$$

El proyecto tiene un impacto Alto positivo = 3

Análisis:

El cumplimiento estricto de las leyes tributarias y laborales es parte de la ética, como también satisfacer todas las expectativas del cliente, entregando un servicio profesional de buena calidad, oportuno y garantizado.

7.2.4. IMPACTO TECNOLÓGICO

En la actualidad toda empresa por más pequeña que sea tienen que estar enmarcada en tres principios fundamentales, Productividad, Competitividad y Tecnología. En el caso del Instituto abarcará una tecnología de punta para poder producir servicios de calidad y competir con clínicas de similares servicios.

CUADRO Nro. 77 Impacto tecnológico

NIVEL DE IMPACTO INDICADOR	-3	-2	-1	0	1	2	3
Tecnología de Punta Odontológica							x
Tecnología Informática							x
Laboratorios odontológicos equipados							x
TOTAL							9

Elaborado por: Autora de la investigación

$$\text{Nivel de impacto} = \frac{\sum}{N} = \frac{9}{3} = 3$$

El proyecto tiene un impacto alto positivo = 3

Análisis:

En la actualidad sin tecnología no se puede competir, debe existir necesariamente una innovación tecnológica y mejoramiento continuo de todos los actores, caso contrario el Instituto se quedará rezagado al progreso y crecimiento institucional.

7.2.5. IMPACTO AMBIENTAL

Alcanzará un impacto ambiental en donde se protegerá el ambiente seleccionado debidamente la basura, y para ello fundamental la creación de normas y políticas de preservación y cuidado del medio ambiente.

CUADRO Nro. 78 Impacto ambiental

NIVEL DE IMPACTO	-3	-2	-1	0	1	2	3	
INDICADOR								
Selección y reciclaje de la basura							x	
Normas y políticas de cuidado del medio ambiente.						x		
Contaminación ambiental					x			
TOTAL					1	2	3	6

Elaborado por: Autora de la investigación

Nivel de impacto = $\frac{\sum}{N} = \frac{6}{3} = 2$

El proyecto tiene un impacto Medio Positivo = 2

Análisis:

La matriz indica que este proyecto procurará un impacto ambiental mínimo ya que dará un tratamiento adecuado a la basura que se genere mediante la clasificación de los desechos, debido a que pueden transmitir bacterias, infecciones entre otras, en caso de riesgos extremos. Sin embargo de tener todos los cuidados y normas expedidas por el Ministerio de Salud Pública y el Municipio de Ibarra, sobre el Manejo Integral de Desechos, no habrá ningún problema, lo cual contribuye directamente con la disminución de la contaminación ambiental.

7.2.6. IMPACTO GENERAL

CUADRO Nro. 79 Impacto general

NIVEL DE IMPACTO	-3	-2	-1	0	1	2	3	
INDICADOR								
Salud							x	
Socio-económico							x	
Ético							x	
Tecnológico							x	
Ambiental						x		
TOTAL						2	12	14

Elaborado por: Autora de la investigación

$$\text{Nivel de Impacto} = \frac{\sum}{N} = \frac{14}{5} = 2.8$$

El impacto del proyecto es Alto Positivo = 3

ANÁLISIS:

Con los datos obtenidos se puede establecer la importancia de la presente investigación y que el nivel de impacto del proyecto es ALTO POSITIVO, lo cual garantiza la implementación del mismo, un buen funcionamiento y un éxito a futuro.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

- El Proyecto de la creación de un Instituto Odontológico de Especialidades con Tecnología de Punta es viable en todas sus Etapas, siendo factible su implementación puesto que permite recuperar la inversión inicial, generando utilidades para sus dueños y empleados.
- La oferta estará ligada a varios componentes que coadyuvarán a mantener la demanda; como promoción y comercialización que se efectuará a través de publicaciones en medios de prensa, radio, hojas volantes y otros.
- La demanda insatisfecha y potencial del proyecto permiten al Instituto conocer los gustos y preferencias del paciente y ofrecer un servicio acorde a sus requerimientos
- Con la predisposición de los emprendedores del proyecto para desarrollar la propuesta de la creación de un Instituto Odontológico de Especialidades permitirá generar ingresos económicos para las personas que operan dentro del mismo.
- La decisión administrativa tendrá bien definido los procesos, para proveer de una buena atención al cliente, permitiendo así el fortalecimiento del Instituto.
- El resultado del estudio financiero es totalmente favorable para la creación del Instituto, pues en su evaluación financiera todos sus indicadores son positivos.

RECOMENDACIONES

- Se recomienda la ejecución del presente proyecto, puesto que se determinó su factibilidad a través del estudio de mercado, técnico, organizacional y financiero.
- Para garantizar el desarrollo efectivo del proyecto es recomendable mantener la comprensión de la demanda, y de cada una de sus expectativas, mediante una oferta efectiva de calidad y buen servicio.
- Trabajar con un grupo humano que esté comprometido con un fin común para beneficio del Instituto y el suyo propio.
- Incentivar y fomentar a la población la cultura de salud bucal como parte de un estilo de vida sana.
- Incentivar y capacitar al grupo humano que colaborará en la propuesta, coadyuvará con el manejo adecuado del negocio, bajo leyes y reglamentos que se encuentren en vigencia y sobre todo la buena atención al paciente.
- Una vez ejecutado el proyecto y después de recuperada la inversión se recomienda a futuro, ampliar la capacidad del proyecto considerando que existe una eminente demanda a satisfacer.

BIBLIOGRAFÍA

ARBOLEDA VÉLEZ, Germán. (2001). "Proyectos Formulación, Evaluación y Control, San Fernando, Cali- Colombia.

BACA URBINA, Gabriel (2001) Evaluación de Proyectos, Mc Graw Hill, Cuarta Edición, México.

CHILQUINGA, Manuel, (2007) Contabilidad de Costos; Primera Edición, Imprenta Offset Graficolo, Ibarra - Ecuador.

CÁRDENAS JARAMILLO, Darío (2003) Odontología Pediátrica, Tercera Edición, Corporación para Investigaciones Biológicas, Medellín- Colombia

CARTIER, Enrique, (2003) Reflexiones sobre las categorías de Costos Directos e Indirectos

DAVILA, Carlos (2006) La Administración de Empresas, ECOE Ediciones Ltda. Bogotá - Colombia

ENCARTA, (2007) Enciclopedia; Microsoft.

FEDERACIÓN ODONTOLÒGICA ECUATORIANA, Revista, (2005) Las Especialidades en Odontología, Primera Edición, Guayas- Ecuador

FEDERACIÓN ODONTOLÒGICA ECUATORIANA, Revista, (2008) El Futuro de la odontología, Segunda Edición, Quito- Ecuador

FEDERACIÓN ODONTOLÒGICA ECUATORIANA, Revista, (2003) El Odontólogo, Primera Edición, Publicación oficial de INCAFOE - Ecuador

INEC, (2001) Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.

JÀCOME, Walter (2005) Bases Teóricas y Prácticas para el diseño y evaluación de proyectos productivos y de inversión , Editorial Universitaria Ibarra - Ecuador

KOCH TOVAR, Josefina, (2006) Manual del Empresario Exitoso, Edición Electrónica

KOTLER, Philip y GARY, Armstrong, (2001) Fundamentos de Mercadotecnia, Octava edición, Prentice-Hall Hispanoamérica SA. México

KURTZ y CLOE, (2005) El Servicio, Primera Edición, Santiago de Chile

PÀEZ, Robert. N. (2008) Desarrollo de la Mentalidad Empresarial. CODEU Ecuador.

POSSO YÈPEZ, Miguel Ángel, (2003) Metodología para el Trabajo de Grado, Tesis y Proyectos, Tercera Edición, Ibarra- Ecuador

REYES PONCE, Agustín, (2004) Administración de Empresas Teoría y Práctica, Trigésima Novena Reimpresión, Editorial Limusa, México

SNELL, Beteman, (2005) Administración, Un Nuevo Panorama Competitivo

SAPAG, Reinaldo y SAPAG, Nassir, (2007) Proyectos de Inversión, Formulación y Evaluación, Primera Edición, México

SUSSMAN, Jeffrey, (2009) El Poder de la Promoción, Edición Electrónica.

ZAPATA, Pedro, (2008) Contabilidad General, Sexta Edición Colombia - Bogotá

LINCOGRAFÍA

<http://www.promonegocios.net/oferta/definición>

[http://www.monografías.com/la ortodoncia y su tratamiento](http://www.monografías.com/la_ortodoncia_y_su_tratamiento)

<http://www.inec.gov.ec>

<http://www.es.wikipedia.org/wiki/Odontología>

<http://www.ecolink.com>

<http://www.eco-finanzas.com>

<http://wikipedia/Odontología>

<http://monografías.com/implantes>

[http://www.conceptos de especialidades odontológicas](http://www.conceptos_de_especialidades_odontológicas)

<http://www.economia.com>

<http://joseherminda.com>. Capítulo 7 La localización del Proyecto

http://monografías_com.Htm.

<http://luisbonilla.com/procesoadministrativo>

ANEXOS



ANEXO "A"

UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

ENCUESTA DIRIGIDA A LA POBLACION URBANA DE LA CIUDAD DE IBARRA PARROQUIAS EL SAGRARIO,
SAN FRANCISCO Y CARANQUI DE LOS ESTRATOS MEDIO, MEDIO ALTO Y ALTO

OBJETIVO DE LA ENCUESTA:

Estudio de diagnóstico para la creación del Proyecto de un Instituto Odontológico de Especialidades con Tecnología de Punta en la Ciudad de Ibarra.

Lea detenidamente antes de contestar y marque con una X una sola opción y varias de ser el caso.

De forma general favor contestar las preguntas que abajo se indican con las alternativas.

1.- ¿Con qué frecuencia asiste donde el Odontólogo?

- Semanal ()
- Mensual ()
- Trimestral ()
- Semestral ()
- Anual ()
- Nunca ()

2.- ¿Dónde utiliza estos servicios?

ESTABLECIMIENTO	MARQUE X	NOMBRE
a).- Hospital IESS	()	_____
b).- Hospital o Centro de Salud	()	_____
c).- Clínica	()	_____
d).- Consultorio	()	_____
e).- Ninguno	()	_____

3.- ¿Le Gustaría un Instituto Odontológico que le brinde un tratamiento en base a un previo diagnóstico? Si o No y Porque.

4.- ¿Qué tipo de servicios odontológicos desearía Ud.?

- a.- Implantes ()
- b.- Ortodoncia ()
- c.-Blanqueamiento Dental ()
- d.-Prótesis Dental ()
- e.-Extracción Dental ()
- f.- Tratamiento dental ()

5.-¿Cuál de estos servicios ha utilizado con mayor frecuencia?.

SERVICIO	PONGA UNA X
a).- Implantes	()
b).-Ortodoncia	()
c).- Blanqueamiento Dental	()
d).-Prótesis Dental	()
e).-Extracción Dental	()
f).-Tratamiento Dental	()

6.-¿Qué clase de atención le gustaría que le brinde el Instituto?

Personalizada _____ Cordial _____
Oportuna _____ Técnica _____ Todas las Anteriores _____

7.- ¿Cómo le gustaría realizar el pago de los servicios odontológicos?

Tarjeta de Crédito _____ Cheque _____ Efectivo _____

8.- ¿Qué diario lee con mayor frecuencia?

La Verdad _____ El Norte _____ La Hora _____ Ninguno _____

ANEXO "B"

UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS



ENTREVISTA
Entrevista a expertos en Institutos y Clínicas Odontológicas.

1.- ¿Cuál es la normativa que rige a los Institutos o Clínicas Odontológicas?

2.- ¿Cuál es la tecnología de punta que actualmente utilizan las nuevas Clínicas odontológicas y en qué deben capacitarse los Odontólogos?

3.- ¿Qué clase de equipos se necesitan y dónde se los puede conseguir?

4.- ¿Qué servicios se brindaría en un Instituto Odontológico?

ANEXO “C”. PRODUCTOS QUE OFERTA EL INSTITUTO

TOTAL DE SERVICIOS QUE OFERTA EL INSTITUTO			
VENTAS DE SERVICIOS INTITUTO	NRO. SEVICIOS	PRECIO UNITAR	VALOR TOTAL
IMPLANTE	119	1000	119.000,00
ORTODONCIA	251	1200	301.200,00
BLANQUEAMIENTO DENTAL	305	230	70.150,00
PROTESIS DENTAL TOTAL	243	500	121.500,00
EXTRACCIÓN DENTAL	203	30	6.090,00
TRATAMIENTO DENTAL RETAURACIONES	181	28	5.068,00
Total	1302	2988	623.008,00

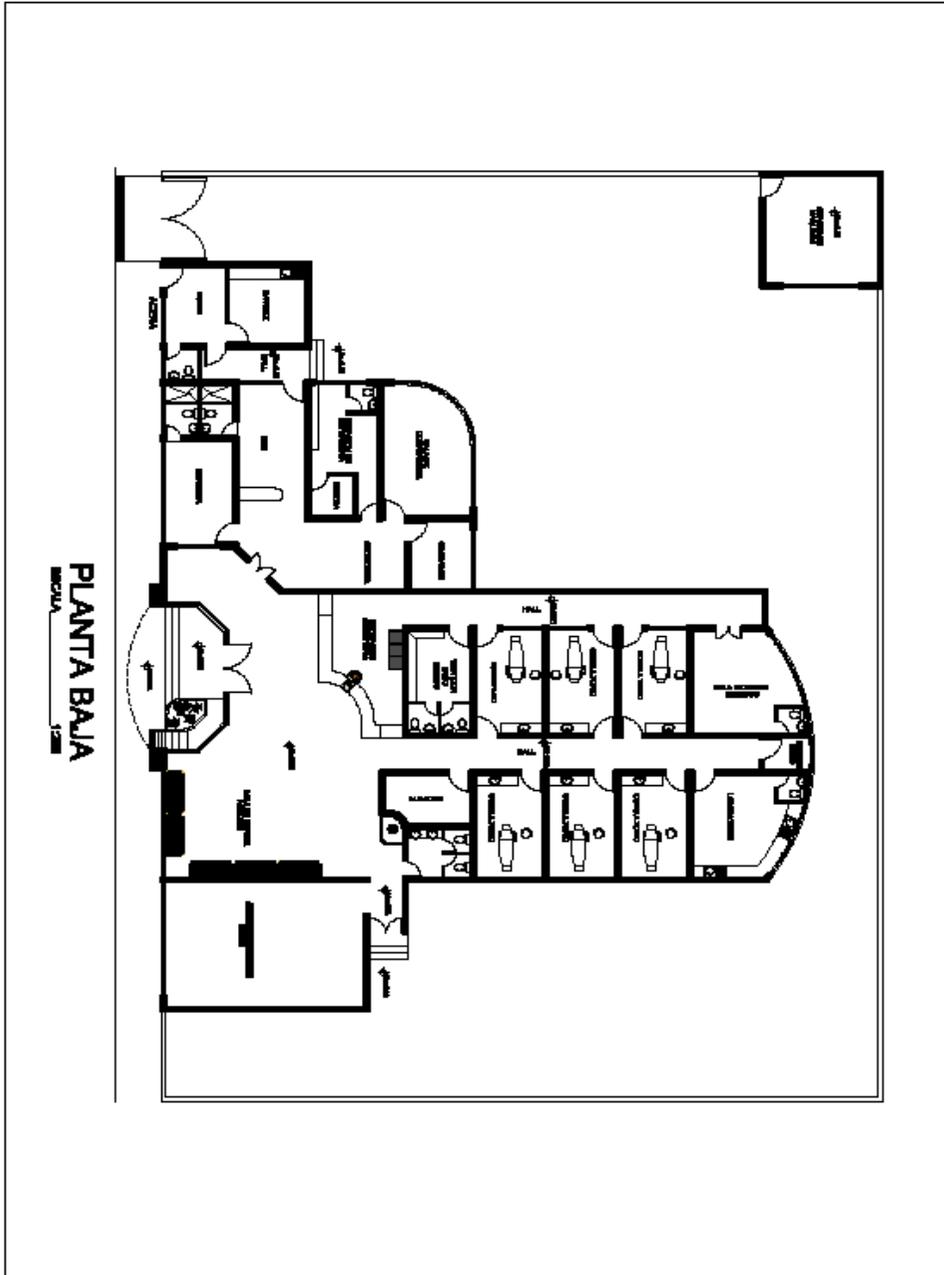
ANEXO "D" CÁLCULO DE SUELDO

$i = \sqrt[n]{\frac{Q_f}{Q_0}} - 1$	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 10%;">i</td> <td style="width: 60%;">INDICE</td> <td style="width: 10%;"></td> <td style="width: 20%;"></td> </tr> <tr> <td>Q₀</td> <td>CANTIDAD INICIAL</td> <td>2007</td> <td>190</td> </tr> <tr> <td>Q_f</td> <td>CANTIDAD FINAL</td> <td>2008</td> <td>200</td> </tr> <tr> <td>n</td> <td>NUMERO</td> <td>2009</td> <td>218</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td>2010</td> <td>240</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td>2011</td> <td>264</td> </tr> </table>	i	INDICE			Q₀	CANTIDAD INICIAL	2007	190	Q_f	CANTIDAD FINAL	2008	200	n	NUMERO	2009	218			2010	240			2011	264
i	INDICE																								
Q₀	CANTIDAD INICIAL	2007	190																						
Q_f	CANTIDAD FINAL	2008	200																						
n	NUMERO	2009	218																						
		2010	240																						
		2011	264																						
$i = \sqrt[4]{\frac{264}{190}} - 1$																									
$i = \sqrt[4]{1,3895} - 1$																									
$i = 1,0085712 - 1$																									
$i = 0,0857 \quad 8,57\%$																									
$Q_f = Q_0 (1+i)^n$																									
$Q_f = 264 (1+0.0857)$																									
$Q_f = \mathbf{286,62}$	NUEVO SUELDO BASICO																								

ANEXO "E" PRESUPUESTO DE EGRESOS INSTITUTO

PRESUPUESTO DE EGRESOS INSTITUTO ODONTOLOGICO Dólares					
CONCEPTO/ ANOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
PERSONAL					
Mano de Obra Directa	163,392.97	177,395.75	192,598.56	209,104.26	227,024.50
Personal administrativo	90,008.77	97,722.52	106,097.34	115,189.88	125,061.66
Personal de ventas	15,419.10	16,740.52	18,175.18	19,732.79	21,423.89
TOTAL PERSONAL	268,820.84	291,858.79	316,871.08	344,026.94	373,510.04
Materia Prima Directa	8,024.45	8,291.66	8,567.78	8,853.08	9,147.89
Costos Indirectos de Fabricación	17,976.00	18,574.60	19,193.14	19,832.27	20,492.68
Gastos Administrativos	10,112.65	17,216.03	18,143.90	19,133.04	20,188.13
Gastos de ventas	16,133.00	17,863.76	18,521.16	19,205.82	19,919.09
Gastos Financieros	20,430.71	16,756.54	12,657.21	8,083.51	2,980.82
TOTAL GASTOS Y COSTOS	72,676.81	78,702.60	77,083.18	75,107.72	72,728.61
Depreciaciones	20,553.37	20,553.37	20,553.37	20,553.06	20,553.06
Amortizaciones	520.00	520.00	520.00	520.00	520.00
Utilidades trabajadores	39,065.55	38,301.31	40,263.80	42,167.38	44,167.90
Impuesto Renta	55,342.86	52,089.79	52,477.15	52,568.67	55,062.65
TOTAL	456,979.43	482,025.86	507,768.59	534,943.77	566,542.26

ANEXO "F" COPIA DEL PLANO DEL INSTITUTO



ANEXO "G" MESA DOBLE PARA LABORATORIO

3



ANEXO "H" EQUIPO ODONTOLÓGICO



ANEXO "I" EQUIPO DE ESTERILIZACIÓN



ANEXO "J" EQUIPO DE RADIOGRAFÍA PANORÁMICA



ANEXO "K" EQUIPO DE LÁSER TERAPIA Y BLANQUEAMIENTO



ANEXO "L" EQUIPO LÁSER (sin turbinas)



ANEXO "M" PRESUPUESTO DE CONSTRUCCIÓN

Construcciones					
NRO.	RUBRO	UND	CANTIDAD	P. UNIT	P. TOTAL
	RUBROS GENERALES.				
1	Replanteo del proyecto	m2	500,8	0,60	300,48
2	Excavación de cimientos y de plintos	m3	250	3,40	850,00
3	Hormigón ciclópeo en cimientos	m3	150	75,00	11.250,00
4	Hormigón simple en plintos	m3	120	95,00	11.400,00
5	Hormigón simple en cadenas planta baja	m3	52	155,00	8.060,00
6	Hormigón simple en columnas planta baja	m3	52	170,00	8.840,00
7	Mampostería de ladrillo	m2	1500	4,90	7.350,00
8	Tubería de agua HG	ml	120	15,00	1.800,00
9	Hormigón simple en cadenas superiores	m3	52	185,88	9.665,76
10	Losas nivel 3,30	m2	560	35,00	19.600,00
11	Contra piso de hormigón simple N+0,20	m2	560	7,00	3.920,00
12	Tomas especiales	pto	155	35,00	5.425,00
13	Punto de agua empotrado	pto	150	25,70	3.855,00
14	Punto de iluminación y tomacorriente	pto	250	23,20	5.800,00
15	Punto de PVC	pto	175	8,00	1.400,00
16	Caja de revisión	u	10	26,00	260,00
17	Masillado y alisado de piso	m2	560	6,20	3.472,00
18	Tubería de PVC de 150mm	ml	175	5,40	945,00
19	Enlucido vertical	m2	3050	4,80	14.640,00
20	Enlucido horizontal	m2	560	5,20	2.912,00
21	Ventanas de aluminio	m2	82	45,00	3.690,00
22	Vidrio claro de 6 mm	m2	82	20,00	1.640,00
23	Puertas de madera	u	30	150,00	4.500,00
24	Inodoro blanco edesa	u	10	80,00	800,00
25	Lavabos blanco edesa	u	12	80,00	960,00
26	Lavaplatos doble	u	3	80,00	240,00
27	Mesón de laboratorio	ml	15	20,00	300,00
28	Acero de refuerzo	kg	9200	2,00	18.400,00
29	Cerámica de pisos y paredes	m2	560	22,00	12.320,00
31	Tablero de control 4 brakers	u	25	30,00	750,00
32	Salida de agua caliente (tubería)	ml	12	22,00	264,00
33	Pintura	m3	3050	5,20	15.860,00
34	Estucado texturado	m3	3050	4,60	14.030,00
35	Lavandería	u	1	191,00	191,00
	TOTAL				195.690,24