



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI

DIRECCIÓN DE POSGRADO

MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

MODALIDAD: EMPRENDIMIENTO

Título:

Viabilidad en la apertura de una clínica de especialidades odontológicas en la ciudad de Salcedo aplicando el modelo CANVAS.

Trabajo de titulación previo a la obtención del título de Magíster en Administración de Empresas

Autor:

Romero Jaramillo Jonathan Paúl Ing.

Tutor:

Arias Figueroa Roberto Carlos MSc.

LATACUNGA - ECUADOR

2025


APROBACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutor del Trabajo de Titulación "Viabilidad en la apertura de una clínica de especialidades odontológicas en la ciudad de Salcedo aplicando el modelo CANVAS." presentado por Romero Jaramillo Jonathan Paúl, para optar por el título Magíster en Administración de Empresas.

CERTIFICO

Que dicho trabajo de investigación ha sido revisado en todas sus partes y se considera que reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación para la valoración por parte del Tribunal de Lectores que se designe y su exposición y defensa pública.

Latacunga, mayo, 28, 2025.

A handwritten signature in blue ink, consisting of a large, stylized initial 'R' followed by several horizontal strokes and a vertical line, all enclosed within a large, irregular blue oval.

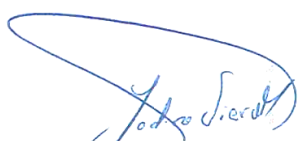
MSc.Roberto Carlos Arias Figueroa

C.I. 0502123730

APROBACIÓN TRIBUNAL

El trabajo de Titulación: Viabilidad en la apertura de una clínica de especialidades odontológicas en la ciudad de Salcedo aplicando el modelo CANVAS, ha sido revisado, aprobado y autorizada su impresión y empastado, previo a la obtención del título de Magister en Administración de Empresas; el presente trabajo reúne los requisitos de fondo y forma para que el estudiante pueda presentarse a la exposición y defensa.

Latacunga, mayo, 28, 2025



.....
Mg.- Gabriela Yadira Viera Molina
(Número de cédula)
Presidente del tribunal



.....
Mg.- Eric Parra
0503575789
Lector 2



.....
Mg.- Darío Díaz
1802865194
Lector 3

DEDICATORIA

Con profunda gratitud y amor, dedico este logro académico a mi esposo, mi compañero de vida, cuyo apoyo incondicional, paciencia y amor constante fueron mi mayor fortaleza en este camino. A mi suegra, por su cariño y aliento que siempre me hicieron sentir parte de su hermosa familia. A mi madre, ejemplo de perseverancia y amor incondicional, cuyo apoyo inquebrantable fue mi guía y motor. A mis queridos hermanos, por su cariño y por creer siempre en mis capacidades.

Elevo también esta dedicatoria con amor eterno a mis ángeles que ahora residen en el cielo: mi querido papá y mi inolvidable abuelito Alejandro. Su presencia imborrable en mi corazón me enseñó el valor del esfuerzo, la pasión por el conocimiento y la importancia de perseguir los sueños con determinación. Sé que desde donde están, celebran conmigo este triunfo, fruto también de su legado y amor eterno. Este logro es un humilde tributo a su memoria y un testimonio del impacto imborrable que tuvieron en mi vida. Gracias por ser mis guías desde la eternidad.

AGRADECIMIENTO

Quiero agradecer de manera especial a la Universidad Técnica de Cotopaxi por darme la oportunidad de formar parte de este posgrado y poder adquirir mi título de MBA en Administración de Empresas. Al MBA. Roberto Carlos Arias Figueroa, quien en calidad de tutor fue mi guía durante el desarrollo de mi plan de inversión y a cada uno de los docentes de cátedra de la UTC quienes impartieron sus conocimientos durante todo el programa de maestría. Y a todas las personas que de una u otra manera han sido parte para la realización de este trabajo.

Jonathan

RESPONSABILIDAD DE AUTORÍA

Quien suscribe, declara que asume la autoría de los contenidos y los resultados obtenidos en el presente Trabajo de Titulación.

Latacunga, mayo, 28, 2025.



.....
Ing.- Romero Jaramillo Jonathan Paúl
C.I. 1600413791

RENUNCIA DE DERECHOS

Quien suscribe, cede los derechos de autoría intelectual total y/o parcial del presente trabajo de titulación a la Universidad Técnica de Cotopaxi.

Latacunga, mayo, 28, 2025.

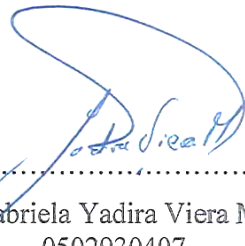


.....
Ing.- Romero Jaramillo Jonathan Paúl
C.I. 1600413791

AVAL DEL VEEDOR

Quien suscribe, declara que el presente Trabajo de Titulación: “Viabilidad en la apertura de una clínica de especialidades odontológicas en la ciudad de Salcedo aplicando el modelo CANVAS.” contiene las correcciones a las observaciones realizadas por los lectores en sesión científica del tribunal.

Latacunga, 21 de mayo, 2025.



.....
Mg.- Gabriela Yadira Viera Molina
0502930407

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI
DIRECCIÓN DE POSGRADO

MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Título: Viabilidad en la apertura de una clínica de especialidades odontológicas en la ciudad de Salcedo aplicando el modelo CANVAS.

Autor: Romero Jaramillo Jonathan Paúl.

Tutor: MSc.Roberto Carlos Arias Figueroa

RESUMEN

El presente proyecto de inversión se centra en la creación de una clínica odontológica integral y moderna en Salcedo, con el objetivo principal de cubrir la creciente necesidad de servicios odontológicos de alta calidad en la zona. Se estima una inversión total de aproximadamente \$45 000,00; que se cubrirá a través de financiamiento propio. La clínica ofrecerá un portafolio completo de tratamientos, abarcando desde odontología preventiva y general hasta especialidades como ortodoncia, implantología y estética dental, dirigidos a un amplio espectro de la población local. Nuestra propuesta de valor se basa en la incorporación de tecnología de vanguardia, un equipo de profesionales altamente calificados y una atención personalizada centrada en el paciente. El análisis de mercado revela una demanda sostenida y una oportunidad para diferenciarse de la competencia existente. Se proyecta una rentabilidad sólida, con indicadores financieros atractivos como: Valor Actual Neto (VAN) positivo y una Tasa Interna de Retorno (TIR) superior al 37%, lo que subraya el potencial económico del proyecto. A través de una gestión eficiente y la implementación de estrategias para mitigar los riesgos identificados, se busca asegurar la sostenibilidad y el éxito a largo plazo de la clínica, posicionándola como un referente en el sector odontológico ecuatoriano y una inversión atractiva.

PALABRAS CLAVE: Proyecto, Odontología, Servicios, Plan de Negocios, Pacientes.

**UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI
DIRECCIÓN DE POSGRADO**

MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Title: "FEASIBILITY OF OPENING A DENTAL SPECIALTY CLINIC IN THE CITY OF SALCEDO USING THE CANVAS MODEL."

Author: Romero Jaramillo Jonathan Paúl

Tutor: Roberto Carlos Arias Figueroa MSc.

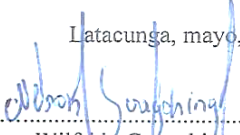
ABSTRACT

The current investment project focuses on the creation of a modern and full-service dental clinic in Salcedo. The main objective is to respond to the increasing demand for high-quality dental services in the area. The total estimated investment is approximately \$45,000.00, which will be covered through self-financing. The clinic will offer a full portfolio of treatments, ranging from preventive and general dentistry to specialties such as orthodontics, implantology, and cosmetic dentistry, aimed at a broad segment of the local population. Our key differentiators are the use of cutting-edge technology, a highly qualified team of professionals, and personalized, patient-centered care. Market analysis reveals sustained demand and an opportunity to differentiate from existing competitors. A solid profitability is projected, with attractive financial indicators such as a positive Net Present Value (NPV) and an Internal Rate of Return (IRR) above 37%, highlighting the economic potential of the project. The idea is to ensure the long-term sustainability and success of the clinic through efficient management and the implementation of strategies to reduce identified risks. This will help position it as a leader in the Ecuadorian dental sector and an attractive investment.

KEYWORD: Project; Dentistry; Services; Business Plan; Patients.

Nelson Wilfrido Guagchinga Chicaiza con cédula de identidad número: 0503246415, magister en la Enseñanza del idioma inglés como lengua extranjera con número de registro de la SENESCYT: 1010-2019-2041252; **CERTIFICO** haber revisado y aprobado la traducción al idioma inglés del resumen del trabajo de investigación con el título: "Viabilidad en la apertura de una clínica de especialidades odontológicas en la ciudad de Salcedo aplicando el modelo CANVAS." de Romero Jaramillo Jonathan Paúl, aspirante a magister en Administración de Empresas.

Latacunga, mayo, 07, 2025


.....
Nelson Wilfrido Guagchinga Chicaiza
0503246415

INDICE

INFORMACIÓN GENERAL.....	1
INTRODUCCIÓN	2
Idea del negocio.....	2
Planteamiento del problema/necesidad u oportunidad	3
Justificación.....	4
Objetivos del proyecto	6
Objetivo General	6
Objetivos Específicos	6
CAPITULO 1	7
MARCO TEÓRICO.....	7
Plan de Negocios	7
Componentes de un plan de negocios	7
La Importancia	7
ESTUDIO DE MERCADO.....	8
IMPORTANCIA DEL ESTUDIO DE MERCADO	8
ELEMENTOS DEL ESTUDIO DE MERCADO	9
a) Producto:	9
ESTUDIO TÉCNICO	12
ELEMENTOS DEL ESTUDIO TÉCNICO	12
a) Maquinaria y Equipo:	16
b) Distribución de la planta:	16
ESTUDIO FINANCIERO	17
Elementos del estudio financiero.....	17
2. Inversión inicial fija:	18
3. Inversión Diferida:	18
6. Indicadores financieros económicos:	20
CAPITULO 2.....	23
ESTUDIO DE MERCADO	23
Definición del Estudio de Mercado.....	23
Importancia.....	24
Objetivo	24

Fuentes de información.....	24
Fuentes de Información Primarias	24
Fuentes de Información Secundaria.....	24
Enfoque de la investigación	24
Alcance de la investigación	25
Alcance Descriptivo.....	25
Alcance Explicativo	25
Alcance Evaluativo	25
Técnicas de Investigación	25
Encuesta	25
Instrumentos de investigación	26
Cuestionario	26
Población	26
Muestra	26
Tamaño de la muestra	27
Plan Muestral	27
Distribución de las encuestas	28
Análisis e interpretación de datos.....	30
Definición del Servicio.....	39
Servicio Odontológico Diagnostico y Limpieza.....	39
Ortodoncia:	39
Endodoncia:	40
Cirugía Oral:	40
Estética Dental:	40
Restauraciones:	41
Demanda Insatisfecha.....	41
Precios Actuales	42
Precios Proyectados.....	43
Conclusiones del estudio de mercado	43
ESTUDIO TÉCNICO	44
Tamaño	44
Tamaño y Mercado	44

En función de materia prima	45
En función de mano de obra	51
Estructura Orgánica	54
En función a la Tecnología	55
En función del financiamiento	57
Localización	59
Macro localización	59
Micro localización	59
Propuesta Administrativa	62
Razón Social	62
Logo empresarial	63
Slogan	63
Misión	64
Visión	64
Valores Corporativos	64
Políticas	65
Ingeniería	65
Procesos Productivos	65
Distribución de la planta	68
Requerimientos del Proyecto	69
ESTUDIO FINANCIERO	73
Inversión inicial	73
Componentes de la Inversión	74
Inversión Fija	74
Infraestructura:	74
Maquinaria y equipo:	74
Muebles y enseres:	75
Capital de Trabajo	75
Materia Prima:	75
Mano de obra Directa:	75
Costos indirectos de Fabricación:	75
Gastos Administrativos:	76

Gasto Arrendamiento:.....	76
Financiamiento	78
Financiamiento con Aporte Propio	78
Presupuesto de Costos	78
Costo Unitario de producción	80
Presupuesto de ingresos.....	81
Ingresos Anuales Proyectados	81
Estados financieros proformas	83
Estado de pérdidas y ganancias	83
Estado de Situación Financiera.....	85
Interpretación.....	88
Flujo de Efectivo (Caja).....	88
Evaluación Financiera	90
Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento (TMAR)	90
Valor Actual Neto (VAN) y Tasa Interna de Retorno (TIR).....	91
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	94
Conclusiones	94
Recomendaciones	95
Anexos	96
BIBLIOGRAFÍA	98

Índice de Tablas

Tabla 1.-	Símbolos del diagrama de flujo.....	15
Tabla 2.-	Población Urbana de la ciudad de Salcedo	26
Tabla 3.-	Cálculo del plan muestral.....	27
Tabla 4.-	Distribución de las encuestas San Miguel.....	28
Tabla 5.-	Distribución de las encuestas Antonio José Holguín	28
Tabla 6.-	Distribución de las encuestas Cusubamba	28
Tabla 7.-	Distribución de las encuestas Mulalillo	29
Tabla 8.-	Distribución de las encuestas Mulliquindil Santa Ana	29
Tabla 9.-	Distribución de las encuestas Panzaleo.....	29
Tabla 10.-	Edad.....	30
Tabla 11.-	Nivel de ingresos	31
Tabla 12.-	¿Con qué frecuencia accedes a servicios odontológicos?	32
Tabla 13.-	¿Dónde suelo atenderme actualmente?	33
Tabla 14.-	¿Qué factores influyen más en tu decisión de acudir a una clínica odontológica?	34
Tabla 15.-	¿Qué tipo de servicios odontológicos consideras más necesarios o importantes para su atención?	35
Tabla 16.-	Estaría dispuesto a atenderse en una nueva clínica odontológica con tecnología moderna, precios accesibles y planes de financiamiento. .	36
Tabla 17.-	¿Cómo prefieres que te lleguen las promociones o información de una clínica odontológica?.....	37
Tabla 18.-	¿Qué medios de comunicación utilizas con mayor frecuencia para informarte sobre servicios de salud?	38
Tabla 19.-	Demanda Insatisfecha	41
Tabla 20.-	Proyección de la demanda.....	41
Tabla 21.-	Precios Actuales	42
Tabla 22.-	Precios Proyectados.....	43
Tabla 23.-	Proyección de la demanda.....	44
Tabla 24.-	Materia prima: Restauraciones.....	45
Tabla 25.-	Materia prima: Ortodoncia (Brackets)	46

Tabla 26.- Materia prima: Endodoncia (tratamientos de conductos)	47
Tabla 27.- Materia prima: Cirugía Oral	49
Tabla 28.- Materia prima: Estética dental (blanqueamiento, carillas, etc.)	50
Tabla 29.- Descripción de puesto	52
Tabla 30.- Maquinaria y Equipo	55
Tabla 31.- Proveedores	57
<i>Tabla 32.- Tamaño propuesto</i>	<i>57</i>
Tabla 33.- Plan de Producción	58
Tabla 34.- Plan de Producción detallado	58
Tabla 35.- Flujograma de procesos productivos	67
Tabla 36.- Infraestructura de la Clínica.	69
Tabla 37.- Requerimientos del proyecto: Maquinaria y equipo	69
Tabla 38.- Requerimientos del proyecto: Muebles y enseres.	70
Tabla 39.- Requerimientos del proyecto: Suministros y materiales de limpieza.	70
Tabla 40.- Requerimientos del proyecto: Mano de obra directa.	71
Tabla 41.- Requerimientos del proyecto: Mano de obra indirecta.	71
Tabla 42.- Requerimientos del proyecto: Materia prima indirecta.	71
Tabla 43.- Requerimientos del proyecto: Gastos Administrativos.	71
Tabla 44.- Requerimientos del proyecto: Servicios Básicos.	72
Tabla 45.- Requerimientos del proyecto: Gastos Diferidos.....	72
Tabla 46.- Inversión Inicial (en dólares).....	76
Tabla 47.- Cronograma de Inversiones.....	77
Tabla 48.- Costos De Producción (en dólares)	79
Tabla 49.- Costo Unitario De Producción (en dólares)	80
Tabla 50.- Ingresos Anuales Proyectados (en dólares).....	81
Tabla 51.- Estado de pérdidas y ganancias (en dólares).....	84
Tabla 52.- Estado de Situación Financiera	86
Tabla 53.- Flujo De Caja (en dólares)	89
Tabla 54.- TMAR	90
Tabla 55.- VAN TIR.....	91
Tabla 56.- Precios competencia.....	96

Índice de gráficos

Gráfico 1.- Edad -----	30
Gráfico 2.- Nivel de ingresos -----	31
Gráfico 3.- ¿Con qué frecuencia accedes a servicios odontológicos?-----	32
Gráfico 4. ¿Dónde suelo atenderme actualmente?-----	33
Gráfico 5.- ¿Qué factores influyen más en tu decisión de acudir a una clínica odontológica? -----	34
Gráfico 6.- ¿Qué tipo de servicios odontológicos consideras más necesarios o importantes para su atención? -----	35
Gráfico 7.- Estaría dispuesto a atenderse en una nueva clínica odontológica con tecnología moderna, precios accesibles y planes de financiamiento. 36	
Gráfico 8.- ¿Cómo prefieres que te lleguen las promociones o información de una clínica odontológica?-----	37
Gráfico 9.- ¿Qué medios de comunicación utilizas con mayor frecuencia para informarte sobre servicios de salud?-----	38
Gráfico 10.- Estructura Orgánica -----	55
Gráfico 11.- Macro localización -----	59
Gráfico 12.- Micro localización-----	62
Gráfico 13.- Logo empresarial -----	63
Gráfico 14.- Distribución de la Planta. -----	68

gggggg

INFORMACIÓN GENERAL

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

Administración y economía para el desarrollo humano

SUBLINEAS

Estrategias administrativas, productividad y emprendimiento.

- Finanzas
- Emprendimiento
- Administración
- Talento Humano

Descripción: Se orienta al desarrollo de un contenido innovador o de mejoramiento de productos, procesos o estrategias administrativas, con un propósito comercial, en beneficio de una empresa o grupo de empresas, o en favor de organizaciones que buscan el desarrollo productivo, económico o social.

Título del Proyecto: "Viabilidad en la apertura de una clínica de especialidades odontológicas en la ciudad de Salcedo aplicando el modelo CANVAS."

Proyecto de investigación asociado:

Grupo de Investigación:

INTRODUCCIÓN

Idea del negocio

El siguiente proyecto de negocio consiste en la apertura de una clínica odontológica integral que ofrezca una variedad de servicios que cubra todas las necesidades de salud bucal de los habitantes del Cantón Salcedo. De igual manera se enfocará en la atención personalizada de cada paciente el cuál nos permitirá garantizar todo tipo de tratamiento que decida el paciente. También nos centraremos en la educación preventiva que quiere decir que esto nos ayudará a educar al paciente y que pueda saber la importancia del cuidado dental.

Además, la clínica tendrá una combinación de atención privada y planes de financiamiento más accesible, esto nos ayudará a que toda clase de pacientes se puedan atender sin imposter su nivel socioeconómico. Ayudaremos con pagos ya sea en cuotas, o con seguros; incluiremos promociones para atraer nuevos pacientes.

La Clínica Odontológica se encontrará en un lugar estratégico de la ciudad de Salcedo, además la creación de una clínica se aprovechará por que se va a crear nuevas experiencias del paciente como el trato, las instalaciones, etc. La clínica se puede promocionar por redes sociales para llegar a todo el público y así crear una marca sólida en el mercado.

Por tal motivo los servicios que se ofrecerá tanto para adultos como niños son: odontología general y de especialidad. Podemos mencionar que la clínica tendrá innovación en tecnología como, por ejemplo: Equipos de última tecnología, infraestructura adecuada para la atención, instrumental y de igual forma equipos para la toma de radiografías, sistema contable.

La necesidad de la apertura de una Clínica Odontológica en el cantón Salcedo, provincia de Cotopaxi, pretende cubrir las necesidades de los pacientes cuando sea necesario a la hora de buscar un especialista que los pueda atender y así, ya no se tendría que viajar a ciudades lejanas o a la capital; también con la implementación de tecnología podríamos satisfacer las necesidades de los pacientes.

Planteamiento del problema/necesidad u oportunidad

El bienestar en general de las personas depende de la salud bucal, pero a pesar de los avances en el campo de la odontología, sigue siendo un desafío a nivel mundial. Las afecciones bucales no solo afectan directamente la calidad de vida de quienes las padecen, sino que también tienen repercusiones económicas tanto a nivel individual como en los sistemas de salud pública. Así lo menciona Kassebaum, (2017):

A pesar de los avances en la odontología moderna, **la salud bucal continúa siendo una de las principales preocupaciones a nivel global**, las cuáles no solo afectan a países del primer mundo sino que también a países que están en vías de desarrollo. Las **enfermedades bucales** como las caries dentales, las enfermedades periodontales, las maloclusiones y los trastornos de la articulación temporomandibular (ATM) tiene una influencia importante en la calidad individual y en la economía del mundo, generando costos elevados tanto para los sistemas de salud pública como para los individuos.

Ahora bien, la odontología tiene sus problemas a nivel de Ecuador en algunos aspectos como, por ejemplo: socioeconómicas, y culturales. Existen problemas en una desigualdad en la distribución de profesionales y de igual forma eso repercute el acceso equitativo a la atención odontológica. De igual manera, las áreas rurales donde existe personas de bajos recursos son hoy por hoy los más afectados por que no cuentan con una infraestructura adecuada para la atención, recursos completos para todo tipo de tratamiento, capacitaciones del personal, con todo esto no se puede garantizar una atención adecuada. En la actualidad, los individuos que viven en las comunidades son las que enfrentan dificultades para poder acceder a una atención clínica dental de primera, ya que, existen factores que son importantes como los precios, la movilización hacia los lugares donde serán atendidos.

Hoy en día si hablamos de la odontología en la ciudad de Salcedo, se podría decir que ha tenido un incremento en lo referente a la estructura y lo importante la calidad en la atención a los ciudadanos. Todo este desarrollo es por motivos de que la tecnología avanza y cada clínica debe adaptarse para así tener un mayor enfoque a las enfermedades bucales, logrando llegar a la prevención.

Justificación

La razón principal para desarrollar UN EMPRENDIMIENTO: “Clínica Odontológica” en la Provincia de Cotopaxi en específico en el Cantón Salcedo, es por qué, existe la necesidad de contar con un centro odontológico especializado que brinde los servicios para una adecuada salud bucal de los habitantes, de tal manera que los Salcedenses no tengan que trasladarse a otras ciudades cercanas como Ambato, Latacunga para recibir atención médica odontológica, por lo tanto existe una demanda cautiva que será atendida y permitirá desarrollar las potencialidades odontológicas.

Emprender en Odontología implica más que solo una carrera o una atención a un paciente, es tener amor por la profesión. Para poder emprender para un odontólogo es igual un paso fuerte por qué se debe afrontar varios desafíos que son propios de la industria: por ejemplo, la planificación financiera adecuada y lo importante es la tecnología. Importante la capacidad de dirigir un equipo y tener ideas de venta es decir abrirse al campo laboral. Así lo menciona Romero, (2024):

Emprender en odontología va más allá de la pasión por la profesión y el deseo de ofrecer un servicio de calidad. Requiere una comprensión profunda y realista de lo que conlleva gestionar un negocio en la industria. Como en cualquier otro emprendimiento, los odontólogos deben enfrentar desafíos únicos. Desde la planificación financiera y la adquisición de equipos avanzados para atraer y retener pacientes.

Emprender en el campo de la odontología exige comprensión en el mercado laboral y tener capacidad para identificar pacientes ideales. Vital para un emprendedor es la de mantenerse al día en tendencias, en la tecnología, ya que es siempre existen cambios. El iniciar un negocio y más un emprendimiento requiere de paciencia, una estrategia sólida y más que toda perseverancia a todos los retos que se vengan. Lo menciona Romero, (2024):

Esto también implica comprender el mercado, identificar los pacientes ideales, y siempre estar actualizado en tecnologías en odontología. La competencia puede ser intensa, y establecer un nuevo negocio requiere paciencia, perseverancia y una estrategia bien pensada. Emprender en odontología a menudo va acompañado de grandes expectativas,

especialmente frente a los ingresos, la flexibilidad en la gestión, libertad de horarios y una ocupación alta de pacientes.

Si hablamos de lo importante que es la salud bucal en todas las personas, esto tiene un impacto muy importante en su calidad de vida. Debemos desde edades tempranas establecer hábitos de cuidado dental que les ayude a que perdure toda la vida. El dejar a un lado la visita al odontólogo puede causar problemas que no solo afecten las funciones básicas como el habla y el morder, sino también a la autoestima o las relaciones interpersonales. De igual manera la salud bucal afecta en general al cuerpo de una persona, por ende lo recomendable la visita mínima cada 6 meses a un odontólogo de confianza. Así lo menciona Soto, (2019)

La salud bucodental es una guía clave de la salud, el bienestar y la calidad de vida que todo individuo debe tener en cuenta, por eso es importante cuidar de la salud bucal desde una temprana edad haciendo de este un hábito, hasta la etapa de la vejez buscando evitar que personas que ya padezcan o estén afectas con alguna enfermedad bucal pueda afectar su bienestar psicosocial.

La justificación fundamental para este plan de negocios esta en la de brindar una atención odontológica de calidad, de igual manera con un enfoque mas humanisticos que disponga de costos competitivos, con el objetivo de hacer estos servicios más accesibles para los y las habitantes de la ciudad en general, quienes serían los beneficiarios de esta iniciativa. Además, al establecer la clínica en la provincia de Cotopaxi mas específico en la ciudad de Salcedo, nos ayudaría a consolidarnos en el centro del país, lo que nos permitiría que la marca de la clínica dental se convierta en la opción prioritaria al momento de buscar atención odontológica. Así mismo la creación de la Clínica Odontológica en dicha ciudad ayudará en la creación de nuevas plazas de trabajo.

Una clínica odontológica tiene la capacidad de ofrecer una variedad de servicios de especialidades con el fin de cubrir las necesidades dentales de los pacientes. A continuación, presentamos una breve explicación de las especialidades que se conoce en el ámbito de la odontología:

- Odontología General: Se realiza diagnósticos, prevención, y de igual manera tratamientos para enfermedades comunes los cuales son, caríes, enfermedades de la encía.
- Ortodoncia: La principal función de esta especialidad es la de corregir las irregularidades en la posición de los dientes, mandíbula, para mejorar la función, de igual forma la estética; usando aparatos como, por ejemplo: Brackets, alineadores, etc.
- Periodoncia: la función principal se enfoca en las enfermedades que afectan las encías y los tejidos de sostén del diente; algunos tratamientos son: gingivitis, periodontitis.
- Endodoncia: Su principal enfoque está en los conductos radiculares, comúnmente conocidos como tratamientos de conducto.
- Cirugía Oral y Maxilofacial: Se encarga de tratamientos que afecten a la boca, mandíbula y la cara; incluyen las extracciones de las muelas del juicio (Terceros Molares), etc.
- Implantología: Actividad principal colocación de implantes (reemplazo de dientes).

Objetivos del proyecto

Objetivo General

- Determinar la viabilidad para la apertura de una clínica de especialidades odontológicas en la ciudad de Salcedo aplicando el modelo CANVAS."

Objetivos Específicos

- Realizar un estudio de mercado que oriente, en el tamaño de mercado, la oferta y la demanda para el negocio.
- Elaborar un estudio técnico para la creación de la clínica.
- Evaluar la factibilidad financiera.

CAPITULO 1

MARCO TEÓRICO

Plan de Negocios

Se le designa como una herramienta estratégica para un buen emprendedor. Según Blank & Dorf (2012):

Un plan de negocios debe proporcionar una descripción detallada del negocio, identificar si existen problemas que pretende resolver, el mercado al que está dirigido y cómo se diferenciará de la competencia. Asimismo, el plan debe detallar las expectativas de ingresos, los costos y las proyecciones de crecimiento. El propósito de este plan es reducir la incertidumbre sobre la viabilidad del negocio y proporcionar a los interesados una perspectiva mas clara y estructurada de cómo funcionará el negocio.

Si hablamos de un plan de negocios se puede decir que es el documento que nos ayuda a describir los objetivos de un negocio, estrategias y también importante los recursos con los que se llevaran a cabo. De igual manera permite a los emprendedores organizarse y tener una mejor planificación de todas las actividades de la empresa; así asegurando un correcto camino a la visión y misión.

Componentes de un plan de negocios

Un plan de negocios bien formulado se compone de elementos importantes. Según Barrow (2011) los componentes son los siguientes:

Análisis del Mercado: Estudio del sector donde operará el negocio.

Organización: Estructura Organizacional.

Plan de productos o servicios: Descripción lo que se ofrecerá ya sea productos o servicios.

Evaluación financiero: Análisis de la factibilidad financiera.

La Importancia

Lo vital de contar con un plan de negocios es que nos permite gestionar de una manera más eficiente todos los recursos de la empresa, lo cual nos permite reducir la incertidumbre y tendremos mas probabilidades de éxito. Según López & Pérez (2019): “El plan de negocios es vital para poder evaluar la viabilidad financiera del proyecto y su rentabilidad a largo plazo. Además, facilita poder identificar si existen riesgos u oportunidades en el entorno empresarial.”

ESTUDIO DE MERCADO

Es muy importante para cualquier tipo de empresa que necesite mejorar y optimizar su entorno. Mediante este estudio las empresas pueden adquirir información muy importante tanto de sus consumidores como de la competencia; con esta información que obtenemos nos beneficia en poder tomar decisiones para el crecimiento y fortalecimiento en un mercado dinámico. Según Kotler & Opresnik (2021): “El estudio de mercado implica "recopilación, análisis e interpretación de toda la información sobre consumidores, competidores y el entorno en el que opera la empresa". Por ende, el estudio de mercado es una investigación muy importante para recopilar información de un mercado en específico y así ayudar a tomar la mejor decisión.

IMPORTANCIA DEL ESTUDIO DE MERCADO

Fundamental para las empresas, porque nos brinda información importante como son datos sobre: demanda, gustos o hábitos de los consumidores; de igual manera nos hace ver mejor las condiciones competitivas del entorno. Nos facilita la toma de decisiones con información precisa para nosotros poder crear estrategias comerciales con mayor peso. Según Cheng (2021): “El estudio de mercado es fundamental para identificar oportunidades de negocio, anticipar cambios en las tendencias del mercado y reducir riesgos asociados a la toma de decisiones estratégicas". Por tal motivo las empresas que quieran identificar oportunidades de negocio deben tener claro sus decisiones.

ELEMENTOS DEL ESTUDIO DE MERCADO

- a) **Producto:** Se define que un producto es cualquier bien o servicio que se pone a disposición con el fin de poder satisfacer las necesidades de los consumidores. Según Kotler & Opresnik (2021): “Un producto es cualquier cosa que se puede ofrecer al mercado para su adquisición, uso o consumo, y que pueda satisfacer una necesidad o deseo”.

Se puede decir que un servicio o producto que ofrezca una empresa debe satisfacer las necesidades de los consumidores.

Hoy en día podemos decir que el concepto de producto ha experimentado una evolución significativa. Ahora las empresas han optado no solo a ofrecer bienes, sino que también experiencias en sus servicios y a dar soluciones completas a toda necesidad. Según Cheng (2021): “El concepto de producto ha evolucionado, ya que ahora incluye experiencias, servicios y soluciones completas, más allá de los bienes físicos”. Esto refleja la tendencia actual de las empresas a ofrecer paquetes integrados que van más allá de simples bienes, adaptándose mejor a las expectativas y necesidades cambiantes de los consumidores.

- 1) Población:** Se describe al conjunto de elementos o individuos los cuales cumplen con determinadas características que nos sirven como estudio. Según Malhotra & Birks (2021): “La población hace referencia al total de los elementos que poseen una o más características definidas y que son el objetivo de la investigación.” Por ende, la población hace referencia al conjunto que puede ser de individuos o entidades los cuales serán investigados.

La población es un grupo total ya sea de personas, cosas, etc.; las cuales poseen características únicas para ser investigadas.

- 2) Muestra:** Se describe a un conjunto de una población la cual se selecciona para desarrollar un estudio. Según Creswell (2021): “el proceso de muestreo consiste en elegir una parte de la población que sirva como representación,

lo que permite hacer generalizaciones sobre el total de la población sin necesidad de estudiar a cada uno de sus miembros.”

- 3) **Análisis De La Demanda:** Se refiere a un proceso el cual se estudia: las necesidades, y deseos, cuyo objetivo es prever los factores que influyen en una compra ya sea de producto o servicio. Según Kotler & Opresnik: “el análisis de la demanda permite a que las empresas puedan entender la cantidad de productos que los consumidores están listos a comprar a diferentes precios, lo que les ayuda a optimizar su oferta y ajustar sus estrategias de marketing.”

Para el buen implemento del análisis de la demanda es vital la identificación de oportunidades para mejorar condiciones en el mercado.

- 4) **Análisis De La Oferta:** Es aquel que detalla todo sobre los bienes y servicios los cuales tienen a disposición en el mercado, el de la competencia; la capacidad de producción, precios y disponibilidad. Según Cheng (2021): “el análisis de la oferta permite entender las condiciones del mercado desde la perspectiva de los proveedores, evaluando sus recursos, capacidades y la forma en que sus productos y servicios compiten dentro del mercado.”. Se puede mencionar que este análisis es importante por que podemos identificar fortalezas y debilidades de los competidores y así tener mejor oportunidades de mejorar la oferta en nuestra empresa.

- 5) **Demanda Potencial Insatisfecha:** Podemos decir que hace referencia a las necesidades y también deseos que tienen los consumidores los cuales no están satisfechos por las actuales ofertas que están en el mercado. Según Lilien & Van den Bulte (2021): “Identificar la demanda potencial insatisfecha es crucial para que las empresas puedan focalizar sus esfuerzos de marketing en desarrollar soluciones que atiendan las brechas del mercado, lo cual puede resultar en un aumento significativo en la participación de mercado.” Se puede mencionar que gracias a este análisis las empresas pueden identificar a los consumidores los cuales no son atendidos de manera adecuada y así poder aprovechar los lugares de insatisfacción.

- 6) **Precio:** Se podría decir que es aquel valor que tiene algún bien o servicio; de igual manera es un factor clave en marketing porque, nos ayuda a determinar el precio que los consumidores podrían llegar a pagar ya sea por un servicio o producto. Según Hague (2020): “el precio un factor importante en la estrategia de marketing, ya que influye de manera directa en las ganancias que tiene na empresa, y de igual manera los clientes como perciben la calidad del producto y su prestigio.”

Instaurar el precio de algún bien o servicio es importante y estratégico por que se considera varios factores como son: costo de producción, demanda y los precios de competidores.

- 7) **Encuesta:** Una herramienta muy importante para realizar la investigación, la cual nos ayuda a recoger datos de una muestra representativa de la población aestudiar. Según Saunders & Thornhill (2020): “la clave del éxito de una encuesta radica en la calidad del diseño del cuestionario, ya que preguntas mal formuladas pueden generar respuestas sesgadas o imprecisas.”

Las encuestas son importantes y bien utilizadas para un estudio de mercado que sea exitoso.

ESTUDIO TÉCNICO

Se puede decir que es un análisis el cual nos sirve para evaluar condiciones técnicas y operativas dentro de un proyecto con la finalidad de que sea viable. Según Gollnick & Koval (2021): “el estudio técnico implica una evaluación exhaustiva de los aspectos técnicos de un proyecto, como los procesos de producción, la selección de tecnología, la logística, y la capacidad organizacional para implementar el plan propuesto.” El objetivo principal de un estudio técnico es asegurar que el proyecto tenga éxito.

De igual manera, el estudio tecnico nos brindará información muy importante del proyecto y así utilizar las herramientas mas adecuadas. Según Gómez & Martínez (2020): “el estudio técnico proporciona información valiosa sobre la operatividad de un proyecto, identificando las herramientas y técnicas más adecuadas para su desarrollo, así como las posibles barreras técnicas que podrían surgir durante su ejecución.” Un estudio muy importante por que nos permite optimizar recursos, etc.

ELEMENTOS DEL ESTUDIO TÉCNICO

- **Tamaño:** Es aquel que se refiere al tamaño de un mercado o de una muestra para realizar una investigación. Según García & Fernández (2021): “el tamaño de la muestra en una investigación es un factor crucial para determinar la representatividad de los datos obtenidos. Un tamaño adecuado de muestra aumenta la precisión de los resultados y permite realizar inferencias válidas sobre la población.” Es decir que el tamaño es muy importante en una investigación para hacer o no confiable el estudio.
- **Localización:** Es aquel proceso de seleccionar la ubicación geográfica que este en buenas condiciones para así establecer un comercio, por que es un factor vital para la toma de decisiones del comercio. Según Morrison & Smith (2021): “la localización no solo repercute en la eficiencia operativa, sino que también tiene un impacto significativo en su posicionamiento dentro del mercado, la percepción de la marca y la experiencia del cliente.” Los comercios deberia tener en cuenta que la localización debe seguir los objetivos y las características del mercado.

De igual manera las empresas hoy en día deben tener en cuenta que la localización va a ser crucial dentro del comercio porque si quieren salir de cada país deben considerar varios factores. Así lo dice Tidd & Bessant: “la localización también es crucial en el contexto de la internacionalización, ya que las empresas deben analizar las barreras geográficas, culturales y económicas para tomar decisiones informadas sobre dónde expandirse.” La adaptación de las empresas en la parte de localización ayudará con el tema de cumplir con las necesidades de los consumidores.

- **Macro Localización:** Es la selección de una ubicación geográfica a nivel nacional o regional pero la cual debe contener lo siguiente: infraestructura, economía, políticas de gobierno y recursos disponibles. Según Tidd & Bessant (2020): “la macro localización implica la evaluación de factores como: el entorno económico, político y social de un país o región, lo que afecta la competitividad y la viabilidad a largo plazo de una empresa.”

Se puede decir que este punto se encarga en el análisis de grandes áreas geográficas, la cual, ayuda a determinar en qué lugar tendrá más éxito la empresa.



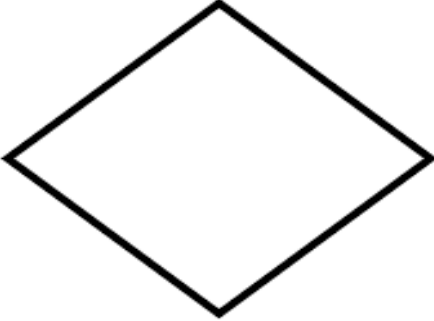
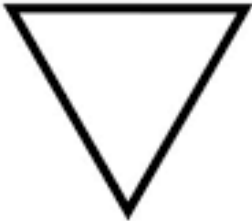
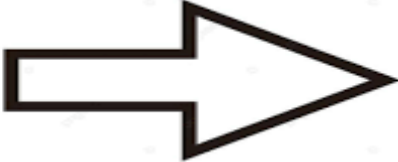
- **Micro Localización:** Hace referencia a la elección de una ubicación particular dentro de un área demográfica más reducida, como, por ejemplo: un barrio o distrito, gracias a esto nos ayuda a optimizar la accesibilidad para operar de una empresa, lo cual nos permite aprovechar los recursos locales. Según Morrison (2021): “la micro localización está enfocada en la identificación de ubicaciones que maximicen el acceso a los consumidores, minimicen los costos logísticos y aprovechen las características particulares del entorno local.” Por lo tanto, este tipo de localización es importante por que dependen de la proximidad con los consumidores.
- **Ingeniería del proyecto:** Se conoce como un enfoque multidisciplinario el cual involucra lo siguiente: planificación, diseño, ejecución y control del proyecto con el objetivo de asegurarse que los proyectos se cumplan de manera eficiente. Según Harris & McCaffer (2021): “la ingeniería del proyecto combina conocimientos técnicos y habilidades de gestión para

coordinar los recursos, controlar los procesos y asegurar la entrega exitosa del proyecto dentro de las especificaciones acordadas.” Este tipo de ingeniería abarca varias actividades muy importantes las cuales son: gestión de riesgos, la planificación de recursos, control de calidad.

- **Flujograma de procesos:** En este tema podemos decir que es una representación gráfica de un proceso o puede ser un conjunto de actividades en una empresa, con el fin de mostrar la información, materiales o procesos. Según Schilling (2020): “el flujograma de procesos es una herramienta importante en la gestión de operaciones, ya que permite visualizar de manera clara y estructurada las secuencias de actividades y los puntos de control dentro de un proceso.” Nos ayuda a encontrar o identificar cuellos de botella, redundancias y mejorar el proceso de la empresa.

De igual manera Heizer, Render, & Munson (2021): “los flujogramas se utilizan para representar de manera visual los pasos de un proceso, lo que facilita: el análisis, la comprensión y la optimización de los mismos.” Estos diagramas nos ayudaran a comunicar los procesos mas complejos a mas sencillos.

Tabla 1.- Símbolos del diagrama de flujo

Nombre	Símbología	Descripción
Inicio - Fin		✓ Representa el comienzo o el final del proceso
Acción - Proceso		✓ Indica que se realiza una operación o acción
Decisión		✓ Es una pregunta o condición, puede ser: si, no; verdadero, falso
Almacenamiento		✓ Se guarda información y también materiales en un punto de proceso
Dirección de flujo		✓ Muestra el orden en que se debe efectuar las acciones

Nota: Datos conseguidos del proyecto

a) **Maquinaria y Equipo:** Son los bienes que son utilizados en actividades productivas dentro de una empresa, son varias maquinarias que se utilizan procesos automáticos como herramientas, vehículos y dispositivos que nos facilita todo tipo de trabajos. Según Dufresne & Thompson (2021): “la maquinaria y equipo son fundamentales para la producción industrial de bienes y la prestación de servicios, ya que son los principales facilitadores de: la eficiencia, la calidad y la reducción de costos operacionales.”

Recursos claves para el desarrollo de una empresa.

De igual manera Bertolini & Ghidini agrega: “la maquinaria y equipo no solo son cruciales para la producción física, sino también para la innovación dentro de los procesos productivos, ya que la implementación de tecnologías avanzadas puede aumentar la productividad y mejorar la calidad del producto o servicio final”. Es bueno la inversión en tecnología ya que la empresa buscan mejorar su competitividad.

b) **Distribución de la planta:** Es el proceso de organizar de manera mas eficiente los recursos que son físicos dentro de un espacio ya sea de producción o de trabajo de tal manera que se optimicen las operaciones. Según Chase, Jacobs, & Aquilano (2021): “una distribución adecuada de la planta contribuye a minimizar los movimientos innecesarios de materiales, lo que no solo reduce los costos operativos, sino que también mejora la seguridad y la ergonomía en el lugar de trabajo.” También una buena distribución nos ayuda en las mejoras continuas y flexibilidad operativa.

ESTUDIO FINANCIERO

Es fundamental el estudio financiero en un espacio empresarial de los negocios por que este se centra en un análisis de los recursos económicos. Tiene como principal objetivo de poder evaluar la viabilidad y rentabilidad que tiene las empresas; así como, la generación de ingresos y mantener una estructura de costos definida. Con algunas herramientas que tiene este estudio como son: estados financieros, ratios de rentabilidad, etc. Nos ayuda en la toma de buenas decisiones para poder asegurar el éxito del negocio. Según Gómez A. R. (2018): “lo define como el proceso: de analizar y evaluar la situación económica que tiene una organización mediante el análisis de sus estados financieros, con el fin de tomar decisiones informadas sobre su viabilidad y desempeño a largo plazo.”

De igual manera este estudio es importante por que así tenemos actividades que nos ayudan a evaluar el uso de los recursos económicos. Así menciona Pérez F. (2020): “es un conjunto de actividades dirigidas a evaluar el uso eficaz que tiene la empresa con los recursos económicos, mediante un análisis de indicadores clave como: el flujo de caja, la rentabilidad y la estructura de capital.”

Se puede aplicar no solo a empresas, también nos ayuda para instituciones financieras, gobiernos autónomos; por que nos va a permitir la identificación de mejorar áreas y así tener un crecimiento económico.

Elementos del estudio financiero

- 1. Inversión Inicial:** Es un capital que nos puede ayudar a comenzar un proyecto o una empresa con el cual existen gastos iniciales como por ejemplo compra de activos. Así lo menciona Martínez. (2021): “se refiere al capital necesario para poner ejecutar un proyecto o empresa, incluyendo todos los gastos asociados con la adquisición de activos fijos y el inicio de las operaciones, como maquinaria, equipo y otros elementos esenciales.”
De igual manera podemos decir que es un desembolso inicial para la iniciación de algún emprendimiento o proyecto que se tiene en mente. Como lo dice Fernández. (2022): “es el desembolso de dinero necesario para cubrir

los costos de establecimiento de una empresa, que pueden incluir tanto activos tangibles (maquinaria, equipos) como intangibles (licencias, estudios de mercado).”

Por lo tanto, sino tenemos una inversion inicial no se puede dar paso a algún tipo de emprendimiento que tengamos pensado hacerlo, por que sin el capital no se puede adquirir activos para la empresa.

2. **Inversión inicial fija:** Es aquel capital que será destinado a la compra de bienes tangibles los cuales durarán lo suficiente que a su vez serán importantes porque nos ayudará a dar inicio al negocio y a su vez a una posible expansión. Así lo menciona Rodríguez & Pérez. (2018): “Hace referencia al gasto destinado a la adquisición de bienes tangibles que son esenciales para el inicio en la producción de: bienes o servicios, tales como instalaciones, maquinarias y vehículos.”

De igual manera Fernández P. J. (2021): “la inversión inicial fija abarca los recursos invertidos en activos que no se consumen en el corto plazo y cuya vida útil se extiende más allá del primer ejercicio fiscal, tales como las instalaciones, equipos, y maquinaria necesarios para comenzar a operar.”

La inversion inicial fija nos va a ayudar a realizar un análisis de la inversión que se establecerá en las proyecciones financieras.

3. **Inversión Diferida:** Se menciona que es aquellos gastos o tambien inversiones que no incurren de manera rápida como un gasto en los estados financieros los cuales se distribuyen a los largo del tiempo. Según Martínez J. L. (2021): “Son los gastos o inversiones que realiza una empresa en el presente, pero que se reconocen como activos y se amortizan en el futuro. Esto incluye ciertos costos que no se reconocen inmediatamente como gasto, sino que se difieren hasta que generen beneficios futuros.”
4. **Capital de trabajo:** Son aquellos recursos financieros que una empresa o emprendimiento deben tener para poder trabajar día a día, esto es que deba cubrir todas las necesidades a corto plazo como por ejemplo los sueldos de empleados o tambien gastos operativos. Según Mendoza & López. (2019): “se entiende como el fondo necesario para que una empresa pueda cumplir con sus compromisos inmediatos sin comprometer su operativa diaria.

Incluye la inversión en recursos líquidos, como efectivo, cuentas por cobrar e inventarios.”

También es muy importante el saber que el capital de trabajo se puede ver reflejado en una operación ya que Fernández J. A. (2021) señala: “es un indicador financiero que muestra la diferencia entre los activos corrientes y los pasivos corrientes de una empresa o emprendimiento. Es un factor muy importante y crítico para asegurar que la organización tenga suficiente liquidez para cubrir sus obligaciones a corto plazo”

Un apropiado uso del capital de trabajo nos garantizará liquidez y solvencia en la empresa la cual nos permite tener operaciones sin interrupciones y así se aprovecha un adecuado crecimiento.

5. Estados Financieros: Son aquellos informes contables los cuales nos reflejan la situación económica y financiera de una empresa en un determinado tiempo. Todos los documentos que conforman los estados financieros son importantes para que la parte administrativa puedan tomar una decisión sobre el desempeño de la empresa. Según Gómez A. R. (2020): “son informes contables que nos muestra la situación económica y financiera que posee una empresa en un período determinado. Estos incluyen principalmente el balance general, el estado de resultados y el estado de flujo de efectivo, y proporcionan información clave para la toma de decisiones económicas y financieras.”

- **Estado de pérdidas y ganancias:** Según Sánchez. (2021): “las empresas lo usan ya que es uno de los tres estados financieros básicos, el cual proporciona una visión general del rendimiento financiero, nos indica: los ingresos generados y los gastos incurridos, lo que permite determinar la rentabilidad neta del período.” Es uno de los estados básicos que una empresa debe tener para así poder ver si existe factibilidad.
- **Balance General:** Se puede dar una definición de acuerdo a Méndez. (2020): “Informe financiero que nos muestra lo siguiente: los activos, pasivos y el patrimonio de una empresa, permitiendo valorar su capacidad para generar beneficios y

consumar con sus compromisos financieros.” Para una empresa es uno de los principales estados que nos permite a ver la solvencia de la empresa.

- **Flujo de caja:** Según García R. L. (2021): “Estado financiero que manifiesta el movimiento de efectivo dentro y fuera de la empresa, y es importante por que permite evaluar la capacidad de la empresa para crear liquidez y mantener sus operaciones diarias sin depender de financiamiento externo.” Es importante por que gracias a él se puede evaluar a la empresa para ver como esta funcionando.

6. Indicadores financieros económicos: Se puede mencionar que los indicadores son muy importantes dentro de una empresa ya que son claves para valorar la salud económica de una empresa. Pero la información que está incluida en estos indicadores nos brindan también información sobre: rentabilidad, liquidez, etc. Gracias a esta información nos va a facilitar la toma de decisiones para una posible inversión. Según González. (2021): “Los indicadores financieros económicos nos permite evaluar como está la económica de una entidad o nación, proporcionando datos clave sobre el crecimiento, la inflación y el rendimiento general del mercado.”

- **Costo de Capital o Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento (TMAR):** El concepto muy importante, por qué, representa la tasa mínima de retorno que un emprendimiento o empresa debe crear por satisfacción de sus accionistas. Este Coste se lo calcula teniendo en cuenta los fondos propios, los provenientes de las acciones, también los fondos ajenos. Se menciona que para una evaluación de proyectos de inversión, el costo capital es vital por que nos ayuda como tasa de descuento para la valoración de rentabilidades futuras y así poder tomar mejores decisiones. Así lo menciona Brigham & Ehrhardt (2021):

La tasa de retorno solicitada por los inversores para financiar una empresa o proyecto, considerando tanto los fondos

propios (acciones) como los ajenos (deuda). Este concepto es importante para la evaluación de proyectos de inversión, ya que representa el mínimo rendimiento que una empresa debe generar para satisfacer a sus inversionistas. El costo de capital es utilizado como: tasa de descuento en la valoración de proyectos y en la toma de decisiones financieras.

Es clave la inversión inicial para el comienzo de cualquier tipo de empresa o negocio y de igual manera otros tipos de financiamiento ya sea: los costos de socios, los demás tipos de financiamiento que contribuye a la creación de la empresa.

- **Valor Actual Neto (VAN):** Herramienta muy importante para evaluar los proyectos de inversión, por que nos permite calcular la rentabilidad que puede o no tener un proyecto en lo que realiza una comparación de flujos de efectivo futuros y la inversión inicial requerida. Según Fernández P. (2021):

El Valor Actual Neto (VAN) es utilizado para poder evaluar proyectos de inversión que permite decretar la rentabilidad de un proyecto de inversión. El VAN es la resta entre: el valor presente de los flujos de efectivo futuros esperados y la inversión inicial requerida para llevar a cabo el proyecto. Un VAN positivo indica que el proyecto es beneficioso, mientras que un VAN negativo sugiere que no generará suficientes beneficios para justificar la inversión. Se utiliza: el costo de capital o una tasa de descuento apropiada para calcular el valor presente de los flujos futuros

Es un indicador importante por que nos ayuda a poder valorar la empresa en terminos de rentabilidad para saber si se puede ejecutar el proyecto o no el.

- **Tasa Interna de Retorno (TIR):** Indicador que se utiliza en la evaluación de proyectos, nos refleja la tasa de rentabilidad anual de

un proyecto de inversión que generará en su vida útil. Según Gómez A. (2019):

La Tasa Interna de Retorno (TIR) representa el porcentaje de descuento que hace que el valor actual neto (VAN) de los flujos de efectivo proyectados sean cero. Es decir, indica el nivel de rentabilidad que necesita un proyecto para alcanzar a cubrir el costo de capital. Si la TIR supera al costo de capital o también llamada tasa mínima de rendimiento que se aceptal, el proyecto es rentable.

La TIR es importante por que nos puede ayudar a comparar diferentes proyectos y así tomar una decisión vital al identificar los que nos ofrecen el mejor retorno en la inversión.

- **Costo/Beneficio:** Primordial en la toma de decisiones económicas como financieras, nos sirve para poder evaluar la viabilidad y de igual manera la rentabilidad en un proyecto empresarial. Según Domínguez, J. (2020):

Una técnica para la evaluación de la viabilidad de un proyecto es el costo/beneficio, comparando los costos involucrados con los beneficios que se obtendrán. El objetivo es determinar si los beneficios superan a los costos, en cuyo caso el proyecto se consideraría rentable y justificable. Este análisis puede aplicarse tanto a nivel empresarial como a nivel social, siendo clave como herramienta para la toma de decisiones en proyectos de inversión, políticas públicas y evaluación de programas.

Esta herramienta se la aplica en los sectores público y también privado el cual a las organizaciones y gobiernos les ayuda con la toma de decisiones.

- **Periodo de recuperación (PRI):** Nos ayuda para evaluar el tiempo el cual que se demorará en recuperar la inversión que se tuvo en un

comienzo para poder ejecutar el proyecto esto con los flujos de efectivos que se genere. El enfoque que tiene esta herramienta es determinar los años que tomará para que los beneficios sean mas que lo invertido al inicio. Según Martínez F. (2021):

Se utiliza para poder medir el tiempo que se tomaría recuperar la inversión inicial realizada en un plan de inversión o proyecto a través de los flujos de caja generados por dicho proyecto. Es una herramienta sencilla que permite conocer el riesgo de un proyecto, ya que cuanto más corto sea el PRI, se puede recuperar la inversión. No obstante, no toma en cuenta lo siguiente: los flujos de efectivo posteriores al periodo de recuperación, lo que puede limitar su capacidad para evaluar la rentabilidad a largo plazo de un proyecto.

Es necesario realizar este proceso por que nos ayudaa evaluar la rapidez con la que se recupera la inversión que se dio al inico del proyecto.

CAPITULO 2

ESTUDIO DE MERCADO

Definición del Estudio de Mercado

Detalla una serie de pasos organizados para recolectar, analizar e interpretar el mercado con la información que se obtenga de: consumidores, competidores y el contexto en general. Su propósito es ofrecer datos relevantes que apoyen a las empresas en la toma de decisiones clave, para poder desarrollar nuevos productos o la entrada a mercados adicionales. Según Keller & Kotler (2016): "Recopila, analiza e interpreta datos sobre el mercado, los consumidores, la competencia y el entorno, con el propósito de mejorar la toma de decisiones" (p. 78).

Importancia

Vital para que la empresa tenga éxito, debido que nos ofrece información que será clave en las necesidades, preferencias y cómo se comporta el consumidor, de igual manera las condiciones y las tendencias existentes del mercado. De igual manera, el estudio de mercado ayudará en la reducción del riesgo en toma de decisiones.

Objetivo

Establecer el segmento de clientes que estará dirigido la clínica odontológica en la provincia de Cotopaxi, ciudad de Salcedo.

Fuentes de información.

A continuación, detallaremos todas las fuentes de información que se ha utilizado para la obtención de datos:

Fuentes de Información Primarias

En la ejecución de este plan de inversión, hemos recurrido a fuentes de información primaria, el objetivo de poseer datos de la oferta, demanda y mercado potencia; nos permite validar como se va desarrollando el proyecto, todo esto mediante la elaboración de las encuestas; se las realizaron con una muestra significativa de la población económicamente activa de Salcedo.

Fuentes de Información Secundaria

Se trabajará con las instituciones que nos brinden información veraz, como el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC). Del que se ha conseguido datos como el demográfico que va en conjunto con el mercado. De igual manera se utilizará la literatura detallada sobre proyectos de inversión de clínicas dentales ya sea en artículos, revistas y sitios web. Todo esto nos ayudará a tener información teórica para desarrollar el plan de inversión.

Enfoque de la investigación

La actual investigación acoge un rumbo cuantitativo debido a que se centrará en el análisis de aspectos que se pueden medir y cuantificar, también se describirá de una manera mas detallada y precisa cada uno de los factores que están relacionados con

lo que es el mercado. Este estudio que se va a realizar nos va a permitir en ver si el proyecto sería viable o no en la ciudad de Salcedo.

Alcance de la investigación

Alcance Descriptivo

Tendremos una visión mas detallada y bien precisa del mercado también la parte técnica, financiera del proyecto, igual en el detalle del producto, mercado objetivo y por último la estructura organizativa.

Alcance Explicativo

Ofrecerá una explicación de manera clara, precisa y razonada de cuales fueron las motivaciones que sustenten las decisiones que se tomaron dentro del plan de negocios. De igual manera, facilitará una excelente comprensión y justificación sobre la viabilidad que tendrá el negocio, al indicarnos cómo se ha ido evaluando y también tratando varios aspectos fundamentales como, por ejemplo: mercado, competencia, demanda y recursos que se tiene disponibles.

Alcance Evaluativo

Nos permitirá tener una evaluación que sea mas crítica y exhaustiva dentro de todas las áreas que estén en el plan de negocios.

Técnicas de Investigación

Encuesta

La encuesta es la técnica que se va a utilizar en la cual recopila datos, ya que, es una herramienta muy importante para investigaciones cuantitativas por que gracias a esta se puede obtener información precisa de un gran número de persona en un tiempo muy corto. Se ha diseñado la encuesta con el fin de captar comportamientos de los consumidores respecto al tema de odontología.

Instrumentos de investigación

Cuestionario

El instrumento que es utilizado para recopilar información es el cuestionario para el proyecto, la plataforma que aplicamos es la de Google en específico la de Google Forms. Cabe destacar que el cuestionario tendrá preguntas cerradas la cuales me van a permitir tener aspectos sobre: oferta, demanda, precio, canales de distribución y medios de difusión. La encuesta a realizar se va a aplicar a 382. Personas. Gracias a estos datos se va a tener el conocimiento de donde realizar las encuestas, serán aplicadas en el cantón Salcedo en la zona urbana y de igual manera en las parroquias.

Población

La población que se buscó en la página del INEC del año 2022 es de se la va a distribuir de la siguiente manera:

Tabla 2.- Población Urbana de la ciudad de Salcedo

Parroquias	Población	Porcentaje
SAN MIGUEL	39.101	57,93%
ANTONIO JOSÉ HOLGUÍN	3.431	5,08%
CUSUBAMBA	5.949	8,81%
MULALILLO	7.254	10,75%
MULLIQUINDIL	7.632	11,31%
PANSALEO	4.126	6,11%
TOTAL	67.493	100%

Nota. Datos obtenidos del INEC (Censo 2022).

Muestra

Se aplicará un muestreo que es aleatorio simple entre la población de Cantón Salcedo de la Provincia de Cotopaxi, los datos son bajados de la página del INEC, las cuales nos ayudará a tener conclusiones sobre la viabilidad para la aplicación del plan de inversión.

Tamaño de la muestra

Aplicación de la siguiente fórmula, gracias a los datos que se tiene:

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

Donde:

n: Tamaño de la muestra.

N: Tamaño total de la población. ()

Z: Nivel de confianza (por ejemplo, 1.96 para 95% de confianza).

p: Probabilidad de aceptación (0.05)

E: Margen de error tolerable (0.05)

$$n = \frac{67493 * (1.96)^2 * 0.5 * (1 - 0.5)}{((0.05)^2 * (67493 - 1)) + ((1.96)^2 * 0.5 * (1 - 0.5))}$$

$$N = 382$$

Plan Muestral

El cálculo que vamos a realizar se utiliza el número de encuestados de las parroquias del Cantón Salcedo para saber información sobre la creación de la Clínica Odontológica.

Tabla 3.- Cálculo del plan muestral

Parroquias	Población	Porcentaje
SAN MIGUEL	221	58%
ANTONIO JOSÉ HOLGUÍN	19	5%
CUSUBAMBA	33	9%
MULALILLO	42	11%
MULLIQUINDIL	44	12%
PANSALEO	23	6%

TOTAL	382	100%
-------	-----	------

Nota. Se puede observar como resultados un total de 382 personas de la muestra representando al 100%.

Distribución de las encuestas

El respectivo Cálculo de la distribución muestral se la pudo realizar utilizando un número de encuestas de los sectores pertenecientes a las parroquias urbanas del Cantón Salcedo.

Tabla 4.- Distribución de las encuestas San Miguel

San Miguel	Total	Porcentaje
Parque Central (Centro)	96	43,44%
Rumipamba (Norte)	30	13,57%
Vía a Ambato (Sur)	20	9,05%
Terminal Terrestre (Este)	25	11,31%
Sector La Argentina (Oeste)	20	9,05%
Anchiliví	30	13,57%
TOTAL	221	100%

Nota. Se considera los sectores con mas habitantes de San Miguel

Tabla 5.- Distribución de las encuestas Antonio José Holguín

Antonio José Holguín	Total	Porcentaje
Parque Central	10	52,63%
Sindicato de Choferes Santa Lucia	5	26,32%
Junta de Agua potable	4	21,05%
TOTAL	19	100%

Nota. Se considera los sectores más transitados de Antonio José Holguín.

Tabla 6.- Distribución de las encuestas Cusubamba

Cusubamba	Total	Porcentaje
Parque Central – Iglesia	12	36,36%
Centro de Salud	11	33,33%
Mercado	10	30,30%
TOTAL	33	100%

Nota. Se considera los sectores más transitados de Cusubamba.

Tabla 7.- Distribución de las encuestas Mulalillo

Mulalillo	Total	Porcentaje
Parque Central	20	47,62%
Unidad Educativa Luis A. Martínez Bloque 1	10	23,81%
Junta de Agua potable Mulalillo	12	28,57%
TOTAL	42	100%

Nota. Se considera los sectores más transitados de Mulalillo.

Tabla 8.- Distribución de las encuestas Mulliquindil Santa Ana

Mulliquindil Santa Ana	Total	Porcentaje
Barrio Centro – Catedral	19	43,18%
Barrio Jesús del Gran Poder	8	18,18%
Churoloma	3	6,82%
Palama	4	9,09%
Subcentro de Salud	6	13,64%
TOTAL	44	100%

Nota. Se considera los sectores más transitados de Mulliquindil Santa Ana.

Tabla 9.- Distribución de las encuestas Panzaleo

Panzaleo	Total	Porcentaje
La Junta Pro mejoras del Centro Parroquial de Panzaleo	4	17,39%
Barrio San José de Jacho	9	39,13%
Comité Pro mejoras del Barrio Brisas de Yambo	3	13,04%
Palama	2	8,70%
Parque central - Iglesia Central	5	21,74%
TOTAL	23	100%

Nota. Se considera los sectores más transitados de Mulliquindil Santa Ana

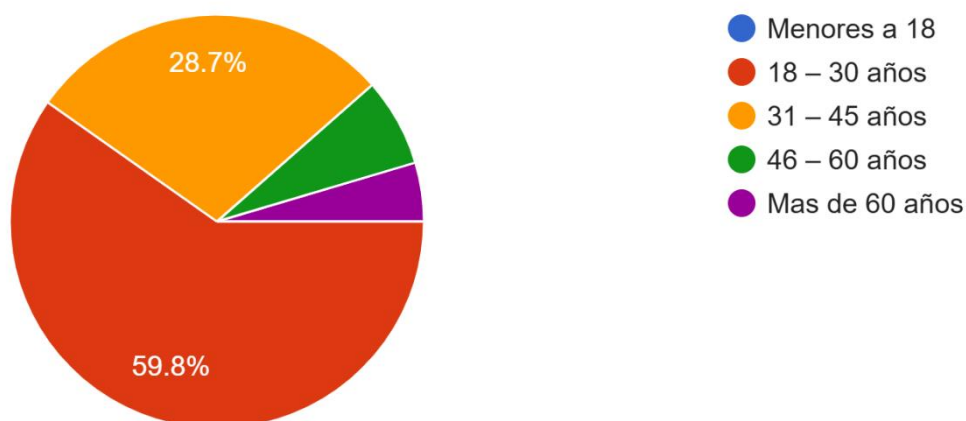
Análisis e interpretación de datos

Tabla 10.- Edad

Edad	Frecuencia	Porcentaje
Menores a 18	0	0%
18 – 30 años	229	60%
31 – 45 años	111	29%
46 – 60 años	27	7%
Mas de 60 años	15	4%
TOTAL	382	100%

Nota: Se observa que las personas que mas se encuestó es de 18 – 30 años equivaliendo al 60%

Gráfico 1.- Edad



Nota: Se puede ver que el 60% la edad oscila entre los 18 – 30 años.

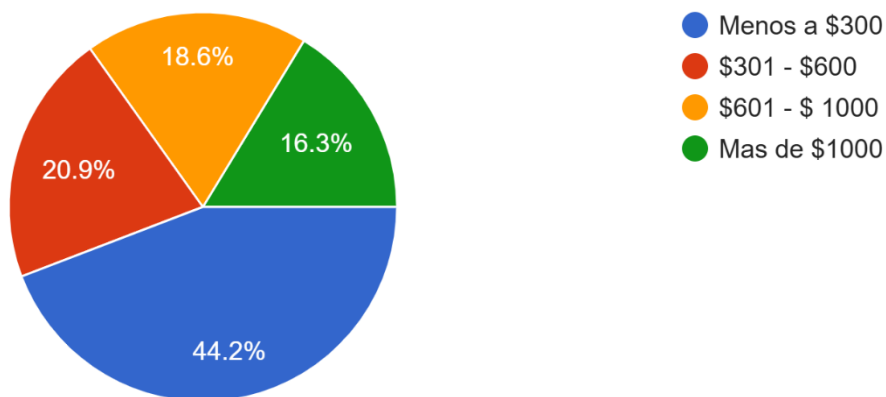
De las 382 personas encuestadas el 60% que equivale a 229 personas manifestaron que oscilan entre los 18 – 30 años; el 29% que equivale a 111 personas las cuales van de 31 – 45 años, el 7% que equivale a 27 personas las cuales van de 46 – 60 años, el 4% que equivale a 15 personas las cuales tienen más de 60 años.

Tabla 11.- Nivel de ingresos

Nivel de ingresos	Frecuencia	Porcentaje
Menos a \$300	168	44%
\$301 - \$600	80	21%
\$601 - \$ 1000	73	19%
Mas de \$1000	61	16%
TOTAL	382	100%

Nota: Ingresos que posee las personas en Salcedo.

Gráfico 2.- Nivel de ingresos



Nota: Datos obtenido de la encuesta sobre la implementación de una clínica odontológica

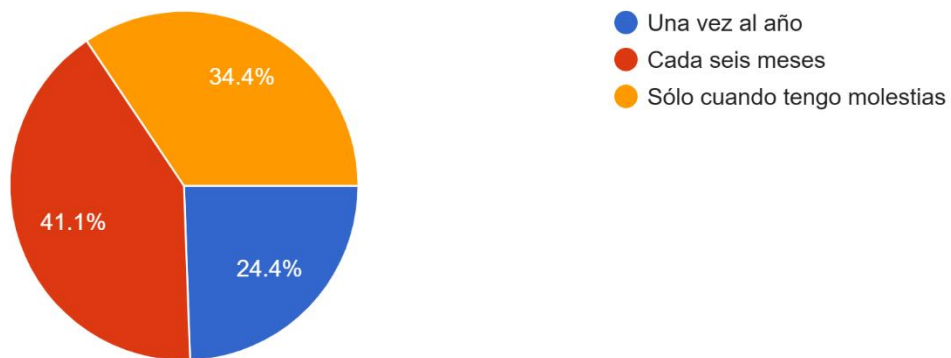
Del 100% de las personas encuestadas el 44% que equivale a 168 personas manifestaron que perciben menor de \$300; el 21% que equivale a 80 personas las cuales tienen ingresos de \$301 - \$600, el 7% que equivale a 27 personas las cuales van de 46 – 60 años, el 4% que equivale a 15 personas las cuales tienen más de 60 años.

Tabla 12.- ¿Con qué frecuencia accedes a servicios odontológicos?

Acceso	Frecuencia	Porcentaje
Una vez al año	92	24%
Cada seis meses	157	41%
Sólo cuando tengo molestias	133	35%
TOTAL	382	100%

Nota: Se puede observar los resultados.

Gráfico 3.- ¿Con qué frecuencia accedes a servicios odontológicos?



Nota: Datos obtenido de la encuesta sobre la implementación de una clínica odontológica

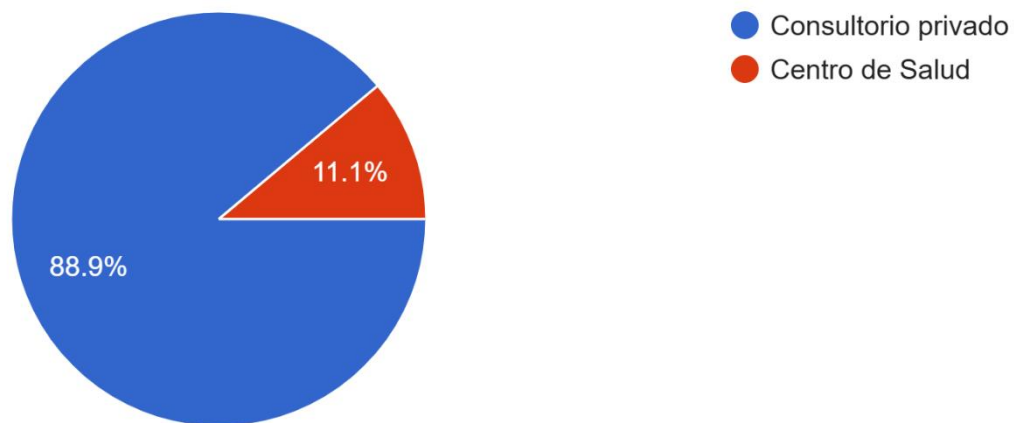
De las personas que se encuestaron el 24% que equivale a 92 personas manifestaron que asisten una vez al año al odontólogo; el 41% que equivale a 157 personas las cuales acuden cada 6 meses al odontólogo; el 35% que equivale a 133 personas las cuales mencionan que acuden al odontólogo solo cuando tiene molestia.

Tabla 13.- ¿Dónde suelo atenderme actualmente?

Atención	Frecuencia	Porcentaje
Consultorio privado	340	89%
Centro de Salud	42	11%
TOTAL	382	100%

Nota: Se puede observar los resultados que se realizaron en la encuesta.

Gráfico 4. ¿Dónde suelo atenderme actualmente?



Nota: Datos obtenido de la encuesta sobre la implementación de una clínica odontológica

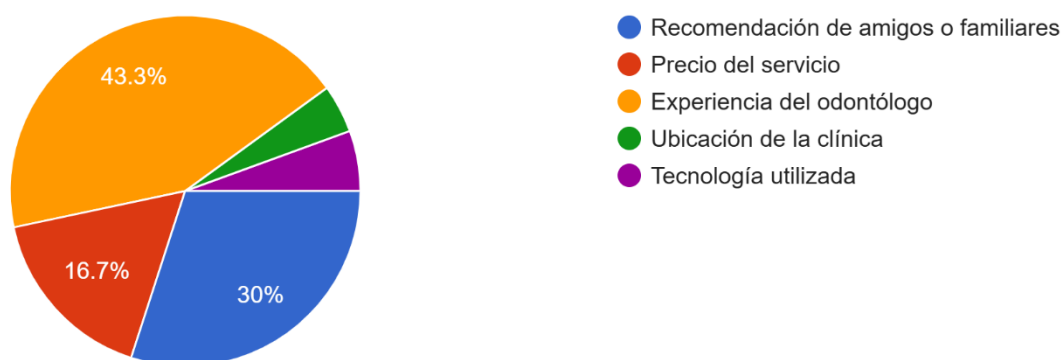
Del 100% de las personas encuestadas el 89% que equivale a 340 personas manifestaron que reciben atención odontológica en un consultorio privado; el 11% que equivale a 42 personas las cuales nos comentaban que acudían a un centro de salud para la atención odontológica.

Tabla 14.- ¿Qué factores influyen más en tu decisión de acudir a una clínica odontológica?

Factores	Frecuencia	Porcentaje
Recomendación de amigos o familiares	115	30%
Precio del servicio	69	18%
Experiencia del odontólogo	164	43%
Ubicación de la clínica	15	4%
Tecnología utilizada	19	5%
TOTAL	382	100%

Nota: Se puede observar los resultados que se realizaron en la encuesta.

Gráfico 5.- ¿Qué factores influyen más en tu decisión de acudir a una clínica odontológica?



Nota: Datos obtenido de la encuesta sobre la implementación de una clínica odontológica

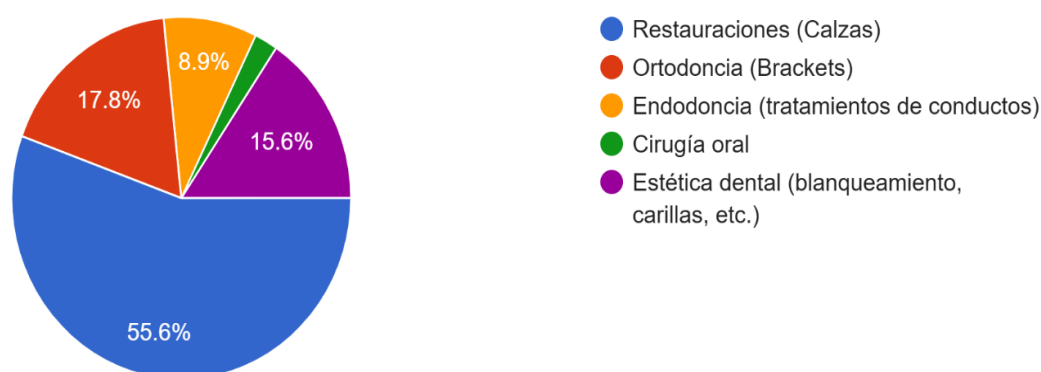
Las personas que se encuesta es decir de las 382 el 30% que equivale a 115 personas manifestaron lo que mas influye en la decisión para acudir al odontólogo es la recomendación de amigos o familiares; el 18% que equivale a 69 personas las cuales el factor que influye en la decisión para acudir al odontólogo es el precio del servicio; el 43% que equivale a 164 personas las cuales mencionan que el factor que influye en la decisión para acudir al odontólogo es la experiencia con el odontólogo; el 4% que equivale a 15 personas manifestaron que el factor que influye en la decisión para acudir al odontólogo es la ubicación de la clínica; el 5% que equivale a 19 personas manifestaron que el factor que influye en la decisión para acudir al odontólogo es la tecnología utilizada.

Tabla 15.- ¿Qué tipo de servicios odontológicos consideras más necesarios o importantes para su atención?

Servicio Odontológicos Importantes	Frecuencia	Porcentaje
Restauraciones (Calzas)	214	56%
Ortodoncia (Brackets)	69	18%
Endodoncia (tratamientos de conductos)	34	9%
Cirugía oral	8	2%
Estética dental (blanqueamiento, carillas, etc.)	57	15%
TOTAL	382	100%

Nota: Se puede observar los resultados que se realizaron en la encuesta.

Gráfico 6.- ¿Qué tipo de servicios odontológicos consideras más necesarios o importantes para su atención?



Nota: Datos obtenido de la encuesta sobre la implementación de una clínica odontológica

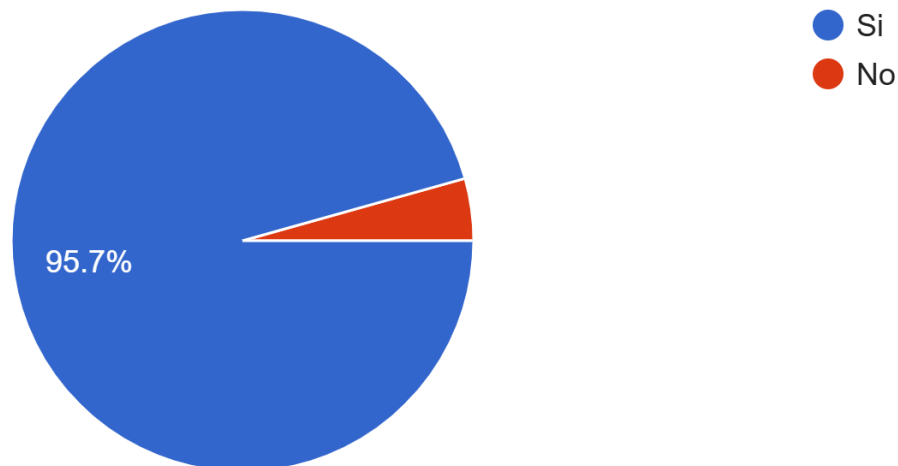
Dentro de las encuestas realizadas a las 382 personas el 56% que equivale a 214 personas manifestaron que el servicio odontológico más importante es Restauraciones (Calzas); el 18% que equivale a 69 personas las cuales mencionan que el servicio odontológico más importante es Ortodoncia (Brackets); el 9% que equivale a 34 personas las cuales mencionan que el servicio odontológico más importante es Endodoncia (Tratamiento de Conducto); el 2% que equivale a 8 personas manifestaron que el servicio odontológico más importante es Cirugía Oral; el 15% que equivale a 57 personas manifestaron que el servicio odontológico más importante es Estética dental (blanqueamiento, carillas).

Tabla 16.- Estaría dispuesto a atenderse en una nueva clínica odontológica con tecnología moderna, precios accesibles y planes de financiamiento.

Dispuesto	Frecuencia	Porcentaje
Si	367	96%
No	15	4%
TOTAL	382	100%

Nota: Se puede observar los resultados que se realizaron en la encuesta.

Gráfico 7.- Estaría dispuesto a atenderse en una nueva clínica odontológica con tecnología moderna, precios accesibles y planes de financiamiento.



Nota: Datos obtenido de la encuesta sobre la implementación de una clínica odontológica.

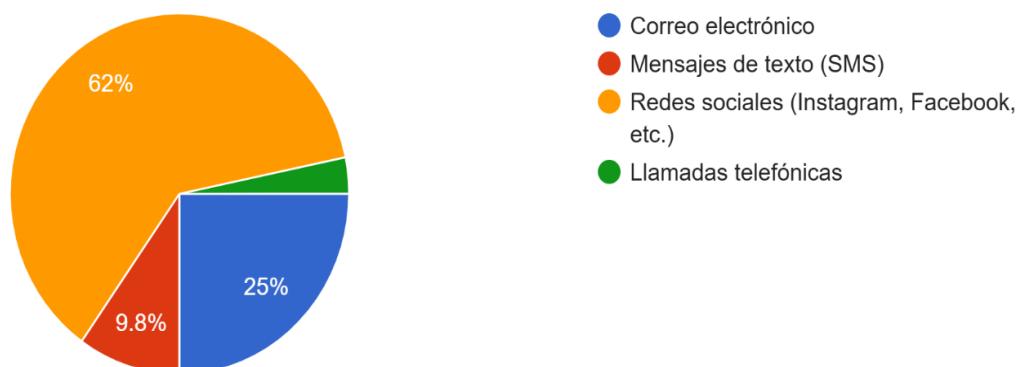
A las personas que se les encuestó es decir 382, el 96% que equivale a 367 personas manifestaron que si estarían dispuestos a atenderse en una clínica odontológica con tecnología moderna, precios accesibles y planes de financiamiento; el 4% que equivale a 15 personas las cuales mencionan que no estarían dispuestos a atenderse en una clínica odontológica con tecnología moderna, precios accesibles y planes de financiamiento.

Tabla 17.- ¿Cómo prefieres que te lleguen las promociones o información de una clínica odontológica?

Promociones	Frecuencia	Porcentaje
Correo electrónico	96	25%
Mensajes de texto (SMS)	38	10%
Redes sociales (Instagram, Facebook, etc.)	237	62%
Llamadas telefónicas	11	3%
TOTAL	382	100%

Nota: Se puede observar los resultados que se realizaron en la encuesta.

Gráfico 8.- ¿Cómo prefieres que te lleguen las promociones o información de una clínica odontológica?



Nota: Datos obtenido de la encuesta sobre la implementación de una clínica odontológica.

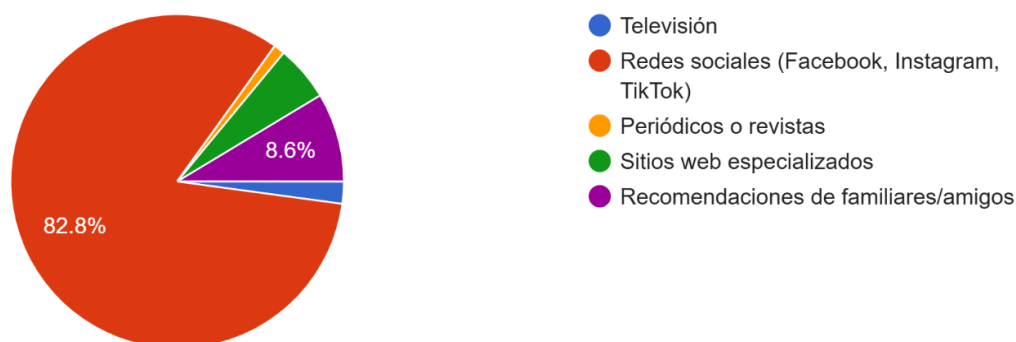
Del 100% de las encuestas realizadas, el 25% que equivale a 96 personas manifestaron que prefieren que les llegue promociones de la clínica por medio de correo electrónico; el 10% que equivale a 38 personas las cuales mencionan que prefieren que les llegue promociones de la clínica por medio de mensaje de texto; el 62% que equivale a 237 personas las cuales mencionan que prefieren que les llegue promociones de la clínica por medio de redes sociales (Instagram, Facebook, etc.); el 3% que equivale a 11 personas manifestaron que prefieren que les llegue promociones de la clínica por medio de llamadas telefónicas.

Tabla 18.- ¿Qué medios de comunicación utilizas con mayor frecuencia para informarte sobre servicios de salud?

Información	Frecuencia	Porcentaje
Televisión	8	2%
Redes sociales (Facebook, Instagram, TikTok)	317	83%
Periódicos o revistas	4	1%
Sitios web especializados	19	5%
Recomendaciones de familiares/amigos	34	9%
TOTAL	382	100%

Nota: Se puede observar los resultados que se realizaron en la encuesta.

Gráfico 9.- ¿Qué medios de comunicación utilizas con mayor frecuencia para informarte sobre servicios de salud?



Nota: Datos obtenidos de la encuesta sobre la implementación de una clínica odontológica.

Se realizó la encuesta a 382 personas y los resultados dicen que el 2% que equivale a 8 personas manifestaron que el medio de comunicación que más usan para información es la Televisión; el 83% que equivale a 317 personas las cuales mencionan que el medio de comunicación que más usan para información es Redes Sociales (Facebook, Instagram); el 1% que equivale a 4 personas las cuales mencionan que el medio de comunicación que más usan para información es Periódicos o Revistas; el 5% que equivale a 19 personas manifestaron que el medio de comunicación que más usan para información es Sitios web especializados el 9% que equivale a 34 personas manifestaron que el medio de comunicación que más usan para información es Recomendación de familiares o amigos.

Definición del Servicio

Servicio Odontológico Diagnostico y Limpieza

Nos enfocamos en el estado de salud bucal del paciente, esto es que el odontólogo de turno realizará un diagnostico completo de toda la boca y de todo lo que le rodea con el fin de poder buscar caries, alguna infección, enfermedad periodontal. De igual forma se observa la radiografía la cual se la envía a realizar antes de tener la cita para así tener una visión mas clara de alguna enfermedad bucal.

La limpieza dental se la realiza en la primera cita y es un procedimiento que tiene como objetivo la eliminación de placa bacteriana.

Características:

- Equipo diagnóstico: el cual contiene instrumental como: Espejo, Explorador dental, Pinza, Cucharilla
- Guantes: Quirúrgicos que pueden ser de látex, nitrilo o vinilo.
- Cavitron: Nos sirve para realizar una limpieza más profunda remoción de cálculos.
- Turbina: Nos sirve para la Profilaxis
- Historia Clínica: Nos ayuda a anotar todo lo que pudo observar el doctor en referencia a Caries o alguna otra enfermedad dental.

Ortodoncia:

Especialidad que nos ayuda a la corrección de los problemas de alineación y maloclusión (la mordida incorrecta), también nos ayuda a mejorar la estética dental. Gracias a la Ortodoncia se puede realizar una mejor higiene de la boca, con esto, reducimos los riesgos de tener enfermedades dentales.

Características:

- Kit diagnóstico: Espejo, Explorador, Pinza
- Brackets: Depende el caso puede ser metálicos convencionales o metálicos Autoligado en caso de pacientes de más de 14 años.
- Ortopedia: es para niños puede ser Myobrace o algún aparato ortopédico.
- Ligas: para uso dentro del tratamiento.

- **Elásticos:** son para el tratamiento, pero en Brackets metálicos convencionales.
- **Arcos y Alambres:** Son esenciales para el tratamiento por que ayudan a aplicar fuerza para mover piezas dentales.

Endodoncia:

Se la conoce también como tratamiento de conducto, el fin de esta especialidad es la de tratar una pieza dental la cual se ve afectada por una caries la cual llegó al nervio dental; el especialista elimina toda la pulpa dañada, limpia los conductos y los rellena con medicamento.

Características:

- **Limas:** Con estas limas nos ayudan a limpiar la pulpa afectada y a dar forma a los conductos, se las encuentra en diferentes tamaños.
- **Fresas:** Se accede al conducto de la pieza afectada, existen de diferentes tamaños y se usa depende el caso.
- **Medicamento interradicular:** Se usa en el procedimiento evitando las molestias.
- **Sistema de irrigación:** Se usa para limpiar los conductos y así desinfectar, se usa hipoclorito de sodio al 5%.
- **Micromotor:** Es importante ya que con esto nos ayuda a poder medir los conductos para su futuro sellado.

Cirugía Oral:

Nos ayuda en la extracción de Terceros Molares (Muelas del juicio), o alguna pieza dental afectada o fracturada. Este procedimiento se lo debe realizar por un especialista.

Características:

- **Instrumental:** Se usa, bisturí, Elevadores, Pinzas quirúrgicas, Pinzas Hemostáticas, Suturas, Tijeras quirúrgicas,
- **Succión Portátil:** Es vital para ocasiones las cuales la succión principal falla.

Estética Dental: Se refiere a todo lo que tiene que ver con blanqueamientos, carillas, etc.

Características:

- **Blanqueador dental:** Depende que tipo necesite el paciente.
- **Carillas:** Puede ser de resina o de otro material.

Restauraciones: Importante por que es para poder calzar la muela afectada por la caries, existen caries activas e inactivas.

Características:

- **Kit de Diagnóstico:** el cual contiene instrumental como: Espejo, Explorador dental, Pinza, Cucharilla
- **Insumos dentales:** Ácido, Bonding, Resina fluida o compuesta, Aplicadores.
- **Equipo:** Sillón dental, Compresor, Cavitron.

Demanda Insatisfecha

Para poder calcular la demanda insatisfecha, nos basamos en la siguiente pregunta de la encuesta: **Estaría dispuesto a atenderse en una nueva clínica odontológica con tecnología moderna, precios accesibles y planes de financiamiento** La pregunta escogida nos ayudará a identificar las personas que van a querer la atención odontológica en una nueva clínica.

Los resultados que se obtuvieron revelan que el 18% de las personas encuestadas están interesados en atenderse en una nueva clínica odontológica con tecnología moderna, precios accesibles y planes de tratamiento. La población que hemos considerado para el plan de negocios es de 67.492 personas.

Tabla 19.- Demanda Insatisfecha

Demanda insatisfecha		
Población	Porcentaje	Población Aceptación
67492	96%	64792

Nota: Resultados.

Tabla 20.- Proyección de la demanda

Proyeccion demanda		
Años	Población	Porcentaje
2025	64792	3,5%
2026	67060	

2027	69407	
2028	71836	
2029	74351	
2030	76953	

Nota: Tasa de crecimiento poblacional según INEC 2022

Análisis de Precios

Nos ayuda a calcular el valor exacto de algún producto o servicio. Debemos tomar en consideración varios factores como, por ejemplo: costos de producción, competencia, condiciones del mercado. Según Gómez J. (2022): “Es el proceso que utilizan las empresas para evaluar varios factores, como los costos de producción, la competencia y la demanda del mercado, con el fin de establecer precios que maximicen su rentabilidad sin perder competitividad.” Un buen análisis de precios ayuda a una mejor toma de decisiones, mejorar sus márgenes de ganancias y lo importante la estabilidad y posicionamiento de la marca.

Precios Actuales

Se ha realizado un sondeo el cual nos ha permitido obtener precios de los servicios en la ciudad de Salcedo, así obtuvimos los siguientes resultados:

Tabla 21.- Precios Actuales

Servicio	Valor promedio (USD)
Restauraciones (Calzas)	\$25,00
Ortodoncia (Brackets)	\$1.000,00
Endodoncia (Tratamiento de Conducto)	\$250,00
Cirugía Oral	\$300,00
Estética Dental (Blanqueamiento, Carillas, etc.)	\$140,00

Nota. Resultados

En la tabla que acabamos de realizar se puede observar los precios de los servicios que se ofrece en la ciudad de Salcedo. Gracias a estos precios, podremos determinar nuestros precios por cada servicio que vamos a brindar.

Precios Proyectados

Para lograr una proyección correcta de los precios se ha utilizado los datos de la página del Fondo Monetario Internacional ((FMI), 2024)

Tabla 22.- Precios Proyectados

Año	P. S. Restauraciones (Calzas)	P. S. Ortodoncia (Brackets)	Endodoncia (Tratamiento de Conductos)	Cirugía Oral	Estética Dental (Blanqueamiento)
2025	\$25,00	\$1.000,00	\$290,00	\$300,00	\$140,00
2026	\$25,55	\$1.022,00	\$296,38	\$306,60	\$143,08
2027	\$26,11	\$1.044,48	\$302,90	\$313,35	\$146,23
2028	\$26,68	\$1.067,46	\$309,56	\$320,24	\$149,45
2029	\$27,27	\$1.090,95	\$316,37	\$327,28	\$152,74
2030	\$27,87	\$1.114,95	\$323,33	\$334,48	\$156,10

Nota. Resultados de la proyección de precios en los diferentes servicios.

En el cuadro se puede observar la perspectiva de los precios en los 5 años, se menciona que hemos utilizado el porcentaje de inflación el cual es de 2,2%. En la tabla podemos identificar los precios de cada servicio de la Clínica Odontológica los cuales irán en aumento cada año.

Conclusiones del estudio de mercado

- Tras culminar el estudio de mercado, se puede observar en los precios que se ofrecen en los diferentes consultorios y clínicas dentales están por la media de otros lugares pero con la diferencia que los realizan odontólogos generales arriesgando la vida de los pacientes.
- Se observó que no existe mucha importancia por parte de las personas a la salud bucal por ende acudencada 6 meses a una consulta odontológica.
- Otro punto fundamental para la implementación de la clínica es que el trato sea uno bueno y en el estudio se determinó que es importante por que por eso acuden los pacientes.

- Y para culminar el estudio que se realizó es vital ya que nos ayuda con la toma de decisiones en cualquier emprendimiento como es el caso de la clínica odontológica.

ESTUDIO TÉCNICO

Un estudio técnico es muy importante por que nos hace una evaluación detallada de varios aspectos como, por ejemplo: los aspectos prácticos y operacionales. Dicho estudio abarca varias cosas las cuales son: recursos, tecnología, procesos, etc. Según González (2019): “Un estudio técnico es una evaluación exhaustiva de los recursos, tecnologías, procesos y costos necesarios para llevar a cabo un proyecto, con el objetivo de determinar su viabilidad práctica.” Este estudio es importante por que cuando uno quiere llevar a cabo un proyecto nos ayuda a medir la viabilidad.

Tamaño

Cuando hablamos del tamaño, es la capacidad que tiene el plan de inversión para realizar los servicios por tiempo definido y los que son ofrecidos en el mercado.

Para poder calcular el tamaño de un proyecto, lo que se debe realizar de manera fundamental es un estudio de mercado, el cual nos ayuda a que se pueda estimar la demanda insatisfecha, tambien los posibles consumidores. Todos los datos que se obtienen son esenciales para medir la factibilidad.

Para los inversores el tamaño del proyecto debe ser viable, debido a que tomamos en cuenta lo siguiente: tamaño del mercad, materia prima, personal, tecnología y la financiación.

Tamaño y Mercado





Tabla 23.- Proyección de la demanda.



Proyeccion demanda		
Años	Poblaación	Porcentaje
2025	64792	3,5%
2026	67060	
2027	69407	
2028	71836	
2029	74351	
2030	76953	

En función de materia prima

A continuación, detallaremos la materia prima que se usa en las Restauraciones.

Tabla 24.- Materia prima: Restauraciones

Restauraciones (Calzas)		
	Material	Imagen descriptiva
Directa	<p>Resinas: Se la conoce como resina dental compuesta o compstite, es un material sintético que se emplea principalmente para poder restaurar la estructura del diente.</p>	
	<p>Ácido Fosfórico: Nos ayuda a mejorar la adhesión de los materiales restauradores a los dientes.</p>	
	<p>Bonding: es un adhesivo que proporciona una alta fuerza de adherencia en una práctica aplicación de un único frasco.</p>	
	<p>Resina Fluida: son resinas microhíbridas de igual forma para restauraciones.</p>	

<p>Torundas dentales: Sirve para absorber saliva, controlar hemorragias o eliminar la pulpa dental.</p>	
<p>Ionómero de vidrio: Se usa para reparar dientes cariados y para otros tratamientos.</p>	

Nota. Imágenes conseguidas de google.com

Tabla 25.- Materia prima: Ortodoncia (Brackets)


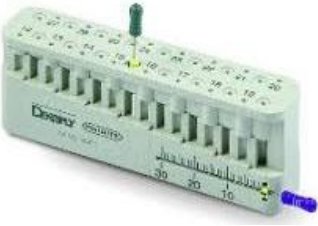
Ortodoncia (Brackets)		
	Material	Imagen descriptiva
Directa	<p>Kit Brackets Autoligado o convencional: Es de uso para cada caso que se vaya a tratar, realiza movimientos de las piezas dentales según sea el caso.</p>	
	<p>Ligas para ortodoncia: Se usa para hacer movimientos de los dientes y existen de varios colores.</p>	


<p>Arcos para Ortodoncia: Se usan para colocación en los Brackets y nos ayudan a que los dientes se alineen.</p>	
<p>Ácido Fosfórico para ortodoncia: Nos ayuda a mejorar la adhesión de los materiales restauradores a los dientes.</p>	
<p>Bonding: es un adhesivo que proporciona una alta fuerza de adherencia en una práctica aplicación de un único frasco.</p>	
<p>Lámpara de foto curado: Se usa para poder endurecer los materiales dentales.</p>	

Nota. Imágenes conseguidas de google.com. La materia indirecta es la misma que de las restauraciones.

Tabla 26.- Materia prima: Endodoncia (tratamientos de conductos)




Endodoncia (tratamientos de conductos)	
	Imagen descriptiva
Material	

	<p>Piezas de endodoncia: Se utiliza una perforadora, etc.</p>	
	<p>Dique de goma: Se utiliza para aislar la pieza a trabajar del resto de la boca.</p>	
<p>Directa</p>	<p>Limas para endodoncia: Se usan para medir los conductos de la pieza a trabajar. Estas se colocan en un tamboril</p>	
	<p>Micro motor: Nos ayuda a localizar los conductos con la medida justa.</p>	
	<p>Regla para la endodoncia: Nos ayuda a ver cuanto mide los conductos de las piezas dentales.</p>	

	<p>Sealapex: Sellador de conductos basado en hidróxido de calcio.</p>	
--	--	--

Nota. Imágenes conseguidas de google.com. La materia indirecta es la misma que de las restauraciones.

Tabla 27.- Materia prima: Cirugía Oral

Cirugía Oral		
	Material	Imagen descriptiva
Directa	<p>Anestesia dental + Carpul: Se utiliza para que el paciente no sienta dolor.</p>	
	<p>Instrumental para cirugía: Nos ayuda en el procedimiento de extracción de piezas dentales.</p>	
	<p>Succión portátil: Importante porque nos ayuda como una aspiradora de todas las secreciones del paciente.</p>	

	<p>Gasas Estériles: Nos ayuda a parar la hemorragia.</p>	
	<p>Hoja de Bisturí: sirve para realizar incisiones en tejidos duros para realizar procedimientos de cirugía oral.</p>	

Nota. Imágenes conseguidas de google.com. La materia indirecta es la misma que de las restauraciones.

Tabla 28.- Materia prima: Estética dental (blanqueamiento, carillas, etc.)

Estética dental (blanqueamiento, carillas, etc.)		
	Material	Imagen descriptiva
Directa	<p>Lámpara de blanqueamiento: Se utiliza para poder realizar el procedimiento de blanqueamiento.</p>	
	<p>Peróxido de hidrógeno: Ayuda en el proceso de blanqueamiento dental.</p>	

	<p>Blanqueamiento con férulas: Se lo realiza en casa con indicaciones del odontólogo.</p>	
	<p>Silicona de condensación: Se toma registro de la boca para enviar al laboratorio a realizarse las carillas que puede ser de zirconio.</p>	
	<p>Cubetas plásticas: Con esto se toma los modelos de estudio para las carillas.</p>	
	<p>Resina Compuesta: Es en casos cuando el paciente quiere carillas de resina.</p>	

Nota. Imágenes conseguidas de google.com. La materia indirecta es la misma que de las restauraciones.

En función de mano de obra

Para poder ejecutar todos los servicios que ofrecerá la clínica odontológica se debe tomar en cuenta a todos los colaboradores que van a intervenir para dar camino al proyecto. Para esto se tomará en cuenta a 5 personas que serán mano de obra directa e indirecta y se detallará a continuación:

- **Administrador:** Es la persona que debe estar capacitada para llevar a la clínica a buen recaudo, toma de decisiones para poder tener éxito. Es responsable de la parte contable.
- **Secretario/a:** Persona la cual dará la bienvenida a los pacientes a la clínica, hará seguimiento a pacientes, confirmará pacientes, llevará las historias clínicas y realizará cobros de cada tratamiento.
- **Asistente dental:** Será la mano derecha del odontólogo, ya sea el general o especialista. Se encargará de tomar nota de todo lo que mencione el odontólogo y de igual manera tendrá todo listo en el consultorio para la atención. Asistirá a los médicos en cada proceso que necesiten.
- **Odontólogo general:** Es quien se encargará de realizar el diagnóstico y toda la parte operatoria es decir las calzas, limpiezas.
- **Odontólogo Especialista:** Es quien estará a cargo del paciente en el tratamiento que haya escogido.

Las personas que formarán la Clínica serán aquellas que estarán capacitadas en el tema de la odontología, parte administrativa. Al odontólogo especialista deberá tener experiencia y toda la documentación en regla, el general de igual manera.

En el cantón Salcedo existen personas capacitadas para los cargos administrativos y también operativos, así daremos trabajo a personas que sean oriundas del cantón.

Tabla 29.- Descripción de puesto

Administrador General	Identificación	Identificación: Administrador/a General Número de plazas: 1 plaza Clave: 1 Ubicación: Área administrativa Ámbito de operación: Nivel estratégico
------------------------------	-----------------------	---

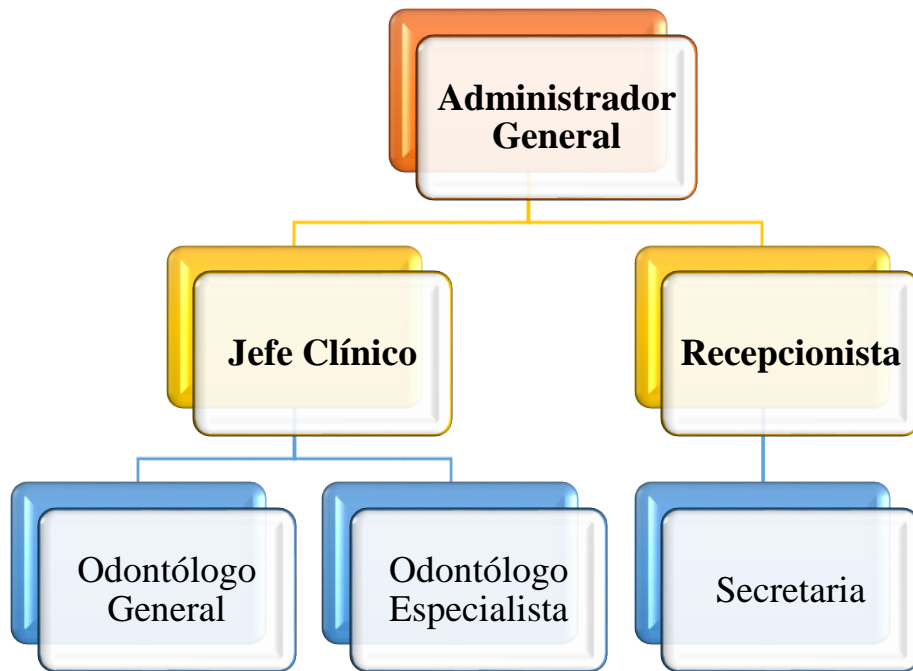
	Propósito del puesto	Manejo de la Clínica Administración de los recursos Control de calidad del servicio Firma de convenios Manejo de la contabilidad.
	Especificaciones	Conocimiento: En áreas administrativas y contables. Tiempo: 2 años Liderazgo
Caunter/secretario/a	Identificación	Identificación: Caunter / secretaria Número de plazas: 1 plaza Clave: 2 Ubicación: Área administrativa Ámbito de operación: Nivel operativo
	Propósito del puesto	Manejar de Historias Clínicas Cobros de tratamientos Confirmación de pacientes Seguimiento a pacientes
	Especificaciones	Conocimiento: En secretariado. Tiempo: 1 años
Asistente dental	Identificación	Identificación: Asistente dental Número de plazas: 1 plaza Clave: 3 Ubicación: Área operativa Ámbito de operación: Nivel operativo
	Propósito del puesto	Tomar nota del diagnóstico Asistir al odontólogo Equipamiento del consultorio Esterilización de instrumental
	Especificaciones	Conocimiento: En Odontología. Tiempo: 1 años

Odontólogo/a general	Identificación	Identificación: Odontólogo/a general Número de plazas: 2 plaza Clave: 4 Ubicación: Área operativa Ámbito de operación: Nivel operativo
	Propósito del puesto	Diagnóstico a los pacientes Realización de parte operatoria (calzas) Indicar los posibles tratamientos
	Especificaciones	Conocimiento: En odontología.
Odontólogo/a especialista	Identificación	Identificación: Odontólogo/a especialista Número de plazas: 5 plaza Clave: 5 Ubicación: Área operativa Ámbito de operación: Nivel operativo
	Propósito del puesto	Realización del tratamiento a escoger por el paciente de acuerdo a la especialidad
	Especificaciones	Conocimiento: En odontología.

Nota. Se especifica las funciones de las personas que trabajarán en la clínica.

Estructura Orgánica

Gráfico 10.- Estructura Orgánica



Nota. Diseñado por Autor.






Este organigrama nos ayuda a determinar como estará conformado la clínica, lo cual nos va a permitir una excelente administración, y así también tomar mejor las decisiones.

En función a la Tecnología

El uso de tecnología para brindar el servicio que tiene la clínica es importante por que así nos permite trabajar de mejor manera y también poder satisfacer las necesidades que tienen los pacientes. A continuación, se va a detallar la Maquinaria y Equipo:

Tabla 30.- Maquinaria y Equipo

Maquinaria y Equipo	
Material	Imagen descriptiva

<p>Indirecta</p>	<p>Kit básico: Sirve para poder hacer diagnósticos, restauraciones.</p>	
	<p>Turbina: Instrumento de alta velocidad que se utiliza para eliminar tejidos duros del diente, pulir y finalmente tallar.</p>	
	<p>Sillón odontológico: equipo médico el cual se utiliza en las clínicas para realizar tratamientos, su función es la de brindar comodidad a los pacientes.</p>	
	<p>Compresor: Nos ayuda a suministrar aire comprimido al sillón odontológico en todas las partes como por ejemplo pieza de mano, etc.</p>	
	<p>Esterilizadora: Sirve para eliminar microorganismos de los instrumentos y equipos dentales que se usó.</p>	

	<p>Lámpara de foto curado: Se usa para poder endurecer los materiales dentales.</p>	
--	--	--

Nota. Imágenes obtenidas de google.com

En el Ecuador podemos encontrar un sin número de distribuidoras dentales o también conocidas como casas dentales, las cuales, tienen todo referente a odontología, con esto nos facilita poder adquirir lo que se necesita. En el siguiente cuadro detallaremos los principales distribuidores de tecnología para la clínica:

Tabla 31.- Proveedores

Nº.	Empresa Proveedora	Lugar
1	Dental Universitario	O3-, Versalles &, San Gregorio, Quito 170129
2	DentalCorp.	Pérez Guerrero Oe324 y Versalles
3	Dental Ayala	San Gregorio y Versalles, frente al centro comercial Quitus. Quito – Ecuador
4	Quality Dental	Quito Av. Pérez Guerrero OE 3-75 y Versalles.

Nota. Resultados de la investigación

En función del financiamiento

Para el financiamiento de la clínica se tendrá un capital familiar.

Tabla 32.- Tamaño propuesto

Tamaño Propuesto		
Por pacientes		
Año	Participación en el mercado	Oferta estimada
2025	0,50%	324
2026	0,60%	402
2027	0,70%	486

2028	0,80%	575
2029	0,90%	669
2030	1,00%	770

Nota. Elaborado por Autor.

INTERPRETACIÓN

En el siguiente cuadro podemos observar que la participación en el mercado va a empezar con un 0.5% en el año uno y luego se incrementaría 1% por año para así poder tener un número estimado de personas que se van a atender de acuerdo a la capacidad de las instalaciones.

Tabla 33.- Plan de Producción

Tamaño Propuesto			
Mensual			
Año	Participación en el mercado	Oferta estimada	Plan de Producción
2025	0,50%	324	27
2026	0,60%	402	34
2027	0,70%	486	40
2028	0,80%	575	48
2029	0,90%	669	56
2030	1,00%	770	64

Nota. Información obtenida del cuadro anterior

INTERPRETACIÓN

Observamos la cantidad de pacientes que se atenderá de manera anual y también de manera mensual, todo esto con la capacidad que va a implementar la clínica odontológica.

Tabla 34.- Plan de Producción detallado

Clínica Odontológica		
Capacidad de Atención Odontológica		
Atención Pct	Por Semana	Por Mes
Num. Consult		
Consultorio A	4	28
Consultorio B	3	

Total	7
--------------	----------

Nota. Información obtenida del trabajo de investigación

Localización

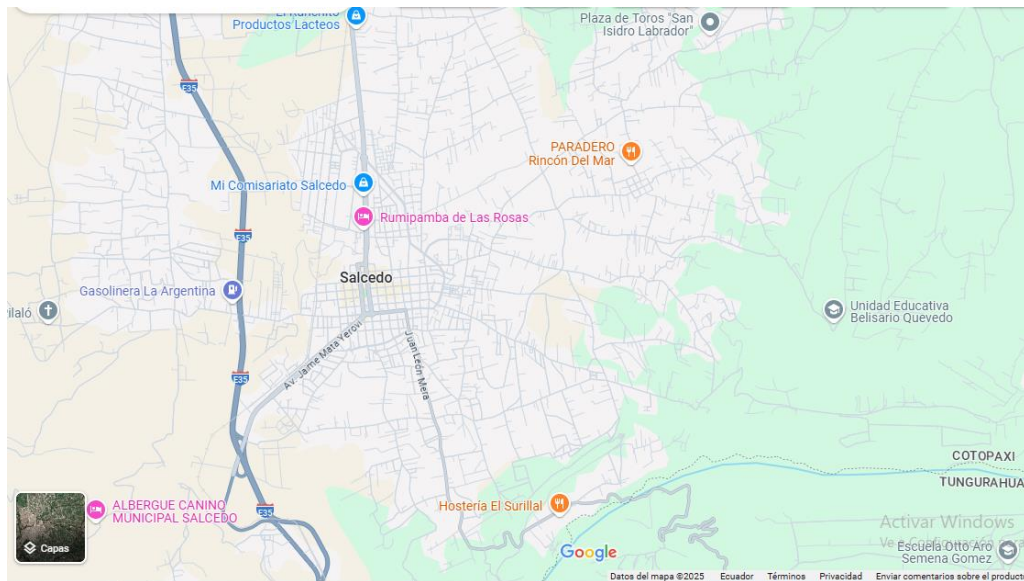
Macro localización

La ubicación de la Clínica Dental es en Ecuador, Región Sierra, provincia de Cotopaxi, Cantón Salcedo considerando los siguientes factores:

- Acceso a servicios básicos
- Costos moderados de arriendo
- Movilidad en el tema de transporte
- Falta de especialidades odontológicas

Macro localización

Gráfico 11.- Macro localización



Nota: Localización macro para la implementación de la Clínica Odontológica

Micro localización

Nos ayuda a poder determinar la ubicación adecuada para el proyecto que se va a realizar. Este análisis nos va a anticipar varios problemas que se puedan presentar y optimizar los recursos de la empresa, así generar mas rentabilidad.

A continuación, se realizará un análisis micro localización con ponderaciones de 1 a 10, tomando en cuenta factores más sobresaliente, se considera el método cualitativo por puntos:

Valoración que usa escala del 1 al 10.

Seleccionando la mejor alternativa.

Determinando variables de impacto

Variable s	Peso	SAN MIGUEL		ANTONIO JOSÉ HOLGUÍN		CUSUBA MBA		MULALILLO		MULLIQUINDIL		PANSALEO	
		Asignado	Calif	Pond	Calif	Pond	Calif	Pond	Calif	Pond	Calif	Pond	Calif
Proximidad a compras de insumos médicos	27	8	2,16	2	0,54	2	0,54	5	1,35	3	0,81	2	0,54
Competencia Local	25	7	1,75	6	1,5	4	1	5	1,25	5	1,25	2	0,5
Costos Operativos	20	6	1,2	5	1	4	0,8	4	0,8	5	1	5	1
Acceso a servicios básicos	15	8	1,2	3	0,45	3	0,45	4	0,6	6	0,9	4	0,6
Permisos de funcionamiento	13	8	1,04	6	0,78	5	0,65	5	0,65	6	0,78	6	0,7
TOTAL	100	37	7,35	22	4,27	18	3,44	23	4,65	25	4,74	19	3,34

Tabla 35.- Ponderación parroquias Latacunga

Nota. Resultados ponderados.

Una vez concluido el análisis del cuadro anterior, se pudo determinar que la ponderación mayor está considerada como la mejor opción para poder colocar la Clínica Odontológica, es decir, ha ganado en la parroquia San Miguel; cuyo sector será en las calles 24 de mayo y Bolívar, del cantón Salcedo.

El sector escogido de la parroquia, es un sector estratégico por que cuenta con entidades financieras cerca, el municipio de igual manera y de unidades educativas de renombre en la ciudad. Esta zona es una de las cuales los costos operativos como son el alquiler y servicios públicos aún no están en un alza y son muy competitivos en la zona.

En el lugar también pueden encontrar el transporte público el cual los puede llevar a los puntos que la población la necesite. La edificación es nueva por ende todos los permisos de funcionamiento se los podrá sacar de manera segura.

En el siguiente resumen se dará a conocer donde estará ubicada la clínica:

PAÍS: ECUADOR

REGIÓN: SIERRA CENTRO

PROVINCIA: COTOPAXI

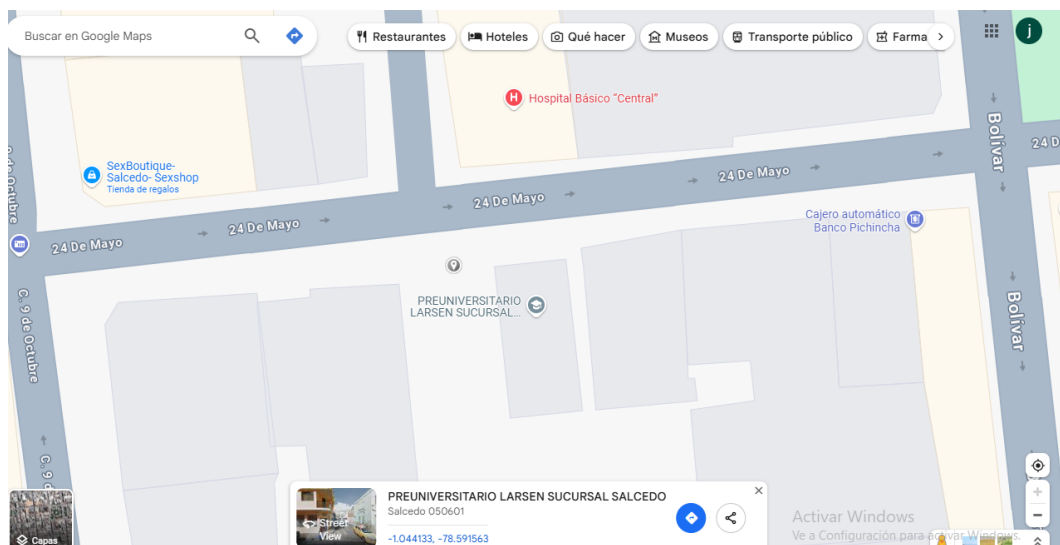
CANTÓN: SALCEDO

PARROQUIA: SAN MIGUEL

DIRECCIÓN: CALLE 24 DE MAYO Y CALLE BOLÍVAR A POCOS PASOS DE LOS CAJEROS DEL BANCO DEL PICHINCHA.

Mapa de Micro localización del emprendimiento.

Gráfico 12.- Micro localización



Nota. Captura obtenida de Google maps.

Propuesta Administrativa

Razón Social

La clínica se llevará el nombre de. “Dental Smiles Designe”.

Logo empresarial

Gráfico 13.- Logo empresarial



Nota. Logo realizado en aplicación de internet.

Slogan

El eslogan escogido es el indicado para una clínica odontológica, a continuación, se presenta el slogan:

“Odontología con corazón, sonrisas con calidad.”

Misión

La clínica contará con la siguiente misión:

Ofrecer atención odontológica de calidad, con personal calificado enfocándose en una atención personalizada utilizando tecnología moderna, tratamientos innovadores los cuales mejorarán la salud bucal para así satisfacer las necesidades del paciente de Salcedo.

Visión

La clínica contará con la siguiente visión:

Ser la clínica de referencia de la ciudad de Salcedo, reconocida por ofrecer atención integral de buena calidad con el uso de tecnología avanzada, con un conjunto de profesionales capacitados para brindar una atención bucal adecuada a nuestros pacientes. Anhelamos expandir nuestros servicios, los cuales sirvan a la comunidad para tener prevención y bienestar bucal, para así consolidarnos como un modelo de excelencia en odontología en el centro del país

Valores Corporativos

Los principios que guiarán nuestra empresa serán:

Confianza: Fortaleciendo los lazos del paciente con el especialista en términos de confianza, siempre informando de manera clara y honesta todos los procedimientos a realizar.

Compromiso: Brindar una atención de calidad al paciente, cuidando siempre el bienestar de la persona para que tenga la mejor experiencia de su vida.

Honestidad: Trabajar siempre diciendo la verdad al paciente de cada tratamiento que se le realizará, de igual manera hacer de manera correcta todos los tratamientos.

Responsabilidad: Actuar siempre de manera ética con el/la paciente/a, es decir, priorizando el bienestar del paciente, también todo proceso odontológico cumplir hasta el final.

Solidaridad: Apoyar siempre a los empleados ya sea desde el de limpieza hasta el que dirige el negocio, promoviendo la igualdad y el desarrollo. Siempre participar en actividades que beneficien a todos con la sociedad.

Políticas

Políticas de Calidad: Las personas que están en el área operativa siempre deben estar seguros que todos los procesos odontológicos lleven los más altos estándares de calidad.

Políticas de Agendamiento: La persona encargada de la confirmación de citas deberá realizarlas por medio del uso del celular enviando mensajes a WhatsApp y con llamada telefónica.

Políticas de Cancelación: Se puede realizar la cancelación con al menos 24 horas y en caso que se dé la persona encargada podrá reagendar la cita para otra fecha disponible.

Políticas de Confidencialidad: Toda la información de los pacientes será de forma confidencial, de acuerdo a leyes de privacidad de datos.

Política de Consentimiento Informado: Se le hará conocer al paciente los beneficios, riesgos, costos y al final deberá tener una firma que autorice la ejecución del tratamiento.

Política de Salud y Seguridad Laboral: Se debe considerar importante que la clínica asegure a todos sus trabajadores, así cumpliría con los entes de control.

Ingeniería

Procesos Productivos

Son fundamentales para la creación de bienes o servicios, por que abarca todos los procesos o actividades que: la adquisición de materias primas hasta el servicio o producto final. Según Gómez & Ramírez, (2020):

Los procesos productivos son un conjunto de actividades y operaciones organizadas de manera sistemática que buscan transformar insumos en productos finales mediante el uso eficiente de recursos. Estos procesos son fundamentales para poder optimizar: la productividad, mejorar la calidad y reducir los costos operativos en las empresas, especialmente en sectores manufactureros y de servicios.

Hoy en día los procesos productivos son importantes porque son el corazón que tienen todas las empresas, por que permite transformar toda la materia prima en servicios o productos y así optimizando procesos.

SECRETARIO/A

La persona que esta en el área recepción se encargará de atender a los pacientes es decir dar la bienvenida asegurándose que se sientan cómodos; Lo siguiente es el agendamiento de citas las cuales deberá organizar el calendario de los odontólogos generales y especialistas, de igual manera mantendrá todos los datos de los pacientes actualizados, así podrá realizar cobros de los tratamientos.

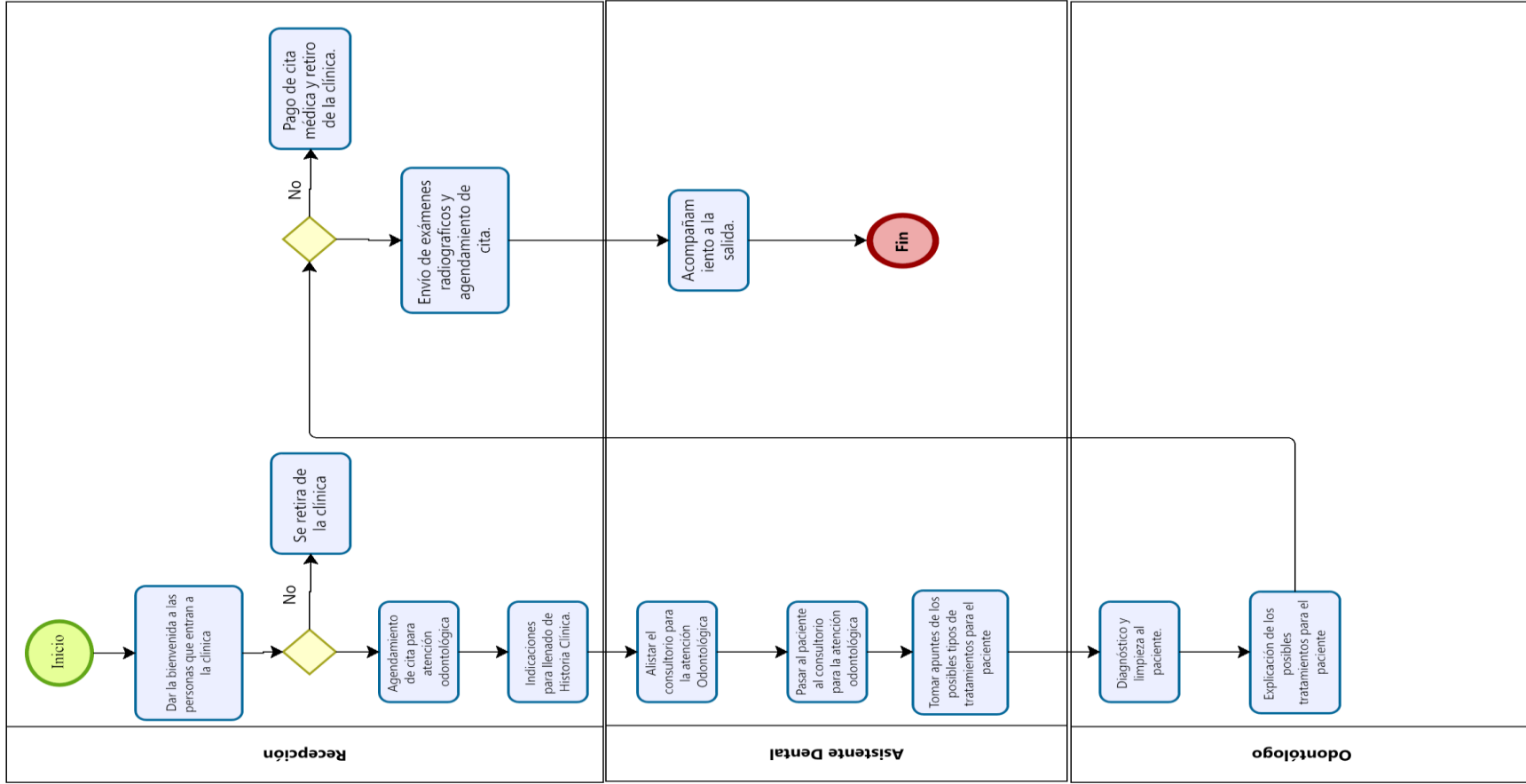
ASISTENTE DENTAL

Es una de las personas importantes en la clínica por que primero es el que se encarga de tener todos los instrumentos e implementos en el consultorio, luego debe tener en la historia clínica todo lo concerniente al diagnóstico; además es quien asiste al odontólogo general y especialista en sus procedimientos.

ODONTOLOGO GENERAL Y ESPECIALISTA

Es la persona encargada de dar la explicación al paciente sobre los posibles tratamientos a seguir del paciente, de igual manera, es el encargado de enviar los pedidos que se debe realizar el paciente ya sea tomografía, exámenes médicos, etc. Para finalizar es quien realiza controles a los pacientes luego de concluir los tratamientos.

Tabla 35.- Flujograma de procesos productivos



Nota. Realizado por Autor

Distribución de la planta

Es importante que se pueda distribuir de una manera correcta los espacios en las instalaciones que se tiene.

Una correcta distribución de los espacios nos ayuda a que las instalaciones sean las adecuadas, confortables para los pacientes y así poder tener los permisos de manera rápida.

Gráfico 14.- Distribución de la Planta.



Nota: Referencia de consultorio.

Requerimientos del Proyecto

Después de haber definido el lugar en donde funcionará la clínica odontológica, también de tener ya un diseño de las instalaciones, procederemos a establecer los costos de la Ejecución del proyecto:

Tabla 36.- Infraestructura de la Clínica.

INFRAESTRUCTURA			
Descripción	Área	Valor Mensual (\$)	Valor Anual (\$)
Área 1			
Clínica Ondotológica Pago Arriendo	100mts cuadrados	\$ 500,00	\$ 6.000,00
TOTAL		\$ 500,00	\$ 6.000,00

Las instalaciones de la clínica contarán con un área total de 100 metros cuadrados distribuidos entre consultorios, instalaciones administrativas, área social, baños.

Tabla 37.- Requerimientos del proyecto: Maquinaria y equipo

Maquinaria y equipo			
Descripción	Cantidad	Valor unitario/ (USD)	Valor total/(USD)
Área operativa			
Sillon Dental + Compresor + cavitron	4	\$3.750,00	\$ 15.000,00
Esterilizadora	2	\$3.000,00	\$ 6.000,00
Turbina	4	\$ 185,00	\$ 740,00
Kit diagnóstico	30	\$ 14,00	\$ 420,00
Subtotal área operativa			\$ 22.160,00
Área administrativa			
Equipo de computo	2	\$ 300,00	\$ 600,00
Subtotal área operativa			\$ 600,00
TOTAL			\$ 22.760,00

Nota. Muestra los valores de los requerimientos.

Tabla 38.- Requerimientos del proyecto: Muebles y enseres.

Muebles y Enseres			
Descripción	Cantidad	Valor Unitario (\$)	Valor Total (\$)
Área Administrativa			
Escritorios	2	\$ 100,00	\$ 200,00
Sillas para escritorio	2	\$ 65,00	\$ 130,00
Archivadores	2	\$ 90,00	\$ 180,00
Sofá	2	\$ 200,00	\$ 400,00
Basureros	3	\$ 5,00	\$ 15,00
Rodapié	3	\$ 3,00	\$ 9,00
Sub total área administrativa			\$ 934,00
Área Operativa			
Basureros	2	\$ 5,00	\$ 10,00
Rodapiés	1	\$ 5,00	\$ 5,00
Sub total área operativa			\$ 15,00
TOTAL			\$ 949,00

Tabla 39.- Requerimientos del proyecto: Suministros y materiales de limpieza.

Suministros y materiales de limpieza			
Descripción	Cantidad	Valor Unitario (\$)	Valor Total (\$)
Área Administrativa			
Palas	2	\$ 2,00	\$ 4,00
Escobas	2	\$ 2,00	\$ 4,00
Trapos de limpieza	10	\$ 2,50	\$ 25,00
Limpiador de vidrios	2	\$ 4,00	\$ 8,00
Desinfectante para baños	2	\$ 8,00	\$ 16,00
Pinoclin para pisos	2	\$ 10,00	\$ 20,00
Trapeador con carrito	2	\$ 40,00	\$ 80,00
TOTAL			\$ 157,00

Tabla 40.- Requerimientos del proyecto: Mano de obra directa.

Mano de obra directa			
Detalle	Cantidad	Sueldo mensual	Valor Total (\$)
Odontólogo General	1	\$ 588,88	\$ 7.066,56
TOTAL			\$ 7.066,56

Nota. Valores promedio puede variar según comisiones o tratamientos de los médicos

Tabla 41.- Requerimientos del proyecto: Mano de obra indirecta.

Mano de obra indirecta			
Detalle	Cantidad	Sueldo mensual	Valor Anual Total (\$)
Asistente dental	1	\$ 490,48	\$ 5.885,76
TOTAL			\$ 5.885,76

Nota. Valores calculados en rol de pagos que se encuentran en anexos.

Tabla 42.- Requerimientos del proyecto: Materia prima indirecta.

Materia prima indirecta			
Detalle	Cantidad	Precio unitario	Valor Total (\$)
Kit Básico	20	\$ 10,00	\$ 200,00
Turbina	3	\$ 200,00	\$ 600,00
Sillon odontológico	3	\$ 2.500,00	\$ 7.500,00
Compresor	3	\$ 200,00	\$ 600,00
Esterilizadora	2	\$ 120,00	\$ 240,00
Lámpara de fotocurado	3	\$ 80,00	\$ 240,00
TOTAL			\$ 9.380,00

Nota. Valores consultados en casas comerciales de odontología.

Tabla 43.- Requerimientos del proyecto: Gastos Administrativos.

Gastos Administrativos			
Detalle	Cantidad	Sueldo mensual	Valor Total (\$)
Administrador General	1	\$ 784,77	\$ 9.417,20
Caunter	1	\$ 490,48	\$ 5.885,75
TOTAL			\$ 15.302,95

Nota. Valores calculados en el rol de pagos.

Tabla 44.- Requerimientos del proyecto: Servicios Básicos.

SERVICIOS BÁSICOS					
Detalle	Unidad	Cantidad	Costo Unitario(\$)	Costo Mensual (\$)	Costo Anual (\$)
Energía Eléctrica (Luz)	Kw	350	\$ 0,08	\$ 28,35	\$ 340,20
Agua potable	m3	250	\$ -	\$ 10,00	\$ 120,00
Teléfono convencional	Min	1000	\$ 0,02	\$ 15,00	\$ 180,00
Internet	Gb	300		\$ 25,00	\$ 300,00
TOTAL					\$ 940,20

Nota. Valores calculados según los pagos que se hace en las entidades públicas.

Tabla 45.- Requerimientos del proyecto: Gastos Diferidos.

Gastos Diferidos (constitución)	
Detalle	Total (\$)
Patente Municipal	\$ 80,00
Permiso de los Bomberos	\$ 40,00
Permiso ARCSA	\$ 80,00
Gastos Varios	\$ 50,00
TOTAL	\$ 250,00

Nota. Valores realizados mediante cotizaciones.

ESTUDIO FINANCIERO

Herramienta muy importante dentro de un plan de inversión ya que nos ayuda para la toma de decisiones, algo muy importante también es que nos permite evaluar la situación económica de la empresa; tiene un proceso el cual consiste en realizar una evaluación a los estados financieros como, por ejemplo: balance general, estado de resultados, flujo de efectivo, etc. Se puede decir que gracias a este estudio nos permite identificar varios aspectos como riesgos y también oportunidades las cuales se debe fortalecer para tener unas estrategias efectivas, según López A. (2020):

Proceso mediante el cual se estudia la situación económica y financiera de una entidad, con el objetivo de evaluar su rendimiento y proyectar su futuro económico. Este estudio incluye la recopilación y revisión de datos financieros, tales como balances generales, cuentas de resultados y flujos de efectivo, con el fin de determinar la eficiencia operativa, la rentabilidad y los riesgos asociados. Es una herramienta esencial para la gestión estratégica y la toma de decisiones dentro de cualquier organización.

Debemos mencionar que el estudio financiero es fundamental porque nos permite saber el estado económico de la empresa y así poder tomar una decisión que nos permita su crecimiento y estabilidad.

Inversión inicial

Comprende: desembolsos los cuales se ejecutará en la fase pre – operativa para lo que será el montaje de la empresa. Es decir, la inversión inicial nos ayudará para la adquisición de activos ya sea: tangibles e intangibles, diferidos, etc. necesarios para dar marcha al negocio.

A continuación, para poder desarrollar un proyecto se debe asignar recursos que nos ayuden en el proyecto y así debemos agruparlos:

- **Fase Pre – Inversión:** requerimientos para lo que será el montaje de la empresa.
- **Fase de Inversión:** Requerimientos para que funcione el proyecto.

Los recursos que son requeridos para poder llevar a cabo un proyecto incluyen Capital Fijo el cual se destinará a la fase pre – operativa. El capital de trabajo el cual se utiliza para el funcionamiento del proyecto.

Componentes de la Inversión

Inversión Fija

Se refiere al capital que se le destina a poder adquirir bienes de largo plazo como, por ejemplo, terrenos, maquinarias, los que serán importantes para que se desarrolle y funcione una empresa. Con una excelente gestión que se realice a la inversión fija nos garantiza planificar un buen crecimiento. Según Pérez J. (2021):

La inversión fija se refiere al desembolso de recursos en activos tangibles que no se consumen rápidamente y que son utilizados para la elaboración de bienes y servicios a largo plazo. Este tipo de inversión incluye elementos como terrenos, edificaciones, maquinaria y equipo, que son esenciales para el crecimiento y progreso de la capacidad productiva de una empresa. A diferencia de las inversiones en activos corrientes, la inversión fija tiene un impacto prolongado en el tiempo y permite a las empresas mantener su competitividad y eficiencia operativa.

Muy importante la inversión para el desarrollo y la sostenibilidad a largo plazo para las empresas. Las empresas pueden mejorar su eficiencia operativa cuando se destina recursos y así aumentar su capacidad productiva.

Detallaremos cada uno de los activos que son necesarios para el plan de negocios:

Infraestructura: Se tomará en cuenta el costo del arriendo de las instalaciones donde estará la clínica y sus oficinas administrativas.

Maquinaria y equipo: Constará del costo de las maquinas que se utiliza para implementar una clínica odontológica y también el equipo que es importante para que funcione bien la clínica.

Muebles y enseres: El costo que tendrá todo el mobiliario que se utilizará en las instalaciones de la clínica odontológica.

Capital de Trabajo

Es muy importante el recurso financiero por que cubre las operaciones diarias de una empresa. Cuando una empresa hace un buen manejo del capital de trabajo nos ayuda a operar de manera estable. Según González A. (2022):

Es el monto de recursos financieros que un emprendimiento utiliza para poder costear sus operaciones cotidianas. Se calcula de la siguiente manera: restando los pasivos corrientes de los activos corrientes, y es un indicador clave de la liquidez y la eficiencia operativa de la empresa. Un adecuado manejo del capital de trabajo permite a la organización cumplir con sus obligaciones a corto plazo, mantener la producción y aprovechar oportunidades de negocio sin comprometer su estabilidad financiera.

El capital de trabajo es vital por que ayuda al funcionamiento que tiene una empresa por que asegura que la liquidez y la capacidad de pagar todas las obligaciones que son a corto plazo se lo haga.

Constituye varios requerimientos como, por ejemplo, materia prima, mano de obra, los costos generales. Se estima que la clínica tendrá ganancias en aproximadamente el segundo mes de funcionamiento.

Se detallará a continuación los rubros que se denominan como capital de trabajo:

Materia Prima: Se abastecerá de todas las materias primas que nos servirán para poder realizar todos los procedimientos odontológicos que brindará la clínica.

Mano de obra Directa: Son los individuos que trabajarán en la clínica y los que corresponderán a dos meses de las remuneraciones todo como siempre con los beneficios de ley.

Costos indirectos de Fabricación: Se ha tomado en cuenta la mano de obra indirecta como, por ejemplo, útiles de limpieza, materiales indirectos.

Gastos Administrativos: Son los rubros de dos meses para el pago del área administrativa de acorde a la ley.

Gasto Arrendamiento: Es el valor que se paga mensual por el uso de las instalaciones de la clínica.

Todos los rubros que son del capital de trabajo se calcularon para dos meses los cuales la empresa no genera utilidades

A continuación, detallaremos un total de la inversión para la implantación de la clínica:

Tabla 46.- Inversión Inicial (en dólares)

Inversión Inicial	
Detalle	Valor
Inversión (a+b)	\$ 23.971,50
a) Inversión fija	\$ 23.709,00
Maquinaria y Equipo	\$ 22.760,00
Muebles y Enseres	\$ 949,00
b) Inversión diferida	\$ 262,50
Gastos de Constitución	\$ 250,00
Imprevistos (5%)	\$ 12,50
Capital de Trabajo (2 meses)	\$ 20.305,08
Mano de obra directa	\$ 1.177,16
Costos indirectos de fabricación	\$ 3.324,97
Arrendamiento Terreno y Edificio	\$ 500,00
Gastos Administrativos	\$ 15.302,95
Gastos de Venta	\$ -
TOTAL INVERSIÓN (1+2)	\$ 44.276,58

Nota. Valores obtenidos de cuadros anteriores.

En el cuadro que se observa, se encuentran valores que hemos ido obteniendo a lo largo del proyecto de inversión, así permitiendo saber el costo real para poder iniciar el proyecto de la clínica.

Tabla 47.- Cronograma de Inversiones

Nota. Datos obtenidos del respectivo plan de negocios.

No.	Actividad	Enero				Febrero				Marzo				Abril			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Búsqueda de local adecuado para la clínica	■	■														
2	Contrato de arrendamiento			■													
3	Adecuación de las instalaciones				■	■	■										
4	Adquisición y compra de equipos						■										
5	Adquisición mobiliaria, útiles de limpieza							■									
6	Adq. Materia prima indirecta								■								
7	Contratación de personal									■	■						
8	Publicidad y promoción										■	■					
9	Ejecución del proyecto													■			

Financiamiento

Financiamiento con Aporte Propio

Para la implementación de una clínica odontológica en comparación a otras empresas de otras actividades se caracteriza por que se requiere de una inversión grande, mediante el estudio técnico se pudo establecer los requerimientos necesarios para la ejecución del proyecto. Estos costos serían financiados con recursos de familia.

Presupuesto de Costos

La futura clínica odontológica tendrá un presupuesto de costos que sintetiza la proyección de todos los costos solicitados para los servicios que ofrecerá la clínica odontológica en su primer año de funcionamiento, cuyos valores se examinan en base a las obligaciones de los cuadros anteriores

Tabla 48.- Costos De Producción (en dólares)

Detalles de costo	Años				
	1	2	3	4	5
Nivel de Producción	402	486	575	669	770
1. Costos Fijos	\$64.964,81	\$ 66.374,55	\$ 67.814,88	\$ 69.286,46	\$ 70.789,98
Mano de Obra directa	\$14.432,45	\$ 14.745,64	\$ 15.065,62	\$ 15.392,54	\$ 15.726,56
Costos Generales	\$34.897,34	\$ 35.654,61	\$ 36.428,32	\$ 37.218,81	\$ 38.026,46
Mano de Obra Indirecta	\$25.256,67	\$ 25.804,74	\$ 26.364,70	\$ 26.936,82	\$ 27.521,34
Servicios Básicos	\$ 960,60	\$ 981,45	\$ 1.002,74	\$ 1.024,50	\$ 1.046,74
Gasto Arriendo Edificio	\$ 6.130,20	\$ 6.263,23	\$ 6.399,14	\$ 6.538,00	\$ 6.679,87
Suministros y materiales de limpieza	\$ 160,41	\$ 163,89	\$ 167,44	\$ 171,08	\$ 174,79
Depreciación	\$ 2.288,71	\$ 2.288,71	\$ 2.288,71	\$ 2.288,71	\$ 2.288,71
Amortización	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00
Gastos Administrativos	\$15.635,02	\$ 15.974,30	\$ 16.320,95	\$ 16.675,11	\$ 17.036,96
Sueldos administrativos	\$15.635,02	\$ 15.974,30	\$ 16.320,95	\$ 16.675,11	\$ 17.036,96
2. Costos Variables	\$ 365,77	\$ 373,71	\$ 381,82	\$ 390,10	\$ 398,57
Insumos	\$ 365,77	\$ 373,71	\$ 381,82	\$ 390,10	\$ 398,57
 Costo Total	\$65.330,58	\$ 66.748,26	\$ 68.196,69	\$ 69.676,56	\$ 71.188,54

Nota. Datos obtenidos de los respectivos cuadros del trabajo

En el cuadro podemos observar que hemos proyectado varios valores como por ejemplo mano de obra directa, servicios básicos, gastos administrativos, etc; se usó el porcentaje de inflación para el año 2025 que corresponde al **2,17%** que se pudo obtener de la página statista.com.

Costo Unitario de producción

Para poder calcular el costo unitario de producción se debe considerar los datos que se tiene del costo de producción total y producción anual, con esto nos ayudaría a tener conocimiento del cuanto le cuesta a la clínica realizar un tratamiento y así tener una idea clara de la utilidad que se puede obtener.

Seguidamente, se detallará la fórmula con los datos para el cálculo respectivo:

$$C. U. P. = \frac{CT}{QT}$$

Donde:

- C.U.P: Costo Unitario de Producción.
- C.T.: Costo Total.
- Q.T.: Cantidad Total a producir.

Tabla 49.- Costo Unitario De Producción (en dólares)

XDetalle	Años				
	1	2	3	4	5
Costo Total	\$65.330,58	\$66.748,26	\$68.196,69	\$69.676,56	\$71.188,54
Producción Anual	402	486	575	669	770
Costo Unitario	\$ 162,37	\$ 137,38	\$ 118,67	\$ 104,13	\$ 92,51

Nota. Datos obtenidos de los respectivos cuadros del trabajo.

Presupuesto de ingresos

A continuación, se procederá a tomar en cuenta los ingresos de este proyecto gracias a la producción estimada y también la cantidad de servicios odontológicos para los años futuros que tiene la clínica es de cir 5 años. Los precios estimados se los obtuvo en el estudio de mercado donde se analizó varios factores como por ejemplo la competencia y los costos para los servicios de la clínica.

Ingresos Anuales Proyectados

Para el cálculo de los ingresos anuales proyectados se debe tener en cuenta lo siguiente:

$$I = Q * P$$

Donde:

I = Ingresos por ventas

Q = Cantidad de productos ofrecidos

P = Precios de venta

A continuación, la clínica obtendrá los siguientes ingresos:

Tabla 50.-Ingresos Anuales Proyectados (en dólares)

Año 1	Cantidad a ofertarse	Precios por productos	Total Ingresos
Producto			
Restauraciones	194	\$25,00	\$ 4.860,00
Ortodoncia	23	\$1.000,00	\$ 22.680,00
Endodoncia	65	\$290,00	\$ 18.792,00
Cirugía Oral	16	\$300,00	\$ 4.860,00
Estética Dental	26	\$140,00	\$ 3.628,80
TOTAL	324		\$ 54.820,80
Año 2			
Producto			
Restauraciones	241	\$25,55	\$ 6.162,66
Ortodoncia	28	\$1.022,00	\$ 28.759,08
Endodoncia	80	\$296,38	\$ 23.828,95
Cirugía Oral	20	\$306,60	\$ 6.162,66
Estética Dental	32	\$143,08	\$ 4.601,45

TOTAL	402		\$ 69.514,80
Año 3			
Producto			
Restauraciones	292	\$26,11	\$ 7.613,68
Ortodoncia	34	\$1.044,48	\$ 35.533,35
Endodoncia	97	\$302,90	\$ 29.441,88
Cirugía Oral	24	\$313,35	\$ 7.614,29
Estética Dental	39	\$146,23	\$ 5.685,42
TOTAL	486		\$ 85.888,61
Año 4			
Producto			
Restauraciones	345	\$26,68	\$ 9.204,60
Ortodoncia	40	\$1.067,46	\$ 42.965,37
Endodoncia	115	\$309,56	\$ 35.599,40
Cirugía Oral	29	\$320,24	\$ 9.206,87
Estética Dental	46	\$149,45	\$ 6.874,70
TOTAL	575		\$ 103.850,94
Año 5			
Producto			
Restauraciones	401	\$27,27	\$ 10.946,18
Ortodoncia	47	\$1.090,95	\$ 51.089,04
Endodoncia	134	\$316,37	\$ 42.330,31
Cirugía Oral	33	\$327,28	\$ 10.947,65
Estética Dental	54	\$152,74	\$ 8.174,64
TOTAL	669		\$ 123.487,82
Año 6			
Producto			
Restauraciones	462	\$27,87	\$ 12.875,94
Ortodoncia	54	\$1.114,95	\$ 60.095,68
Endodoncia	154	\$323,33	\$ 49.792,82
Cirugía Oral	39	\$334,48	\$ 12.877,65
Estética Dental	62	\$156,10	\$ 9.615,76
TOTAL	770		\$ 145.257,84

Nota. Datos obtenidos de los respectivos cuadros del trabajo.

El siguiente cuadro representa los ingresos proyectados que tendrá a futuro la clínica odontológica a los 5 años proyectados, tenemos otros datos como por ejemplo los precios proyectados, el tamaño propuesto, los datos mencionados se tomaron del estudio de mercado y de igual manera el estudio técnico.

Estados financieros proformas

Estado de pérdidas y ganancias

Nos ayuda a resumir los ingresos y gastos de un proyecto de factibilidad en un tiempo determinado, puede ser trimestre o de igual manera un año. Este estado tiene como finalidad principal indicar la actividad empresarial para ver si existen pérdidas y ganancias. García & Pérez, (2020).

Documento importante que nos resume toda la actividad empresarial como por ejemplo ingresos, costos y gastos. Es muy importante por que se tiene una visión mas clara de como se desempeña la empresa de manera financiera es decir si tienes pérdidas o ganancias en un periodo determinado y así decidir si la empresa tiene rentabilidad.

Tabla 51.- Estado de pérdidas y ganancias (en dólares)

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS					
Cuenta	Años				
	1	2	3	4	5
INGRESOS					
Ventas	\$ 69.514,80	\$ 85.888,61	\$ 103.850,94	\$ 123.487,82	\$ 145.257,84
EGRESOS					
Costo de Producción	\$ 49.329,79	\$ 50.400,25	\$ 51.493,93	\$ 52.611,35	\$ 53.753,02
Mano de Obra Directa	\$ 14.432,45	\$ 14.745,64	\$ 15.065,62	\$ 15.392,54	\$ 15.726,56
Costos Generales de Fabricación	\$ 34.897,34	\$ 35.654,61	\$ 36.428,32	\$ 37.218,81	\$ 38.026,46
UTILIDAD BRUTA	\$ 20.185,01	\$ 35.488,37	\$ 52.357,00	\$ 70.876,47	\$ 91.504,83
Gastos operacionales	\$ 15.635,02	\$ 15.974,30	\$ 16.320,95	\$ 16.675,11	\$ 17.036,96
Gastos Administrativos	\$ 15.635,02	\$ 15.974,30	\$ 16.320,95	\$ 16.675,11	\$ 17.036,96
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 4.549,99	\$ 19.514,06	\$ 36.036,06	\$ 54.201,36	\$ 74.467,87
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 4.549,99	\$ 19.514,06	\$ 36.036,06	\$ 54.201,36	\$ 74.467,87
Impuesto a la renta 25%	\$ 1.137,50	\$ 4.878,52	\$ 9.009,01	\$ 13.550,34	\$ 18.616,97
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 3.412,49	\$ 14.635,55	\$ 27.027,04	\$ 40.651,02	\$ 55.850,90

Nota. Datos obtenidos de los respectivos cuadros del trabajo.

Interpretación.

El cuadro anterior está proyectado, para el plan de negocios de una Clínica odontológica de la ciudad de Salcedo, se observa que existe un desarrollo favorable en el ámbito financiero que nos ayuda con la viabilidad de dicho plan. Se puede ver que el valor de las ventas en el año de inicio es de \$ **54.820,80** hasta el año 5 reflejando un valor de \$ **145.257,84**; esto quiere decir que hay una sólida proyección en la demandad de servicios de odontología. Como segundo punto nos centraremos en la utilidad bruta y operacinal que nos indica que el desempeño esta de manera ascendente y que tenemos un manejo adecuado de los costos y una excelente eficiencia en la gestión operativa. Continuando con el cuadro ahora se hablará de la utilidad del ejercicio, podemos ver que en el año cero tenemos un valor de \$ **-5.587,19** hasta llegar en el año de proyección número 5 un valor de \$ **47.473,26**, estos valores reflejan que la Clínica Odontológica tiene una rentabilidad proyectada sostenible. En conclusión se puede mencionar que el modelo de negocio tiene un financiamiento sólido, de recuperación y crecimiento optimo. Este plan de negocios tiene un escenario realista para poder ponerlo en marcha.

Estado de Situación Financiera

Este estado es una herramienta contable la cual nos informa sobre el ambiente económica y financiera que posee una empresa en un tiempo determinado, se podría decir que por lo regular al final de un período contable. Cabe mencionar, que el estado de situación financiera se clasifica en: activo, pasivo y patrimonio.

Activo: Es todo lo que tiene la empresa como recursos.

Pasivo: Las obligaciones por pagar de la empresa.

Patrimonio: Es todo lo que pertenece a la empresa. Según González & Martínez, (2020):

Informe contable que presenta la situación económica y financiera de una empresa en un momento específico, generalmente al final de un período contable. Este estado se estructura en tres componentes principales: los activos, los pasivos y el patrimonio. Los activos representan los recursos

controlados por la empresa, los pasivos son las obligaciones que debe pagar, y el patrimonio refleja los recursos propios de los propietarios de la empresa. El objetivo de este informe es proporcionar una visión clara sobre la solvencia y la estructura financiera de la entidad.

Tabla 52.- Estado de Situación Financiera

Cuentas	Años				
	1	2	3	4	5
ACTIVO CORRIENTE	\$ 24.353,86	\$ 24.882,34	\$ 25.422,29	\$ 25.973,95	\$ 26.537,59
Disponible					
Caja - Bancos	\$ 24.353,86	\$ 24.882,34	\$ 25.422,29	\$ 25.973,95	\$ 26.537,59
ACTIVO FIJO	\$ 21.663,29	\$ 19.317,58	\$ 16.971,87	\$ 14.626,16	\$ 12.280,45
Depreciable					
Maquinaria y Equipo	\$ 20.165,60	\$ 18.171,20	\$ 16.176,80	\$ 14.182,40	\$ 12.188,00
Equipo de Computo	\$ 729,00	\$ 558,00	\$ 387,00	\$ 216,00	\$ 45,00
Muebles y Enseres	\$ 768,69	\$ 588,38	\$ 408,07	\$ 227,76	\$ 47,45
OTROS ACTIVOS	\$ 210,00	\$ 126,00	\$ 50,40	\$ 10,08	0
Gastos de Constitución	\$ 200,00	\$ 120,00	\$ 48,00	\$ 9,60	\$ -
Imprevistos (5%)	\$ 10,00	\$ 6,00	\$ 2,40	\$ 0,48	\$ -
TOTAL ACTIVO	\$ 46.227,15	\$ 44.325,92	\$ 42.444,56	\$ 40.610,19	\$ 38.818,04
PASIVO					
A corto plazo					
Arriendos por pagar	\$ 6.000,00	\$ 6.130,20	\$ 6.263,23	\$ 6.399,14	\$ 6.538,00
15% participación trabajadores	\$ -	\$ 1.117,44	\$ 580,12	\$ 2.488,04	\$ 4.594,60
					\$ 6.910,67

TOTAL PASIVOS	\$ 4.882,56	\$ 6.710,32	\$ 8.751,27	\$ 10.993,73	\$ 13.448,67
PATRIMONIO					
Capital Social	\$ 48.190,61	\$ 48.190,61	\$ 48.190,61	\$ 48.190,61	\$ 48.190,61
Utilidad Acumulada	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Utilidad del ejercicio	\$ - 7.449,59	\$ 3.867,49	\$ 16.586,95	\$ 30.630,65	\$ 46.071,15
TOTAL PATRIMONIO	\$ 41.344,59	\$ 37.615,60	\$ 33.693,29	\$ 29.616,46	\$ 25.369,37
TOTAL PASIVO Y PATRIM	\$ 46.227,15	\$ 44.325,92	\$ 42.444,56	\$ 40.610,19	\$ 38.818,04

Interpretación.

El estado proyectado en el cuadro anterior para el plan de negocios de la Clínica Odontológica nos indica una excelente estructura que plena evolución que genera confianza en su viabilidad. Empezamos por el activo corriente que tiene un crecimiento el cual va de **\$23.836,61** en el año 0 a tener **\$26.537,59** en el año 5 lo que nos quiere decir que posee una mejor liquidez y una buenacapacidad operativa. Lo contrario sucede con el activo fijo que podemos ver en el año 0 tiene un valor de **\$24.009,00** a tener un valor que ha disminuido en el año 5 de \$12.280,45 todo esto por que se ve reflejado el valor que tiene la depreciación sobre todo lo que tiene que ver con los equipos odontológicos e inmobiliario que se usa en la Clínica. En los otros activos que se observa existe una reducción de manera progresiva por prevenir su agotamiento o amortización. Se menciona que estas reducciones se dan por que la inversión inicial que se usó en infraestructura y todo para equipar se implementó al inicio. Para operar de manera eficiente con el pasar del tiempo la clínica utilizará de mejor manera sus recursos y también en tener un enfoque en lo que se refiere a la sostenibilidad financiera.

Flujo de Efectivo (Caja)

El cual nos ayuda a evaluar el proyecto . De igual manera, es el que mide los ingresos y de igual manera los gastos los cuales una empresa llegara a tener con el fin de determinar si debe financiarse. Es importante de igual forma se tendrá en consideración tendrá todos los recursos necesarios con los cuales podremos pagar obligaciones pendientes.

Tabla 53.- Flujo De Caja (en dólares)

Detalles	Años				
	1	2	3	4	5
Ventas Netas	\$ 69.514,80	\$ 85.888,61	\$ 103.850,94	\$ 123.487,82	\$ 145.257,84
Costo Totales De Producción	\$ 65.330,58	\$ 66.748,26	\$ 68.196,69	\$ 69.676,56	\$ 71.188,54
Depreciaciones	\$ 2.288,71	\$ 2.288,71	\$ 2.288,71	\$ 2.288,71	\$ 2.288,71
Utilidad En Operaciones Antes De Impuestos Y Trabajadores	\$ 1.895,51	\$ 16.851,65	\$ 33.365,53	\$ 51.522,55	\$ 71.780,59
Intereses					
Impuestos Y Participaciones 25%	\$ 473,88	\$ 4.212,91	\$ 8.341,38	\$ 12.880,64	\$ 17.945,15
Utilidad Neta	\$ 1.421,63	\$ 12.638,73	\$ 25.024,15	\$ 38.641,91	\$ 53.835,44
Depreciaciones	\$ 2.288,71	\$ 2.288,71	\$ 2.288,71	\$ 2.288,71	\$ 2.288,71
Pago principal del crédito					
Flujo De Fondos	\$ 3.710,34	\$ 14.927,44	\$ 27.312,86	\$ 40.930,62	\$ 56.124,15
Capital De Trabajo					\$ 20.305,08
					\$ 76.429,23

Nota. Datos obtenidos de los respectivos cuadros del trabajo.

Interpretación.

El siguiente análisis proyectado para la Clínica Odontológica indica una evolución financiera excelente, lo que será clave para comprobar la factibilidad del plan de negocios de una Clínica Odontológica. Observamos que en el año 0 tenemos un valor de \$ **-6.269,49**, esto quiere decir que tenemos costos iniciales y una inversión requerida. Pero observamos que en el año 5 tenemos un valor de \$ **56.124,15**. Esta conducta nos muestra que no solo se tiene que abarcar los costos operativos sino que también la Clínica Odontológica ya empieza a generar excedentes de efectivo que son vitales para la poder invertir otra vez o también para pagar obligaciones. Asimismo, se contempla una recuperación de manera rápida de lo que se invirtió al inicio del proyecto, pero todo esto gracias a una buena gestión operativa y financiera.

Evaluación Financiera

Una vez finalizado el estudio de mercado, técnico y financiero; se continuará a calcular la factibilidad que tiene el proyecto. Dando a conocer si la inversión que se va a realizar se la considera rentable o no y mas que nada el tiempo que se demore la recuperación de lo invertido.

Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento (TMAR)

A continuación usaremos la siguiente formula para el calculo de la TMAR:

TMAR = al promedio de la Tasa Activa y Pasiva + el Porcentaje de Riesgo.

Tabla 54.- TMAR

Cálculo de la TMAR			
T. ACTIVA	8,54%	Riesgo país Puntos	1,437
T. PASIVA	6,88%	Porcentaje riesgo país	14,37
PROMEDIO	7,71%		
RIESGO PAIS	14,37%		
TMAR	22,08%		

Nota. Datos obtenidos de la pagina del Banco Central

El valor que hemos obtenido para nuestro proyecto de **TMAR** es de 22.08%. El valor calculado es la tasa mínima de rendimiento que se debe considerar para que el proyecto de la clínica sea factible. Además que tenemos por cada dólar que vamos a invertir necesitamos al menos 22 centavos más (extras), ya que con este costo estamos superando el costo de oportunidad para poder usarlos en cualquier otra inversión.

Valor Actual Neto (VAN) y Tasa Interna de Retorno (TIR)

VAN, indicador financiero el cual nos permite calcular cuánto dinero se tiene esperado ganar al futuro. Es de mucha ayuda ya que vamos a determinar si el proyecto generará más valor.

La fórmula que vamos a usar es la siguiente.

$$VAN = \frac{FE1}{(1+i)^1} + \frac{FE2}{(1+i)^2} + \frac{FE3}{(1+i)^3} + \frac{FEn}{(1+i)^n} - Inversión$$

Donde:

FN= Flujo de caja neto en el período (t)

i: Tasa de descuento o tasa de interés (**TMAR**).

t: Período de tiempo (desde 1 hasta

n: Número total de períodos o años.

Inversión Inicial: El costo inicial del proyecto

Tabla 55.- VAN TIR

Inversión inicial	\$ -44.276,58
Flujo de efectivo 1	\$ 3.710,34
Flujo de efectivo 2	\$ 14.927,44
Flujo de efectivo 3	\$ 27.312,86
Flujo de efectivo 4	\$ 40.930,62
Flujo de efectivo 5	\$ 56.124,15
TMAR	22,08%

VAN	\$22.916,18
TIR	37%
COSTO/BENEFICIO	\$1,52

Nota. Datos obtenidos del proyecto

Interpretación

VAN (Valor Actual Neto): El valor del VAN proyectado es de **\$22.916,18**, esto nos quiere decir que el proyecto de inversión que vamos a ejecutar nos generará valor sobre la inversión inicial. Tener un resultado positivo nos indica que los flujos de efectivos esperados superan al costo de oportunidad del capital, ya que consideramos una TMAR de **22,08%**. En conclusión podemos decir que invertir en la Clínica Odontológica es rentable desde una vista financiera. El VAN en resultados positivos tiene un respaldo muy fuerte para una decisión de financiamiento y también una inversión a largo plazo, por ende el plan de inversión es rentable.

TIR (Tasa Interna de Retorno): Se observa que el valor calculado es de **37%**, la cual supera al valor calculado de la TMAR que es de **22,08%**. El resultado obtenido nos muestra que el proyecto tiene rentabilidad y es atractivo por que tiene una capacidad alta de recuperar la inversión con unos rendimientos que van por encima del promedio. La TIR cuando tiene un valor elevado es una señal que el plan de negocios tiene solidez financiera para la generación de flujos. El proyecto de la Clínica Odontológica es una buena opción frente a otras de inversión por ende se recomienda su ejecución pero con este escenario planteado.

Relación Costo/Beneficio: El resultado del costo/beneficio es de **\$1,52**, esto quiere decir que, por cada dólar que nosotros invertimos en el proyecto se espera tener un retorno de **\$1,52**. Esto quiere decir que los beneficios esperados van a superar los costos del proyecto. Tener una relación de 1 ratifica la factibilidad del plan, ya que tenemos una clínica para poder invertir y que sea atractiva para futuros inversionistas.

PRI (Período de Recuperación)

Período de Recuperación		
AÑO	Flujo	Acumulado
0	\$ 44.276,58	\$ -
1	\$ 3.710,34	\$ 3.710,34
2	\$ 14.927,44	\$ 18.637,79
3	\$ 27.312,86	\$ 45.950,65
4	\$ 40.930,62	\$ 86.881,27
5	\$ 56.124,15	\$ 143.005,42

PRI=	2,94 Años
------	-----------

$$\text{PRI} = \text{Año anterior completo} + \left(\frac{\text{Inversión por recuperar}}{\text{Flujo de caja del año}} \right)$$

$$\text{PRI} = 2 + \left(\frac{44276,58}{45950,65} \right)$$

$$\text{PRI} = 2 + 0,94$$

$$\text{PRI} = 2,94 \text{ AÑOS}$$

Interpretación

La inversión que se va a utilizar para este proyecto que es de **\$44.276,58**; se estima que la recuperación será a finales del tercer año esto es de 2.94 años. En conclusión se puede decir que el proyecto es atractivo para invertir y que lo invertido se recupere en corto tiempo.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

- Gracias al estudio de mercado nos ayudó a la toma de decisiones ya que se realizó un análisis exhaustivo de varios puntos: la oferta, demanda, el público objetivo; con esto se obtuvo una visión mas clara del entorno para la ejecución del proyecto. Los resultados que se dieron se puede observar la presencia de competidores y los servicios que se ofrecen, también las necesidades que tiene la población.
- Se pudo elaborar un estudio técnico para la creación de la clínica y se deerminó que el servicio a ofertar es viable. De igual manera, identificamos todos los requerimientos de la infraestructura, pulir procesos de los servicios es decir la implementación de un sistema de control de calidad ya que con esto se puede optimizar los costos de los servicios pero garantizando la calidad.
- El análisis que se realizó para la clínica es vital ya que nos permite hacer una evaluación de dos puntos: viabilidad, sostenibilidad pero a largo plazo. Se ha analizado los ingresos, costos operativos, inversiones para determinar la rentabilidad a existir en el proyecto y de igual forma mejorar ciertas áreas. El estudio que se implentó no solo nos ayuda a tomar decisiones sobre: precios, servicios, expansión, sino que, a poder distribuir de mejor manera los recursos para la ejecución de todos los servicios y una atención de calidad. Las finanzas se deben manejar de una manera optima con respaldos en ingresos y egresos esto puede ser con implementación de programas contables para así una clínica que genere ganancias.

Recomendaciones

- Es importante enfocarse en poder diferenciar los servicios que propone la clínica dental, ya que se debe diferenciar los servicios que no están siendo cubiertos por la competencia existente y que a su vez se pueda responder a las necesidades que se detectaron en la población de la ciudad de Salcedo; esto nos ayudará a establecer una propuesta de valor mas sólida y mas competitiva al momento de iniciar el proyecto.
- Se debe planificar el desarrollo de un plan el cual nos permita detallar de mejor manera la calidad del servicio, definiendo estándares de calidad con la implementación de un sistema que nos ayude con lo antes mencionado. Asegurar la optimización de costos sin dejar de lado la calidad de los servicios con materiales de primera calidad; de igual manera, el mantenimiento que se debe tener de los equipos para tener estándares en todos los servicios que se ofrecen.
- Para mantener en el proyecto la factibilidad a largo plazo, se debe implementar un moderno sistema de gestión financiera que abarque lo que es cobranzas, cuadros de caja y un sistema contable para tener siempre estados financieros manera inmediata. Con esta implementación se podrá hacer un seguimiento de mejor manera lo que es: ingresos, costos, inversiones, para así poder tomar decisiones sobre varios temas como son: precios, servicios, posibles inversiones, mejor distribución de recursos para no afectar la calidad del servicio.

Anexos

Tabla 56.- Precios competencia

Nota. Información de precios obtenida de cada clínica.

Servicio	P. S. Restauraciones (Calzas)	P. S. Ortodoncia (Brackets)	Endodoncia (Tratamiento de Conductos)	Cirugía Oral	Estética Dental (Blanqueamiento)
Clínica					
innovadent	\$25,00	\$850,00	\$250,00	\$250,00	\$100,00
Domident al Salcedo	\$20,00	\$1.250,00	\$250,00	\$300,00	\$130,00
Maxident Studio	\$25,00	\$1.000,00	\$250,00	\$350,00	\$170,00
Gamack Dent	\$25,00	\$800,00	\$250,00	\$300,00	\$170,00
Remache Rubio C.O	\$30,00	\$1.100,00	\$250,00	\$300,00	\$130,00
TOTAL	\$25,00	\$1.000,00	\$250,00	\$300,00	\$140,00

Tabla 57.- MODELO CANVAS

Aliados Clave <ul style="list-style-type: none"> ✓ Proveedores de Equipos. ✓ Laboratorios Dentales. ✓ Profesionales de la Salud. ✓ Instituciones Financieras 	Actividades Clave <ul style="list-style-type: none"> ✓ Prestación de Servicios. ✓ Mantenimiento de Equipos ✓ Gestión Administrativa. 	Propuesta de Valor <ul style="list-style-type: none"> ✓ Servicios Especializados. ✓ Calidad y Tecnología. ✓ Atención Personalizada. ✓ Accesibilidad. 	Relación con el Cliente <ul style="list-style-type: none"> ✓ Atención al Cliente. ✓ Seguimiento Post-Tratamiento. ✓ Educación. 	Segmentos de Clientes <ul style="list-style-type: none"> ✓ Pacientes Locales.
	Recursos Clave <ul style="list-style-type: none"> ✓ Equipo Médico. ✓ Equipos e Infraestructura. 		Canales <ul style="list-style-type: none"> ✓ Ubicación Física. 	
Estructura de Costes <ul style="list-style-type: none"> ✓ Gastos de Personal. ✓ Costo de Equipos y Materiales. ✓ Alquiler y Servicios básicos. 			Estructura de Ingresos <ul style="list-style-type: none"> ✓ Estado de Perdidas y Ganancias. ✓ Estado de Resultados. 	

BIBLIOGRAFÍA

- (FMI), F. M. (Octubre de 2024). *FONDO MONETARIO INTERNACIONAL*. Obtenido de <https://www.imf.org/es/Publications/WEO/Issues/2024/10/22/world-economic-outlook-october-2024>
- (OMS), O. M. (2020). *Organización Mundial de la Salud*. Obtenido de <https://www.who.int>
- Barrow, C. (2011). Business Startup Bundle For Dummies. En C. Barrow, *Business Startup Bundle For Dummies*.
- Bertolini, M., & Ghidini, V. (2020). Sostenibilidad y gestión de la tecnología en la economía global. Springer.
- Blank, S., & Dorf, B. (2012). *El manual del propietario de una startup: la guía paso a paso para construir una gran empresa*. Obtenido de https://books.google.com/cu/books?id=3p_ODwAAQBAJ&printsec=frontcover&source=gbs_vpt_read#v=onepage&q&f=false
- Brealey, R. A., Myers, S. C., & Allen, F. (2020). Principios de las finanzas corporativas (13ª ed.). McGraw-Hill Education.
- Brigham, E. F., & Ehrhardt, M. C. (2021). Gestión financiera: teoría y práctica (15ª ed.). Cengage Learning.
- CERTUS. (18 de Diciembre de 2020). *CERTUS*. Obtenido de <https://www.certus.edu.pe/blog/tipos-modelos-negocios/>
- Chase, R. B., Jacobs, F. R., & Aquilano, N. J. (2021). Gestión de operaciones para una ventaja competitiva (15ª ed.). McGraw-Hill Education.
- Cheng, S. (2021). Investigación de mercados e innovación: tendencias y prácticas. Revista de Innovación Empresarial. En S. Cheng.
- Clavijo, C. (19 de Febrero de 2024). *HubSpot*. Obtenido de <https://blog.hubspot.es/sales/modelo-negocio#que-es>
- Creswell, J. W. (2021). Diseño de investigación: enfoques cualitativos, cuantitativos y de métodos mixtos. 5th ed. SAGE Publications.
- Delgadillo, M. (26 de 01 de 2024). *emBlue*. Obtenido de <https://blog.embluemail.com/emprendimiento-que-es-caracteristicas-y-ejemplos-exitosos/>
- Domingo, S. (17 de 07 de 2020). *Món Empresarial*. Obtenido de <https://www.monempresarial.com/2020/07/17/alexander-osterwalder-y-el-business-model-canvas-bmc/>

- Domínguez, J. (2020). Análisis de costo-beneficio en proyectos de inversión (2ª ed.). . Editorial McGraw-Hill.
- Dufresne, A. R., & Thompson, L. G. (2021). Gestión de operaciones en entornos complejos. Wiley.
- Fernández, J. A. (2021). Contabilidad y finanzas para gerentes. . Editorial de Gestión Empresarial.
- Fernández, P. (2021). Valoración de empresas: Conceptos y técnicas (6ª ed.). McGraw-Hill.
- Fernández, P. J. (2021). Estrategias financieras en la creación de empresas. Editorial Gestión y Finanzas.
- Fernández, S. M. (2022). Evaluación financiera y estrategias de inversión. Editorial de Gestión Empresarial.
- García, J. L., & Fernández, M. (2021). *Metodología de la investigación: Técnicas y prácticas 3ª ed.* Ediciones Académicas.
- García, M., & Pérez, A. (2020). Gestión financiera y el estado de resultados. Editorial Financiera.
- García, R. L. (2021). Gestión de la liquidez en las empresas. Editorial Contable.
- Gollnick, D., & Koval, R. (2021). *Viabilidad técnica en la gestión de proyectos: una guía práctica.*
- Gómez, A. (2019). Gestión financiera: Teoría y práctica (4ª ed.). . Ediciones Pirámide.
- Gómez, A. R. (2018). Fundamentos de análisis financiero. . Editorial Financiera.
- Gómez, A. R. (2020). Introducción a los estados financieros y su análisis. Editorial Financiera.
- Gómez, J. (2022). Estrategias de precios en el mercado global. . Editorial Académica.
- Gómez, J., & Ramírez, M. (2020). Gestión y optimización de procesos productivos en el sector industrial. Editorial Innovación Empresarial.
- Gómez, M., & Martínez, L. (2020). *Estudios técnicos en la gestión de proyectos: Principios y aplicaciones 2ª ed.* Ediciones Académicas.
- González M., C. A. (2010). Caracterización emprendedora de los empresarios en los Valles de Tundama y Sugamuxi. Boyacá (Colombia). *Pensamiento y Gestión*, 1.
- González, A. (2022). Fundamentos de la gestión financiera: Capital de trabajo y liquidez. Editorial Empresarial.

- González, J., & Martínez, R. (2020). El estado de situación financiera y su importancia en la toma de decisiones. . Editorial Contable.
- González, M. (2019). Estudios técnicos en proyectos de ingeniería y desarrollo. Editorial Técnica.
- González, M. (2021). Indicadores financieros económicos: Análisis y aplicación. Editorial Económica Global.
- Hague, P. (2020). *Investigación de mercado en la práctica: una guía para profesionales de negocios*. Kogan Page Publishers.
- Harris, F., & McCaffer, R. (2021). Gestión de la construcción moderna (9ª ed.). Wiley-Blackwell.
- Heizer, J., Render, B., & Munson, C. (2021). Gestión de operaciones: sostenibilidad y gestión de la cadena de suministro (13ª ed.). Pearson Education.
- Kassebaum, N. J. (2017). *Prevalencia global, regional y nacional y años vividos con discapacidad por afecciones bucales en 195 países, 1990-2015: un análisis sistemático para el Estudio de carga global de enfermedades 2015. The Lancet, 390(10104)*. Obtenido de [https://doi.org/10.1016/S0140-6736\(17\)31751-X](https://doi.org/10.1016/S0140-6736(17)31751-X)
- Keller, & Kotler. (2016). *Dirección de marketing*. Pearson.
- Kotler, P. A., & Opresnik, M. O. (2021). *Principios de marketing (18th ed.)*. Pearson .
- Lilien, G. L., & Van den Bulte, C. (2021). *Modelos de marketing: nuevos enfoques para el siglo XXI*. Springer.
- López, A. (2020). Estudio y análisis financiero: Herramientas para la toma de decisiones empresariales. Editorial Economía y Finanzas.
- López, A., & Pérez, R. (2019). *gestionempresarial.com*. Obtenido de <https://www.gestionempresarial.com>
- Malhotra, N. K., & Birks, D. F. (2021). En I. d. ed. Pearson Education.
- Martínez, A. R. (2021). Aspectos clave de la inversión en proyectos empresariales. Editorial Financiera.
- Martínez, F. (2021). Evaluación financiera de proyectos (5ª ed.). Ediciones Díaz de Santos.
- Martínez, J. L. (2021). Contabilidad financiera y su aplicación práctica. Editorial Académica.
- Méndez, C. F. (2020). Análisis financiero y la toma de decisiones estratégicas. Editorial de Gestión.

- Mendoza, A. J., & López, F. M. (2019). Estrategias de capital y gestión financiera. Ediciones Académicas.
- Morrison, J. (2021). Ubicaciones estratégicas de negocios: perspectivas globales. Wiley.
- Morrison, J., & Smith, R. (2021). Ubicaciones estratégicas de negocios: perspectivas globales. Wiley.
- Ortíz, L. S. (24 de 05 de 2021). *RANKIA*. Obtenido de <https://www.rankia.com/blog/autonomos-y-emprendedores/2766918-que-modelo-canvas>
- Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). *Generación de modelos de negocio: un manual para visionarios, revolucionarios y retadores*.
- Peiró, R. (04 de Agosto de 2017). *Modelo de negocio*. *Economipedia.com*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/modelo-de-negocio.html>
- Peiró, R. (01 de 03 de 2020). *Economipedia* . Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/modelo-de-negocio.html>
- Pérez, A. (24 de 10 de 2022). *OBS Bussines School*. Obtenido de <https://www.obsbusiness.school/blog/que-es-emprendimiento-definicion-y-perspectivas>
- Pérez, F. (2020). Gestión financiera para el desarrollo empresarial. Ediciones Académicas.
- Pérez, J. (2021). La gestión de la inversión fija y su impacto en la competitividad empresarial. Editorial Contable.
- Ricart, C.-M. y. (2011). Modelos de negocio: propuesta de un marco conceptual para centros de productividad. En E. D. Mariana Palacios, *Administración&Desarrollo* (págs. 23 - 34).
- Rodríguez, M., & Pérez, J. (2018). Gestión de inversiones en proyectos industriales. Editorial Empresarial.
- Rodríguez, V. (2017). *El plan de negocios como herramienta clave en el emprendimiento*. Revista Emprendedores.
- Roldán, D. A. (21 de 09 de 2023). *TOPDOCTORS*. Obtenido de <https://www.topdoctors.es/diccionario-medico/periodoncia#>
- Romero, A. (01 de 04 de 2024). *Dentalink*. Obtenido de <https://www.software dentalink.com/blog/emprender-en-odontologia-expectativas-vs-realidad>
- Sánchez, P. E. (2021). Contabilidad y análisis de estados financieros. Editorial Contable.

- Saunders, M. L., & Thornhill, A. (2020). *Métodos de investigación para estudiantes de negocios*. Pearson Education.
- Schilling, M. A. (2020). *Gestión estratégica de la innovación tecnológica* (6ª ed.). McGraw-Hill.
- Sociales, F. d. (03 de Noviembre de 2023). *Universidad Isabel I*. Obtenido de <https://www.ui1.es/blog-ui1/tipos-de-modelos-de-negocios>
- Soto, O. R. (14 de Septiembre de 2019). *SCRIBD*. Obtenido de <https://es.scribd.com/document/425851768/Planteamiento-Del-Problema-2>
- Tidd, J., & Bessant, J. (2020). *Innovación y emprendimiento: un marco de competencias*. Wiley.
- Vargas Valdiviezo, M. A. (2020). *Emprendimiento: factores esenciales para su constitución*. Venezuela.
- Vélez, J. (28 de Septiembre de 2023). Obtenido de <https://jonathanvelez.com/que-es-modelo-de-negocio/>