



**UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DEL ECUADOR**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS**

**PROYECTO DE GRADO PARA LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO  
INGENIERO EN NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE LA  
FUNDACIÓN ODONTO PEDIÁTRICA “DAVID GALLEGOS”  
ESPECIALIZADA EN NIÑOS CON DISCAPACIDAD.**

**AUTOR:** Juan Octavio González Poveda

**DIRECTOR:** Mgs. David Herrera Salazar

**2017**

**Quito, Ecuador**

## AUTORÍA DE TESIS

Yo, Juan Octavio González Poveda con C.I. 1717159576 declaro bajo juramento que el trabajo aquí descrito es de mi autoría; que no ha sido presentado anteriormente para ningún grado o calificación profesional y, que se ha consultado la bibliografía detallada

Cedo mis derechos de propiedad intelectual a la Universidad Internacional del Ecuador, sin restricción de ningún género en especial.



Firma

Yo, Mgs. David Herrera Salazar Tutor designado por la Universidad Internacional del Ecuador UIDE certifico que conozco al autor del presente trabajo siendo responsable exclusivo tanto en su originalidad, autenticidad, como en su contenido



Firma

## DEDICATORIA

Quiero dedicar esta tesis a mis padres, Juan y Lorena, porque su amor es inmenso y su apoyo ha sido incondicional y se han esforzado día tras día para darme todo lo que he necesitado y he querido. Por eso y mucho más este logro es de ustedes.

A mis queridos hermanos, Martín y Julián, por ser los compañeros de vida perfectos, por llenarme de amor, de enojos, de burlas y de buenos momentos, ustedes son la razón por la cual yo soy feliz.

A toda mi familia y amigos por el apoyo constante e incondicional.

A mis dos amadas abuelitas, que han sido siempre mis segundas madres, mis amigas, y mi guía constante. Enmita que sigue conmigo y me mimas día tras día y me empuja a ser mejor en todo. Y a mí Cuchita querida, te dedico este trabajo porque cuando partiste de este mundo terrenal, te prometí que esto lo terminaría por ti. Me demore un poquito Abu, pero lo logre, gracias por haber sido la mejor de todas, TE AMO!!

## **AGRADECIMIENTOS**

A Dios, por siempre estar presente en mi vida, guiándome y amándome de una manera única día tras día.

A mis ángeles, que desde el cielo siempre me cuidan. En especial mi querida Cuchita, que siempre me apoyo y motivo a ser mejor persona y a superarme constantemente.

A mi hermosa familia, Padre, Madre y hermanos que siempre han confiado en mí y me han brindado su apoyo siempre. Son la mejor parte de mi vida.

A Verónica Salinas, quien fue una de las personas más importantes de mi vida y quien me presento al guerrero en quien me inspire para realizar este trabajo, su hijo David Gallegos.

A mis amigos que son fundamentales en mi vida, gracias por cada momento alegre o triste, divertido o serio. Gracias por cada consejo y nunca dejarme solo en cada momento de mi vida.

A mi tutor, Mgs.. David Herrera, por su paciencia y colaboración en este largo camino. Quedare siempre agradecido.

Y un especial agradecimiento a mi querida Universidad Internacional del Ecuador y a todo su personal, por brindarme todas las facilidades para alcanzar este objetivo, pero sobre todo por haberme regalado la mayor parte de los mejores momentos de toda mi vida.

## ÍNDICE GENERAL DE CONTENIDOS

AUTORÍA DE TESIS.....	¡Error! Marcador no definido.
DEDICATORIA .....	II
AGRADECIMIENTOS.....	III
ABSTRACT .....	X
INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO I.....	3
1. ASPECTOS GENERALES.....	3
1.1 Planteamiento del problema .....	3
1.2 Formulación del problema.....	4
1.3 Objetivos de la investigación.....	4
1.3.1 Objetivos generales.....	4
1.3.2 Objetivos específicos .....	4
1.4 Justificación de la investigación .....	5
1.4.1 Impacto social .....	5
1.4.2 Impacto Teórico .....	5
1.4.3 Impacto Práctico .....	5
1.4.4 Viabilidad o factibilidad.....	6
1.5 Idea a defender.....	6
1.6 Metodología de la investigación.....	6
1.6.1 Tipo de investigación.....	6
1.6.2 Diseño de la investigación .....	6
CAPÍTULO II.....	8
2. MARCO DE REFERENCIA .....	8
2.1 Marco Teórico.....	8
2.1.1. Plan de negocios .....	8
2.1.2. Fundaciones y su impacto socio-económico en el Ecuador.....	10
2.1.3. Importancia de las fundaciones.....	11
2.1.4. Constitución de las fundaciones.....	12
2.1.5. Clases de fundaciones.....	13
2.1.6. Fundaciones en el Ecuador .....	14
2.1.7. Apoyo del Estado a las personas con discapacidad .....	16
2.1.8. Características de las personas con discapacidad .....	18
2.1.9. Misión Solidaria Manuela Espejo.....	19
2.2Marco Conceptual.....	20
2.3 Marco Legal.....	22
2.3.1 Marco legal para los discapacitados .....	22
2.3.2 Manejo Odontológico para pacientes con Discapacidad.....	23
2.3.3 Paciente dental con discapacidad .....	25
2.3.4 Tratamiento odontológico.....	27
2.3.5Manejo Odontológico .....	28
CAPÍTULO III .....	30
3. ANÁLISIS SITUACIONAL .....	30

3.1	ANÁLISIS SITUACIONAL .....	30
3.1.1	Macro ambiente .....	30
3.1.2	Micro ambiente .....	32
3.1.3	Micro: 5 Fuerzas de Porter.....	34
3.1.4	Análisis FODA .....	36
3.2	ANÁLISIS DE MERCADO.....	36
3.2.1	Objetivo General.....	36
3.2.2	Objetivo específico .....	37
3.2.3	Segmentación de mercado .....	37
3.2.4	Estudio de oferta .....	41
3.2.5	Estudio de la demanda .....	46
3.2.6	Principales hallazgos de la investigación.....	50
CAPÍTULO IV .....		64
4.	ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y PLAN DE MARKETING .....	64
4.1	Resumen del negocio.....	64
4.2	Filosofía Corporativa.....	64
4.2.1	Misión .....	64
4.2.2	Visión .....	64
4.2.3	Promesas de servicio.....	64
4.2.4	Valores y principios .....	64
4.2.5	Objetivos.....	65
4.2.6	Políticas.....	65
4.3	Identidad e imagen .....	65
4.3.1	Nombre de la empresa .....	65
4.3.2	Logotipo y slogan .....	66
4.3.3	Mascota.....	66
4.4	Organización Empresarial .....	66
4.4.1	Organigrama de funciones y responsabilidades.....	67
4.4.2	Descripción y perfil de puestos.....	67
4.5	Capacidad instalada de la empresa .....	76
4.5.1	Instalaciones.....	77
4.5.2	Ubicación geográfica .....	82
4.5.3	Impacto Legal .....	86
4.6	Plan de marketing .....	88
4.6.1	Objetivo de marketing .....	88
4.6.2	Objetivos específicos .....	88
4.7	Cuatro P y Mix promocional .....	88
4.7.1	Servicio .....	88
4.8	Estrategias de marketing.....	91
4.8.1	Estrategia de Servicio .....	91
4.8.2	Estrategia de precio.....	92
4.8.3	Estrategia de promoción .....	92
4.8.4	Estrategia de Comercialización.....	93
4.8.5	Mapa estratégico .....	94
CAPÍTULO V.....		95
5.	ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO .....	95

5.1	Inversión del proyecto .....	95
5.1.1	Inversión fija .....	95
	Gastos pre-operativos .....	96
5.1.2	Presupuesto capital de trabajo.....	96
5.1.3	Financiamiento del proyecto.....	97
5.2	Presupuesto de Ingresos y egresos .....	98
5.2.1	Presupuesto de ingresos .....	98
5.2.2	Presupuesto de egresos .....	100
5.2.3	Estados financiero iniciales y proyectados .....	105
5.3	Evaluación económica y financiera.....	105
5.3.1	Cálculo de costo de capital y tasa de descuento .....	106
5.3.2	Valor actual neto (VAN).....	107
5.3.3	Tasa Interna de Retorno (TIR).....	108
5.3.4	Periodo de recuperación.....	108
5.3.5	Punto de equilibrio.....	109
CAPÍTULO VI .....		111
6.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....	111
6.1	Conclusiones.....	111
6.2	Recomendaciones .....	112
BIBLIOGRAFÍA.....		113
TRABAJOS CITADOS .....		113
PÁGINAS WEB.....		114
ANEXOS.....		117

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Fuerzas de Porter.....	34
Figura 2. Segmentación poblacional .....	39
Figura 3. Discapacidad .....	50
Figura 4. Sexo.....	51
Figura 5. Edad .....	52
Figura 6. Visitas al odontólogo.....	53
Figura 7. Número de visitas.....	54
Figura 8. Tipo de centro odontológico.....	55
Figura 9. Atención del servicio público.....	56
Figura 10. Atención del servicio privado .....	57
Figura 11. Precio del servicio privado.....	58
Figura 12. Conocimiento de una fundación odontológica.....	59
Figura 13. Aceptación de la nueva fundación .....	60
Figura 14. Precio de servicio de la fundación .....	61
Figura 15. Precio de servicio de la fundación .....	62
Figura 16. Estructura Organizacional .....	67
Figura 17. Proceso de administración .....	78
Figura 18. Proceso de atención al cliente .....	79
Figura 19. Proceso Odontológico .....	80
Figura 20. Proceso de cancelación .....	81
Figura 21. Proceso de recepción de donaciones.....	82
Figura 22. Macro localización .....	83
Figura 23. Definición macro localización .....	83
Figura 24. Micro Localización .....	86
Figura 25. Proceso de Comercialización del servicio.....	93
Figura 26. Mapa estratégico .....	94
Figura 27. Punto de Equilibrio .....	110



## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Características de personas con discapacidad.....	18
Tabla 2. Manejo odontológico .....	28
Tabla 3. Análisis FODA.....	36
Tabla 3. Fundaciones existentes en el Ecuador .....	37
Tabla 19. Oferta Odontológica .....	42
Tabla 20. Valores de los servicios odontológicos .....	44
Tabla 21. Valores de la Fundación Odontológica .....	45
Tabla 16. Motivos de uso del servicio .....	48
Tabla 17. Comportamiento histórico de la Demanda .....	49
Tabla 18. Proyección de la Demanda .....	49
Tabla 11. Discapacidad .....	50
Tabla 12. Sexo .....	51
Tabla 5. Edad .....	52
Tabla 6. Visitas al odontólogo .....	53
Tabla 7. Número de visitas .....	54
Tabla 8. Tipo de centro odontológico .....	55
Tabla 9. Atención del servicio público .....	56
Tabla 10. Atención del servicio privado .....	57
Tabla 11. Precio del servicio privado .....	58
Tabla 12. Conocimiento de una fundación odontológica .....	59
Tabla 13. Aceptación de la nueva fundación .....	60
Tabla 14. Precio de servicio de la fundación .....	61
Tabla 15. Medios de publicidad.....	62
Tabla 23. Cantidad instalada.....	77
Tabla 24. Método de localización de instalaciones por punto .....	85
Tabla 25. Método de localización de instalaciones por ponderación .....	85
Tabla 22. Clasificación del servicio.....	89
Tabla 27. Activos Fijos* .....	95
Tabla 28. Gastos pre-operativos .....	96
Tabla 29. Capital de trabajo.....	97
Tabla 30. Estructura de financiamiento .....	97
Tabla 31. Tabla de amortización.....	98
Tabla 42. Ingresos (precios).....	99
Tabla 43. Ingresos mensuales y anuales .....	100
Tabla 34. Materia prima.....	101
Tabla 35. Resumen de costos de operación .....	101
Tabla 36. Salarios administrativos.....	101
Tabla 37. Gastos generales .....	102
Tabla 38. Resumen de gastos administrativos .....	102
Tabla 39. Gastos generales .....	102
Tabla 40. Personal operacional.....	103
Tabla 41. Depreciación .....	104
Tabla 46. Estado de pérdidas y ganancias .....	105
Tabla 44. Flujo de caja del proyecto.....	106
Tabla 45. Flujo de caja del inversionista .....	106
Tabla 47. Cálculo del VAN del proyecto.....	107

Tabla 46. Cálculo del VAN del Inversionista .....	108
Tabla 49. Período de recuperación de capital .....	109
Tabla 49. Punto de equilibrio.....	109

## **ABSTRACT**

The study is oriented to a business plan for the creation of the pediatric dental foundation "DAVID GALLEGOS" specialized in children with disabilities, the same one that is oriented to provide a quality service for the children of the city of Quito suffering from some pathology Odontálgica and that because of their disability condition require specialists for a normal treatment in which the generation of traumas and fears to a dental care of control is avoided.

The results obtained in the study show that there are no foundations on the market that offer a pediatric dental service situation that is detrimental to the treatment of children, which forces them to know that the market is lacking specialists and companies that dedicate themselves To this service, and they have to go to private dental centers, so 82% of the respondents consider that they would like a foundation to be implemented with this kind of service, being a variable of consideration for the implementation of the project, to this Is added the feasibility that was determined through the financial and economic study where the requirements of the project were linked and the costs that will be assumed with the financial investment, finally to recover the capital investment in 4 years and 4 months average time of one Project of high social impact.

The foundation is viable for its implementation and the corresponding procedures to obtain the help of international entities, which will be the ones who will finance part of the project with more adequate rates, for the benefit of the most needy of the city, with dental equipment or With economic resources that will be very helpful to give the best dental service.

**Keywords:** Business Plan, Foundation, Children with Disabilities

## INTRODUCCIÓN

La cavidad bucal juega un papel muy importante en el cuerpo de una persona ya que a través de esta se puede comer, hablar, reír, degustar entre otras funcionalidades(Petersen & Ueda, 2010, p.59)Siendo parte de esta cavidad las piezas dentales que sirven para masticar todos los alimentos, sin embargo al realizar esta actividad los residuos de comida quedan siempre entre los dientes, siendo necesario un cuidado diario para que las personas no adquieran enfermedades periodontales, de tal manera que se necesita de un cepillado diario, además de la utilización de hilo dental y enjuagues bucales, los mismos que al complementarlos dan una mejor salud oral, pero también es muy necesario que las personas puedan acudir a un odontólogo cada cierto tiempo para poder realizar un chequeo, y conocer el estado de los dientes. Ya que al conservar una buena condición de cavidad bucal, permitirá reducir la pérdida de dientes haciendo más eficaz el proceso de masticación, disfrutar más del sabor de los alimentos, mejorar la apariencia personal, mejorar la salud y el bienestar general.

Para esto existen varios productos de aseo bucal además de varias clínicas odontológicas, ya sean estas públicas o privadas, pero se debe tomar en cuenta que varias de las clínicas privadas tienen un costo diferente para cada caso que se deba tratar de la cavidad bucal, siendo en algunos casos un precio muy alto para varias personas, las mismas que al no contar con los recursos necesarios para hacerse atender en estas clínicas buscan la atención en instituciones públicas, pero existe una gran demanda en este sector que se debe esperar vario tiempo para ser atendido, por tales motivos las personas dejan pasar el tiempo y no se hacen atender, dejando de lado la salud bucal, lo que puede derivar en varias enfermedades e incluso en la pérdida de una pieza dental, generando malestar en la salud y en la estética de las persona.

En base a este entorno nace la idea de un Plan de Negocios de una Fundación Odontológica la misma que este diseñada para atender a niños con discapacidad y niños que no tiene los recursos económicos suficientes para acudir a las clínicas privadas, siendo este proyecto otra alternativa para que los individuos puedan acudir y mantener una buena salud oral. Pero al tratarse de una fundación se debe buscar el financiamiento necesario para su funcionamiento, de tal manera que este recuso económico se lo

gestionara en entidades Internacionales, las mismas que tengan como principios la responsabilidad social corporativa.

Para la realización del presente estudio de investigación, se hará un Análisis de Mercado como parte del capítulo uno, en el segundo capítulo se realizara el Análisis Técnico. Para el capítulo tres se plantea el estudio Administrativo y Legal, donde se describe la formación y plan de manejo de la empresa. Y en el capítulo cuarto se hará un Análisis Financiero, en donde se englobara los resultados de los capítulos anteriores en términos cuantificables, dando razón al estudio de ser o no viable.

# CAPÍTULO I

## 1. ASPECTOS GENERALES

### 1.1 Planteamiento del problema

El 10% de la población mundial presenta discapacidades, tres cuartas partes de la cual no recibe atención odontológica.

En el país existen alrededor de 14'500.000 habitantes según el último censo del INEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos) en el año 2010. De todo este universo de población existen 361.487 personas registradas con alguna discapacidad con carne según el CONADIS (Consejo Nacional de Igualdad de Discapacidades), esto representa el 2.33%. La mayoría de las personas que presentan alguna discapacidad son adultos con el 83.86% (303.125 personas), mientras que los menores de edad con discapacidad llegan al 16.14 % (58.362 personas). Es decir que aproximadamente 43.771 niños con discapacidad en el país no recibe ninguna clase de atención odontológica.

Muchos odontólogos creen que estas personas necesitan otros tipos de tratamientos, como hospitalización y equipos especiales, ciertamente en algunos casos tienen razón, pero en la mayor parte NO. Un niño con discapacidad puede ser atendido por cualquier odontopediatría en su consultorio.

Los factores más importantes para el manejo del discapacitado son comprensión, compasión y paciencia. El manejo eficaz de estas personas implica más un cambio de actitud que de técnica.

La Fundación es una institución privada reconocida por la Ley y cuya finalidad consiste en prestar a la Sociedad unos determinados servicios considerados de interés público.

En el Ecuador se hace necesario atender este tipo de necesidades de las personas con discapacidad inmediatamente. Es ahora cuando se debe considerar que ha tomado fuerza el respeto y preocupación por los derechos de las personas con discapacidad. Todo esto

gracias al apoyo que está brindando el Estado Ecuatoriano, además de apoyar a los niños que tienen pocos recursos económicos.

## **1.2 Formulación del problema**

¿Es factible la implementación de una fundación odontopediátrica especializada en niños con discapacidad?

## **1.3 Objetivos de la investigación**

### **1.3.1 Objetivos generales**

Diseñar un plan de negocios para la creación de la FUNDACION ODONTO PEDIATRICA “DAVID GALLEGOS” especializada en niños con discapacidad.

### **1.3.2 Objetivos específicos**

1. Estructurar el marco teórico con la incorporación de fuentes primarias y secundarias con la finalidad de seleccionar la información adecuada para el planteamiento del estudio de investigación.
2. Establecer un diagnóstico situacional para evidenciar la situación general del ambiente, así como el análisis del mercado para el ingreso de la fundación.
3. Desarrollar un estudio organizacional que permita establecer la estructura de la organización, sus principios, valores, organización y estrategia para el adecuado ingreso al mercado.
4. Desarrollar un estudio económico y financiero para determinar la viabilidad de la propuesta de creación de una fundación.

## **1.4 Justificación de la investigación**

### **1.4.1 Impacto social**

En el Ecuador existen muchas personas que tienen algún familiar o conocido que tiene alguna discapacidad, además de varios niños que no tienen los recursos económicos suficientes para tener una atención de primera.

En base a ese contexto de debe considerar la realidad de este segmento de personas, y las situaciones que deben pasar para tener una mejor calidad de vida, de tal manera que este proyecto tiene como objetivo ayudar a miles de niños que tienen discapacidad y que no cuenta con los recursos económicos para recibir un buen tratamiento odontológico. Se considera fielmente el poder para mejorar la calidad de vida no solo de los niños con discapacidad si no la de todos, está en las manos de cada habitante de este país.

Por otro lado el presente proyecto se lo considera que es muy viable ya que va de la mano con el plan del buen vivir del gobierno. Además que se puede realizar las gestiones correspondientes para contar con el apoyo de varias instituciones involucradas en el tema, si se presenta un proyecto conciso, serio, sostenible y sustentable.

### **1.4.2 Impacto Teórico**

Para alcanzar esto, se debe obtener información sobre el tema de estudio, la misma que se la puede encontrar, en libros, internet y en las instituciones relacionadas a este problema.

Es decir es un problema focalizado en donde se tiene todas las herramientas necesarias para poder solucionar y brindar un buen servicio.

### **1.4.3 Impacto Práctico**

Con todo esto se puede demostrar que el Ecuador está a la altura de todos los países del mundo que se interesan por el bienestar de estas personas. Como se mencionó antes se ha dado pasos gigantes por mejorar los servicios y hacer respetar los derechos de las personas discapacitadas y de bajos recursos económicos con el apoyo del estado.



#### **1.4.4 Viabilidad o factibilidad**

Últimamente la atención odontológica para niños con discapacidad y de escasos recursos económicos ya no es extraña en estos días en otros países. La presencia de las caries dentales y la falta de higiene oral, en ellos, son mayormente las razones de sus visitas a los centros odontológicos. De tal manera que los odontólogos deben brindar a estos pacientes un servicio adecuado acompañado de una actitud empática.

#### **1.5 Idea a defender**

Atender las necesidades de salud bucal de los niños con discapacidad y de bajos recursos económicos mediante la Fundación.

#### **1.6 Metodología de la investigación**

##### **1.6.1 Tipo de investigación**

El enfoque de investigación que usaremos será Mixta (Cualitativa y Cuantitativa), ya que se tratara de crear bases fundamentadas para la creación de la Fundación, y a su vez analizar datos estadísticos de la actualidad de la atención odontológica de niños con discapacidad. El alcance será de nivel exploratorio y descriptivo, ya que solo planificaremos la creación de la Fundación.

##### **1.6.2 Diseño de la investigación**

El diseño de nuestra investigación es Experimental, ya que este tipo de Fundación que brindara servicio odontológico a niños con discapacidad no existe en nuestro país y lo que se trata es de abrir las mentes de las personas y brindar un servicio personalizado e innovador.

Las técnicas que usaremos en la elaboración del proyecto son la observación, las encuestas y entrevistas, así como también el análisis documental ya existente. Escogimos estas técnicas debido a que como mencionamos antes nuestro proyecto es

experimental y son las más indicadas para ayudarnos con la recolección de datos necesaria para elaborarlo.

A su vez los instrumentos que usaremos serán fichas nemotécnicas, guías de cuestionarios, guías de entrevistas, video grabadoras, flash memory y computadora.

Todos los datos obtenidos en el proyecto serán sometidos a una clasificación, después a un registro, posteriormente la tabulación y categorización y de ser necesario a una codificación.

Los datos de este proyecto los presentaremos de manera didáctica usando gráficos, tablas dinámicas e imágenes. Así como también se adjuntara todos los anexos físicos realizados.

## CAPÍTULO II

### 2. MARCO DE REFERENCIA

#### 2.1 Marco Teórico

##### 2.1.1. Plan de negocios

El plan de negocios es la clave de dirección que se establece a través de las estrategias en donde se incluyen términos técnicos, económicos, tecnológicos y financieros. En el plan de deben identificar claramente los productos y servicios que se ofrecen, así como las oportunidades que se obtendrá de esta idea de negocio con la finalidad de establecer una estrategia global que sea viable y factible (Rojas, 2005).

Es un documento que se encuentra esquematizado en el cual se exponen de forma clara y concisa el negocio que se va establecer el mismo que será rentable y viable, el éxito del negocio dependerá de las estrategias y de las tendencias de los consumidores. Las empresas incluyen dichas estructuras por los beneficios que obtienen dentro de la organización interna ya que usualmente son herramientas que permiten obtener financiamiento para acceder a nuevos beneficios.

Un plan de negocios no siempre garantiza el éxito de las empresas, por lo que es indispensable contar con información real y viable para determinar las acciones que se van a ejecutar en base a datos reales la perspectiva debe ser lo más neutral posible. Sin embargo existen ventajas para los autores Koenes & Soriano(2010) mencionan que:

Ventajas de un plan de negocios

- Muestra escenarios futuros o posibles.
- Puede ser flexible y adaptable.
- Sirve de herramienta financiera.
- Se proyectan las necesidades del negocio para planificar sus gastos.
- Se puede analizar a un negocio existente.
- Sirve de guía para un emprendimiento.

El procedimiento que se debe emplear para establecer un plan de negocios dependerá de cada empresa, aunque se mantienen los siguientes aspectos:

- Tener clara la idea del negocio a realizar.
- Organizar la información disponible, y determinar cuál es la información que se requiere investigar.
- Analizar las actividades que se pueden realizar internamente y las que van a requerir la participación de elementos de soporte y asesoría (abogados, constructores, contadores, etc.). (Koenes & Soriano, 2010)

En un plan de negocio es indispensable que se analicen otras contextualizaciones como son las fuerzas de Porter ya que es una herramienta que contribuye al establecimiento de estrategias

Porter, (2009, pág. 23)menciona que:

La labor fundamental del estratega, es comprender y hacer frente a la competencia en términos demasiado estrechos de miras, como si esta solo se produjera entre los competidores directos de la actualidad, sin embargo la competencia por obtener beneficios va más allá de los rivales consolidados de una industria para alcanzar también a otras fuerzas competidoras: los clientes, los proveedores, los posibles aspirantes y los productos suplente. Esta aplicación de la rivalidad se origina con la combinación de cinco fuerzas define la estructura de la industria y moldea la naturaleza de la interacción competitiva dentro de ella.

Las fuerzas de Porter al ser una herramienta de alto impacto contribuyen a identificar el panorama en el cual se encuentra la empresa, sin embargo es importante considerar los siguientes aspectos:

- **Amenaza de rivalidad intensa en el segmento.-** Un segmento no resulta atractivo si ya está poblado por competidores numerosos, fuertes o agresivos. Aun menos atractivo resulta si es estable o se encuentra en fase de declive, si las aplicaciones de equipamiento se deben realizar a gran escala, si los costos fijos

son elevados, si las barreras de salida son altas, o si los competidores tienen un gran interés por permanecer en el segmento.

- **Amenazas de nuevos participantes.-** El atractivo de un segmento varía en función de la altura de sus barreras de entrada y salida, el segmento más atractivo será aquel en el que las barreras de entrada sean altas y las de salida bajas. Pocas empresas podrán entrar en el sector y las que no obtengan los beneficios esperados podrán abandonarlo con facilidad.
- **Amenaza de productos sustitutos.-** Un segmento carece de atractivo cuando existen sustitutos reales o potenciales para el producto. Los sustitutos fijan límites de precios y ganancias.
- **Amenaza de una mayor capacidad de negocio por parte de los compradores.-** El atractivo de un segmento se reduce si los compradores tienen una gran capacidad de negociación o si esta va en aumento.
- **Amenaza de una mayor capacidad de negociación por parte de los proveedores.-** Un segmento no resulta atractivo si los proveedores de la empresa pueden incrementar los precios o disminuir la cantidad vendida. (Kotler, 2010, pág. 65)

Las fuerzas de Porter se convierten en la herramienta para tomar decisiones y analizar el entorno en donde se encuentran, las decisiones usualmente están orientadas a la competencia con la finalidad de potencializar aquellas áreas en donde se evidencia brechas de información que pueden ser usadas por la competencia.

### **2.1.2. Fundaciones y su impacto socio-económico en el Ecuador**

De acuerdo a Ortiz, (2006, p. 39) define a las fundaciones como “organizaciones dedicadas a fines de interés general o Público.” En la actualidad las fundaciones buscan un beneficio para la comunidad o para el grupo de personas que formaran parte de la fundación. Las fundaciones realizan variadas actividades que van desde aspectos culturales, deportivos, docentes, protección del medio ambiente, protección de especies, patologías medicas entre otras.

En esta misma concepción la Comunidad de Madrid (2011, p. 1) define a la fundación como “organizaciones constituidas sin fines de lucro que, por voluntad de sus creadores,

tienen afectada de modo duradero su patrimonio a la realización de fines de interés general” es evidente que el objetivo de las fundaciones no es el lucro su objetivo primordial es atender una necesidad en beneficio de la comunidad mejorando así la situación de las personas que acuden a las instalaciones de la fundación, es un trabajo que involucra persistencia y voluntad para defender criterios y diferentes puntos de vista.

Las fundaciones en la actualidad tiene alta relevancia tanto en el ámbito político y social a eso se suma el apoyo de las organizaciones a nivel mundial, que aportan con la logística y los recursos para que las fundaciones se mantengan a flote, las donaciones, las aportaciones y legados son parte esencial de la captación de recursos. Sin estos recursos las fundaciones no operarían, su objetivo final no se lograría. Es por esta razón que las fundaciones mantienen objetivos claros en cuanto a lo que quieren realizar ya sea en beneficio de la humanidad o aspectos sociales.

En la actualidad las instituciones sin fines de lucro que tienen una alta relevancia mundial son las ONGs, Fundación Altarriba, Acercando Salud, el Mundo en acción, Casa de la Amistad para Niños con Cáncer, Cecodap, por los derechos de la niñez y la adolescencia, Common Hope Guatemala, Fundación Corazón, Colombia Soy Yo, Fundación Josep Carreras Contra la Leucemia, Fundación Alzate, Fundación Proclade, Fundación Mi Sangre entre otras (Donare , 2010 ).

### **2.1.3. Importancia de las fundaciones**

Las fundaciones son de suma importancia en la actualidad su ideología permiten que varias personas se beneficien directa o indirectamente. Los objetivos y metas trazadas hacen evidente el compromiso de personas o grupos de personas para ayudar a otros que requieren del apoyo para sobrellevar diferentes panoramas.

Uno de los país que apoya la creación de fundaciones con incentivos es Estados Unidos, quienes constantemente crean fundaciones en beneficio de los seres humanos y animales, la captación de ingresos netamente se estable de donaciones. Un país que es un referente a seguir, sin embargo existe otros países como Bolivia en donde la prohibición es evidente situación que tiende a ser discrepada. (El día , 2013)

Por consiguiente su importancia hace evidente el compromiso de las personas por viabilizar soluciones y genera situaciones armoniosas en donde la sociedad se integre a proyectos positivos que contribuyan a mejorar la situación de la sociedad en donde los intereses no sean económicos sino por el contrario desinteresados.

#### **2.1.4. Constitución de las fundaciones**

La constitución de las fundaciones es esencial ya que al no obtener lucro, sus parámetros de control son diferentes y por consiguiente se basan en:

Primero: Son elementos personales que se encargarán de fundar una fundación las mismas que se clasifican en 1) personas físicas, 2) personas jurídicas privadas, 3) personas jurídicas públicas.

En el primer caso son personas físicas que están en capacidad de dotar de bienes para la creación de la fundación tanto estando vivos como muertos.

En el segundo caso son elementos reales similares a la dotación que se destinarán a la fundación. Los mismos que son representados por bienes y derechos que serán donados a la fundación. Es indispensable que el 25% de bienes y derechos se entreguen a la fundación, y los 75% deberá hacerse en efectivo en un periodo de 5 años”(Enciclopedia Jurídica , 2013).

El tercer elemento es la manera en que la fundación se constituirá , es decir que se considera dos apartados a este punto, el primero es a través de inter vivos en donde la escritura la realizan vivos, en el segundo caso es mediante “Mori Causa” que se realiza por testamento siendo la voluntad de la persona.

La constitución de las fundaciones consta de los siguientes puntos:

1.º El nombre, apellidos, edad y estado civil de los fundadores, si son personas físicas y la denominación o razón social si son personas jurídicas, y en ambos casos la nacionalidad y el domicilio.

2. ° La voluntad de constituir una fundación.
3. ° La dotación, su valoración y la forma y realidad de su aportación.
3. ° Los Estatutos de la Fundación a los que luego nos referiremos.
4. ° La identificación de las personas que integran el órgano de gobierno (Enciclopedia Jurídica , 2013).

### **2.1.5. Clases de fundaciones**

Como se mencionó anteriormente las fundaciones se han convertido en la actualidad un elemento clave de la sociedad y la diversificación de las mismas ha permitido que las acciones se orienten de acuerdo a la necesidad de las personas.

- **Las fundaciones privadas**

Las fundaciones privadas se forman para distribuir fondos para caridades públicas.

- **Las fundaciones corporativas**

Las fundaciones corporativas garantizan a otras organizaciones sin fines de lucro sobre el beneficio de una corporación.

- **Las fundaciones comunitarias**

Las fundaciones comunitarias dan fondos sin fines de lucro a una región o ciudad específica. (De Alba, 2015, p. 1)

Las fundaciones tienen un constante crecimiento a nivel mundial y esto se debe a que varios países apoyan a las fundaciones ya sean privadas, corporativas o comunitarias y si idea se sustenta a mejorar el panorama de la sociedad en la que todos los seres humanos vivimos.



### **2.1.6. Fundaciones en el Ecuador**

Las fundaciones en el Ecuador tienen un alto impacto en la sociedad y es por esta razón que se han planteado algunos parámetros para analizar tantos aspectos positivos y negativos.

#### **Aspectos Positivos**

- Las Fundaciones en el Ecuador cumplen un papel muy importante en nuestra Patria, ya que siempre tratan de ayudar a la gente más pobre, que muchas veces no puede acceder a todos los beneficios sociales. Sabemos que las fundaciones muchas veces se crean como una reacción contra la insatisfacción de necesidades muy sentidas y muchas veces básicas.
- Las Fundaciones fortalecen el desarrollo de la sociedad civil. A través de la difusión, promoción y ejecución de los beneficios comunitarios.
- Las necesidades de qué habla la investigación (Manual de procedimientos operativos para legalización de organizaciones populares. Dirección de Promoción Popular. Ministerio de Bienestar Social. Quito-1999.) Están ligadas a la falta total o parcial de elementos referidos al “llamado equipamiento social”, es decir, a locales escolares y centros especializados en educación técnica; a pequeños consultorios médicos y boticas populares, orientadas particularmente hacia los pobladores de escasos recursos; espacios verdes, canchas deportivas y zonas recreativas en general debidamente equipadas; tiendas de abastecimiento popular que cuentan con productos de primera necesidad.
- La participación comunitaria es, con las autonomías, la desconcentración y la descentralización, parte de una propuesta de relación Estado-Sociedad Civil.
- Por último las fundaciones también ayudan al desarrollo rural, tecnológico y laboral del país.

## Aspectos Negativos

Como uno de los principales aspectos negativos tenemos la falta de leyes y organismos de control que preserven la seguridad social de las fundaciones. Esto se debe a que el Estado no puede conocer y controlar a cabalidad las actividades de las fundaciones al ser instituciones de derecho privado.

- El Título XXIX, (Libro Primero del Código Civil ecuatoriano), es la norma por la cual se constituyen las Corporaciones y Fundaciones, los diecinueve artículos que componen este cuerpo legal son muy generales, ambiguos, e insuficientes para normar el desarrollo cada vez más acentuado de estas organizaciones.
- La falta de normatividad en este campo, determina recurrir al buen criterio e interpretación, de acuerdo y en sujeción a la formación académica o experiencia de los técnicos encargados del estudio para la aprobación y concesión de vida jurídica a estas personas ficticias. Las mayores contradicciones se presentan entre las esferas de lo jurídico y lo social, en la mayoría de los casos, la falta de un informe técnico socio organizativo causa posteriores problemas y mutuas impugnaciones a nivel de bases, socios y dirigentes.
- El Estado y todos los grupos interesados deberían iniciar, un proceso de diálogo sobre el tema para clarificar las reglas del juego a fin de que estas fortalezcan los beneficios que recibe la sociedad.
- Como no existen mecanismos de control ni entidades creadas para ello, seguramente muchas fundaciones y corporaciones han dejado de funcionar o cumplen actividades diferentes a los fines descritos en sus estatutos.

Las fundaciones en el ámbito negativo denotan la falta de una estructura que garantice el desarrollo de las fundaciones como tal, el inadecuado enfoque de los parámetros, normas y reglamentos hace evidente la carencia de los procesos y procedimientos para las fundaciones que usualmente no se toman en consideración por que están aisladas a una realidad que no siempre se ajusta a las necesidades actuales.

### **2.1.7. Apoyo del Estado a las personas con discapacidad**

El enfoque del estado a partir del 2007 está orientado a modificar las normas y reglamentos con la finalidad de mejorar la situación de las personas discapacitadas en este sentido hay que considerar que en Ecuador existen 1653.000 personas con discapacidad, por consiguiente se reconocieron derechos, políticas sociales, y normativas.

El objetivo esencial a partir de esta idea fue mejorar el nivel de vida de las personas discapacitadas, integrarlos socialmente, acceso a beneficios desde un plano integral independientemente de su condición.

De acuerdo a la Flacso(2010, p. 13) en un artículo denominado la discapacidad en el Ecuador afirma que:

La discapacidad, además ha sido tratada por diversos enfoques disciplinarios como problema de una persona o individuo con limitaciones físicas y/o mentales, prescindiendo de las relaciones sociales que se tejen a su alrededor. Así desde la ciencia médica o debe la visión ética/religiosa, la discapacidad es asumida por un lado, como un todo homogéneo y por otro lado referida únicamente a las personas con limitaciones físicas y/o mentales.

El interés sobre este tema ha ido evolucionando de manera positiva en nuestro país. El Consejo Nacional de Discapacidades (CONADIS) siendo el organismo regulador de toda discapacidad que se encuentra en Ecuador, se encarga de la inclusión social de estos niños a escuelas especializadas, con el fin de proporcionarles autonomía en el momento de ser adultos para poder desenvolverse, conseguir un trabajo acorde a las capacidades especiales que ellos poseen, además provee de terapias o tratamientos necesarios para mejorar su calidad de vida.

El Estado se ha convertido en el eje central de cambio y los avances estuvieron orientados a la inclusión, es así que las políticas generales de discapacidad se centran a:

- Priorización de las acciones de prevención

- Impulso a programas de detección, diagnóstico y tratamiento de deficiencias.
- La educación será preferentemente integrada.
- Fortalecimiento de rehabilitación funcional y autonomía personal.
- Fortalecimiento de los programas de Rehabilitación Profesional.
- Impulso a la Integración Social.
- Establecimiento de medidas de protección social económicas y jurídica
- Establecimiento de Servicios Sociales, información y ayuda a domicilio
- Formación y capacitación de recursos humanos en discapacidades.
- Impulso a la investigación(CONADIS , 2016)

En este sentido se han desarrollado varias políticas en diferentes ámbitos como son salud, educación, bienestar social, trabajo, recreación y accesibilidad, un nuevo panorama que busca mejorar las condiciones de las personas discapacitadas dándoles la oportunidad de cambiar su estilo de vida, y seguir un proceso normal dentro de la enfermedad o discapacidad por la cual se encuentran.

Los cambios han llevado a visualizar otras alternativa en función de las necesidades de la población y por consiguiente de los problemas a los que se enfrenta la población, estudios complementarios evidenciaron que el población en donde hay mayor presencia de población con discapacidad es en la región del Costa con el 15.2%, el oriente con el 15.2% y la sierra con el 11.4%. Las estadísticas demuestran que existe un alto porcentaje de discapacidad y que por consiguiente los problemas están relacionados a problemas congénitos, hereditarios, accidentes y problemas de nacimientos que por la falta de un control adecuado no fueron atendidos a tiempo.

Las discapacidades más frecuentes en los discapacitados mayores de 5 años son los que se detallan a continuación:

- Deficiencia intelectual y psicológica
- Deficiencia músculo esquelética
- Deficiencia del lenguaje y del habla
- Deficiencia visceral
- Deficiencia de la visión

- Deficiencia auditiva
- Deficiencia desfigurativa(Cazar, 2010 , p. 2)

Las situaciones se agravan por la falta de un cuidado adecuado lo que conlleva a una mayor deficiencia, la falta de conocimiento de los cuidadores provoca que no existe un adecuado seguimiento, a esto se suma la pérdida total o parcial de sus facultades que no es más que un problema asociado a la escases de recursos.

La discapacidad es un problema social, que inicialmente requiere de control y seguimiento, para lo cual es indispensable establecer nuevos proyectos y políticas gubernamentales para lograr que todas las metas se cumplan conforme a la planificación y avance de necesidades.

### 2.1.8. Características de las personas con discapacidad

La situación de las personas con discapacidad está relacionado a los siguientes ámbitos dentro de los cuales se puede mencionar los siguientes apartados.

**Tabla 1. Características de personas con discapacidad**

<b>Característica</b>	<b>Descripción</b>	<b>Avances</b>
Educación	El 37.9% de personas discapacitadas no tienen un nivel de instrucción.	Acuerdo N°295-13 Educación Inclusiva para todos los niveles de enseñanza
Trabajo	El 18.2% de personas discapacitadas trabajan, mientras que el 29.1% están desocupadas por el nivel de discapacidad no son contratados.	Por cada 25 empleados las empresas públicas o privadas deben contratar un empleado con discapacidad. De acuerdo al art. 42 numeral 33 del código de trabajo.
Atención recibida	El 18.4% de la población ha recibido atención.	Atención prioritaria a personas con discapacidad.

Fuente: Cazar, R, 2010.

Los avances entorno a las investigaciones realizadas han sido positivas y han garantizado que el accionar tanto político, social y económico se direccionen hacia el bienestar de las personas vulnerables, las mismas que están orientadas a mejorar la situación a través de proyectos complementarios.

La incorporación de proyectos a nivel nacional se centró en dos aspectos esenciales el primero fue el programa de atención a discapacitados en donde se realizó un programa de apoyo a las personas con discapacidad, adicionalmente se realizó un estudio BIO-PSICOSOCIAL, a este proyecto se sumó Manuela Espejo, con el cual se logró grandes avances a nivel nacional, hay que destacar que los proyectos se orientaron a realizar un estudio BIO-PSICOSOCIAL clínico genético de discapacidad, sistema de inclusión laboral para personas con discapacidad, sistema de acogida a personas con discapacidad severa, ostesis y prótesis, detección temprana y escolar de discapacidad auditiva, los proyectos desarrollados en este apartado formaron parte de la ideología de la Misión Manuela Espejo que tuvo gran acogida a nivel nacional.

### **2.1.9. Misión Solidaria Manuela Espejo**

La aprobación de la constitución en el 2008 permitió hacer énfasis en la discapacidad, es así que en la constitución se agregó disposiciones transitorias en bienestar de los discapacitados.

El objetivo de la Misión Solidaria Manuela Espejo fue ayudar a personas con discapacidad que tengan bajos recursos económicos para que puedan acceder a ayudas técnicas dentro de las cuales estaban sillas de ruedas, andadores, bastones, cochones anti escaras, audífonos, kits visuales, acciones que eran controladas a través de un control de diagnóstico determinando los casos de mayor relevancia que requerían de los insumos para que el paciente cuente con los elementos esenciales para su recuperación.

De acuerdo a la MIES (2007, p. 1) menciona que:

La Misión Solidaria Manuela Espejo es un estudio biopsicosocial clínico genético para estudiar y registrar georeferencialmente a todas las personas con discapacidad a escala nacional. Por su parte el programa Joaquín Gallegos Lara

nace luego de que la Misión Manuela Espejo detectó los casos más críticos de personas con discapacidad física o intelectual severa que viven en un entorno de pobreza, siendo en muchas veces abandonada en largas jornadas.

Los resultados obtenidos con el estudio evidenciaron que la situación de los discapacitados no era lo más adecuada, las falencias estuvieron relacionadas al poco interés del estado por viabilizar soluciones, la carencia de acceso a la salud hizo evidente que el problema se agravaba con el pasar de los días, dichas acciones permitieron promover el aporte de todos los ministerios en beneficio de los discapacitados.

En el marco de estudio se realizó los siguientes avances para MIES (2007, p. 3) afirma que:

En el marco del estudio de la Misión Solidaria Manuela Espejo se realizaron 825.576 atenciones médicas a personas con discapacidad o a familiares. Se efectuaron también 21.062 consultas de genetistas y 35.257 consultas de otros especialistas; se registraron 26.327 casos críticos, que fueron atendidos urgente y oportunamente por la red pública de Salud. Estos datos arrojan una prevalencia de 2,43% de personas con discapacidad a nivel nacional.

Es evidente que la Misión Manuela Espejo fue de gran relevancia para el país, su aporte investigativo permitió conocer la situación actual del país con relación a la problemática y discapacidad de mujeres, hombres y niños que por la falta de recursos tienden a realizar inadecuados procedimientos y equipos que no contribuyen para mantener un estilo de vida adecuado. La preocupación del Estado permitió evidenciar la importancia que tienen los discapacitados en el país, y viabilizar proyectos en beneficio de estas personas.

## **2.2 Marco Conceptual**

**Deficiencia.-** se entiende toda pérdida o anormalidad de una estructura o función psicológica, fisiológica o anatómica. La deficiencia se caracteriza por una pérdida o anormalidad, temporal o permanente en una extremidad órgano, tejido o cualquier otra estructura corporal. La deficiencia supone un trastorno orgánico, que produce una

limitación funcional que se manifiesta objetivamente en la vida diaria. Se puede hablar de deficiencias físicas, sensoriales, psíquicas y de relación. (Lozano, 2007)

**Discapacidad.-** es toda restricción o ausencia (debida a una deficiencia) de capacidad para realizar una actividad en la forma o dentro del margen que se considera normal para un ser humano. La discapacidad se caracteriza por exceso o insuficiencia en el desempeño y comportamiento en una actividad normal y rutinaria, que puede ser temporal o permanente, reversible o irreversible, progresiva o regresiva. En otras palabras, la discapacidad se tiene, la persona no es discapacitada. (Lozano, 2007)

**Fundación.-**Una fundación es una organización sin fin de lucro que, por voluntad de sus creadores, tiene afectado de modo duradero su patrimonio a la realización de fines de interés general y cuyos beneficiarios son colectividades genéricas de personas.

Entre los fines de interés general que puede una fundación perseguir se encuentran, entre otros, los de defensa de los derechos humanos, de las víctimas del terrorismo y actos violentos, asistencia social e inclusión social, cívicos, educativos, culturales, científicos, deportivos, sanitarios, laborales, de fortalecimiento institucional, de cooperación para el desarrollo, de promoción del voluntariado, de promoción de la acción social, de defensa del medio ambiente, de fomento de la economía social, de promoción y atención a las personas en riesgo de exclusión social, de promoción y atención a las personas en riesgo de exclusión por razones físicas, sociales o culturales, de promoción de los valores constitucionales y defensa de los principios democráticos, de fomento de la tolerancia, de desarrollo de la sociedad de la información, o de investigación científica y desarrollo tecnológico.

Las fundaciones se rigen por la voluntad del fundador, por sus estatutos y, en todo caso por la Ley (AEF, 2010).

**Odontología.-**La odontología es la especialidad médica que se dedica al estudio de los dientes y las encías y al tratamiento de sus dolencias. Esta disciplina se encarga de todo lo referente al aparato estomatológico, formado por el conjunto de órganos y tejidos que se encuentran en la cavidad oral y en parte del cráneo, la cara y el cuello(MOSBY, 2009).

**Odontopediatría.-** La odontopediatría es la rama de la odontología encargada de tratar a los niños. El odontopediatría será, por tanto, el encargado de explorar y tratar al



paciente. También se encarga de detectar posibles anomalías en la posición de los maxilares o dientes para remitir al ortodoncista, especialista en ortodoncia, y de hacer un tratamiento restaurador en caso de necesitarlo. (MOSBY, 2009)

## **2.3 Marco Legal**

### **2.3.1 Marco legal para los discapacitados**

En la Constitución del Ecuador (2008, p. 12) se han planteado artículos que están relacionados a las personas discapacitados.

Art. 16.- Todas las personas, en forma individual o colectiva, tienen derecho a:  
4. El acceso y uso de todas las formas de comunicación visual, auditiva, sensorial y a otras que permitan la inclusión de personas con discapacidad.

Derechos de las personas y grupos de atención prioritaria

Art. 35.- Las personas adultas mayores, niñas, niños y adolescentes, mujeres embarazadas, personas con discapacidad, personas privadas de libertad y quienes adolezcan de enfermedades catastróficas o de alta complejidad, recibirán atención prioritaria y especializada en los ámbitos público y privado. La misma atención prioritaria recibirán las personas en situación de riesgo, las víctimas de violencia doméstica y sexual, maltrato infantil, desastres naturales o antropogénicos. El Estado prestará especial protección a las personas en condición de doble vulnerabilidad.

Art 46.- El Estado adoptará, entre otras, las siguientes medidas que aseguren a las niñas, niños y adolescentes:

3. Atención preferente para la plena integración social de quienes tengan discapacidad. El Estado garantizará su incorporación en el sistema de educación regular y en la sociedad.

Es evidente que las acciones del Estado han mejorado considerablemente gracias al aporte de leyes complementarias que benefician a las personas discapacitados con lo cual se generan acciones y proyectos alternos.

### **Personas con discapacidad**

Art. 47.- El Estado garantizará políticas de prevención de las discapacidades y, de manera conjunta con la sociedad y la familia, procurará la equiparación de oportunidades para las personas con discapacidad y su integración social. Se reconoce a las personas con discapacidad, los derechos a: 1. La atención especializada en las entidades públicas y privadas que presten servicios de salud para sus necesidades específicas, que incluirá la provisión de medicamentos de

forma gratuita, en particular para aquellas personas que requieran tratamiento de por vida. 2. La rehabilitación integral y la asistencia permanente, que incluirán las correspondientes ayudas técnicas. 3. Rebajas en los servicios públicos y en servicios privados de transporte y espectáculos. 4. Exenciones en el régimen tributario. 5. El trabajo en condiciones de igualdad de oportunidades, que fomente sus capacidades y potencialidades, a través de políticas que permitan su incorporación en entidades públicas y privadas. 6. Una vivienda adecuada, con facilidades de acceso y condiciones necesarias para atender su discapacidad y para procurar el mayor grado de autonomía en su vida cotidiana. Las personas con discapacidad que no puedan ser atendidas por sus familiares durante el día, o que no tengan donde residir de forma permanente, dispondrán de centros de acogida para su albergue. 7. Una educación que desarrolle sus potencialidades y habilidades para su integración y participación en igualdad de condiciones. Se garantizará su educación dentro de la educación regular. Los planteles regulares incorporarán trato diferenciado y los de atención especial la educación especializada. Los establecimientos educativos cumplirán normas de accesibilidad para personas con discapacidad e implementarán un sistema de becas que responda a las condiciones económicas de este grupo. 8. La educación especializada para las personas con discapacidad intelectual y el fomento de sus capacidades mediante la creación de centros educativos y programas de enseñanza específicos. 9. La atención psicológica gratuita para las personas con discapacidad y sus familias, en particular en caso de discapacidad intelectual. 10. El acceso de manera adecuada a todos los bienes y servicios. Se eliminarán las barreras arquitectónicas. 11. El acceso a mecanismos, medios y formas alternativas de comunicación, entre ellos el lenguaje de señas para personas sordas, el oralismo y el sistema braille.

La prevención es parte esencial para las personas, siendo indispensable mantener ciertos parámetros que involucran al estado obligaciones para mejorar sustancialmente las condiciones de la salud de las personas se requiere de un sin número de acciones y del aporte de varias instituciones para lograr que las metas se cumplan, la planificación y la organización.

La igualdad y la equidad son parte esencial para el Estado ya que se pretende lograr que exista una inclusión y que a su vez se garantice que las personas puedan vivir en un ambiente seguro que tengan la posibilidad de elegir, su futuro de acuerdo a sus posibilidades y expectativas.

### **2.3.2 Manejo Odontológico para pacientes con Discapacidad**

El estudio se centrará en la odontología para pacientes con discapacidad, en este sentido es necesario definir que es la odontología.

De acuerdo a Rich (2015, p. 1) menciona que:

“La odontología es una rama de la medicina involucrados en el cuidado de los dientes. Se centra en el diagnóstico, la prevención, estudio y tratamiento de una variedad de trastornos y condiciones de las áreas maxilofaciales y estructuras asociadas en el cuerpo humano, así como la cavidad oral”

El cuidado de los dientes y el apropiado cepillado permite mantener dientes saludables y cuidar de posibles pérdidas dentales, el mantener dientes sanos contribuye a que se puedan masticar los alimentos adecuadamente, sin embargo este hábito no es común, y deja secuelas en los dientes. Sin embargo en casos en que los niños, adolescentes y adultos son personas discapacitadas, el cuidado de los dientes es esencial para su condición.

En este sentido los autores Marulanda, Betancur, Espinosa, Gómez, & Tapias, (2014, p. 2)menciona que:

“La salud oral en pacientes con necesidades especiales ha representado un reto para el profesional de la salud oral a través de la historia, pues las diferentes discapacidades físicas y cognitivas limitan la adecuada remoción de placa dentobacteriana, llevando consigo el desarrollo de enfermedades orales de alta prevalencia en esta población, como la caries dental y la enfermedad periodontal”

Las enfermedades odontológicas son altas sin embargo hay que destacar que se pueden prevenir con un control adecuado, es evidente que los problemas están relacionados al poco cuidado de la higiene oral. Siendo indispensable que los cuidadores de pacientes discapacitados prioricen el cuidado dental como parte esencial de su salud bucal y calidad de vida. El cuidado bucal para los cuidadores es una situación compleja que conlleva habilidad y destreza ya que muchas veces las condiciones del paciente evitan que el cuidado dental se lleve a cabo de forma oportuna.

Primero hay que considerar que la discapacidad se puede presentar en varios tipos como son físico, o psicomotor, psíquica o cognitiva y sensorial y además presentar varios grados de afectación. (Plaza&Silvestre, 2007).

En esta misma línea las autoras Morales & Marina (2012, p. 1)afirman que:

“En la actualidad más del 10% de la población mundial presenta algún tipo de discapacidad y tres cuartas partes de ella no reciben ningún tipo de atención

odontológica a pesar de la mayor prevalencia que tienen de padecer enfermedades bucodentales. Debido a que la higiene bucal es deficiente por las alteraciones físicas y psíquicas que impiden realizar un cepillado eficiente, a las dietas que suelen ser blandas y pegajosas, a la alta ingesta de fármacos y a las pocas visitas de control odontológico, la incidencia de caries, enfermedad periodontal y mal oclusiones es mayor que en el resto de la población.”

Esta aseveración demuestra que la atención odontológica es escasa en personas discapacitados, situación que es preocupante y que debe corregirse con un atención oportuna, a este factor se suman otros inconvenientes, por así decirlo que usualmente están relacionados a la dieta y a la forma de consumo de los alimentos. Los problemas se generan por el poco control que existe en la atención odontológico.

La odontología pasa al segundo plano, y este factor está relacionado a la poca importancia que tienen los dientes, sin embargo su cuidado es esencial para mantener una salud bucal optima, independientemente de la condición en que se encuentren, en la actualidad existen productos que contribuyen a mejorar la situación de cada paciente.

### **2.3.3 Paciente dental con discapacidad**

Hay que destacar que los pacientes con discapacidad en un 20% requieren de anestesia cuando poseen discapacidades físicas, en este sentido el dentista debe realizar un diagnóstico previo, usualmente requieren anestesia personas con retrasos mentales, síndrome de Down, alteraciones psiquiátricas como la depresión, la ansiedad, psicosis, esquizofrenia, fármaco-dependencia, autismo e, incluso, trastornos de la alimentación como la bulimia y la anorexia nerviosa que tienen serias repercusiones en la cavidad oral y requieren un manejo cuidadoso, por parte del especialista.(Fundación Prevent, 2010)

#### **Discapacidad intelectual**

Las personas con discapacidad psíquica requieren de un tratamiento específico ya que los problemas que se presentan están relacionados a:

- Problemas de higiene dental.

- Caries (excepto en el paciente con Síndrome de Down que suelen tener una menor incidencia de esta patología respecto a la población general).
- Problemas del paladar (paladar ojival)
- Problemas nutricionales debido a problemas de deglución.
- Bruxismo.
- Pérdidas de piezas dentales.
- Arcos dentales angostos, largos, con paladares profundos en los pacientes con parálisis cerebral, sobre todo en los atetósicos.
- Mal oclusión grave, macroglosia, fundamentalmente en enfermos con Síndrome de Down. (Lengua de mayor tamaño del habitual)(Fundación Prevent, 2010, p. 2)

Los problemas pueden ser controlados con una atención oportuna para lo cual es indispensable seguir parámetros de higiene bucal acorde a la discapacidad del paciente, y de las condiciones a las cuales está predispuesto el paciente ya sea por el tratamiento o por su discapacidad. Situaciones que requieren de una mayor atención y de la continuidad de la visita al médico para evidenciar cambios y una adecuada higiene bucal.

### **Discapacidad sensorial**

Las personas con discapacidad visual o sensorial, puede causar problemas relacionados a la interpretación del diagnóstico perjudicando una atención oportuna factor que está relacionado a la falta de comunicación.

### **Discapacidad física**

Los problemas que se presentan en esta clase de pacientes es la salud buco-dental factor que está relacionado a la poca motricidad, sin embargo son paciente que requieren de seguimiento y de espacios e instalaciones acorde a sus necesidades.

## **Discapacidad mental**

Las personas con discapacidad mental sufren problemas relacionados a la cavidad bucal, factor que está relacionado a los sistemas regulares del organismo que controlan la función oral.

Cada una de las discapacidades requiere de conocimiento y experiencia por parte del dentista, ya que los casos son especiales y requiere de seguimiento y control para lograr un tratamiento adecuado, sin afectar su entorno actual.

### **2.3.4 Tratamiento odontológico**

Debido a las políticas administrativas creadas por el gobierno de turno podemos decir que es muy diferente el trato que reciben las personas con discapacidad, desde la arquitectura de los edificios ya que no deben tener barreras para el acceso de cualquier persona.

Además somos conscientes que la atención odontológica para niños con discapacidad ya no es extraña en estos días en otros países. La presencia de las caries dentales y la falta de higiene oral, en ellos, son mayormente las razones de sus visitas a los centros odontológicos. Los odontólogos deben brindar a estos pacientes un servicio adecuado acompañado de una actitud empática.

Según la opinión (Lozano, 2007) el odontólogo debe tener un conocimiento activo de psicología y experiencia práctica, las cuales permiten tratar las ansiedades de las personas en una consulta, En el caso de un niño con discapacidad estas ansiedades suelen ser mayores debido a una incapacidad para comunicarse o una discapacidad física.

El tratamiento odontológico debe considerar todas las condiciones de los pacientes, es decir que debe actuar con responsabilidad y realizar un chequeo oportuno para cuidar la salud bucal de los pacientes.

Para establecer los parámetros de tratamiento se deben considerar los siguientes aspectos:

- Historia Clínica Médico-Odontológica
- Interconsulta médica
- Interdisciplina – Intervención temprana en reeducación de funciones
- Estrategias específicas de acuerdo a la patología sistémica
- Prevención de endocarditis bacteriana cuando sea requerida.
- Elección de la modalidad de abordaje odontológico integrando al niño a la situación odontológica
- Prevención de enfermedades bucales , especialmente de enfermedad periodontal
- Terapéutica con antiinflamatorios no agresivos para la mucosa gástrica

Hay que considerar que el aporte del dentista es esencial en el proceso del tratamiento, su seguimiento y medicación deben estar controladas, para evitar que se generen efectos adversos.

### 2.3.5 Manejo Odontológico

El manejo odontológico va a depender de la discapacidad que posean a continuación se detalla algunos aspectos:

**Tabla 2. Manejo odontológico**

<b>Discapacidad</b>	<b>Patología oral</b>	<b>Factores</b>
Retraso Mental	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Prevalencia de caries</li> <li>• Alteraciones en la motricidad oral.</li> <li>• Mala posición dental</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mala higiene bucal</li> <li>• Dietas blandas y azucaradas</li> <li>• Aumento de hidratos de carbonos.</li> <li>• Detección de placa bacteriana</li> </ul>
Síndrome de Down	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Prescripción de profilaxis antibiótica E.B en el caso indicado.</li> <li>• Pautas de higiene muy estrictas debido a la aparición y evolución precoz del problema periodontal.</li> <li>• Férulas para bruxismo</li> <li>• Aparatología ortopédica-ortodontica para el tratamiento</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mala higiene bucal</li> <li>• Detección de placa bacteriana</li> </ul>

	de la maloclusión.	
Parálisis cerebral	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Retraso eruptivo</li> <li>• Hipoplasia de esmalte</li> <li>• Caries</li> <li>• Traumatismos dentales</li> <li>• Periodonto</li> <li>• Maloclusiones</li> <li>• Babeo</li> <li>• Bruxismo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mala higiene bucal</li> <li>• Detección de placa bacteriana</li> </ul>
Autismo	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Caries dental aunque no con mayor prevalencia que en la población normal</li> <li>• Bruxismo</li> <li>• Maloclusiones</li> <li>• Autolesiones, tanto a nivel intraoral como extraoral</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mala higiene bucal</li> <li>• Detección de placa bacteriana.</li> </ul>

Fuente: (UV, 2010)

El manejo odontológico es clave antes de empezar con un tratamiento, conocer la patología oral y los factores serán indispensable para determinar cuáles serán los pasos a seguir y como el cuidador contribuirá a mejorar su estado de salud bucal. Con lo cual se garantizará que el estado del salud sea adecuada, por consiguiente se eliminaran patologías alternas relacionadas al estado bucal.

Un chequeo odontológico es parte de un proceso de control que los cuidadores deben realizar a sus pacientes para cuidar del estado de salud y piezas dentales.



## CAPÍTULO III

### 3. ANÁLISIS SITUACIONAL

#### 3.1 ANÁLISIS SITUACIONAL

##### 3.1.1 Macro ambiente

Al realizar una análisis macro ambiente es necesario considerar algunos factores que serán esenciales para determinar la situación en la se encuentran el país para lo cual se analizará.

##### **Factor económico**

Las condiciones económicas por las que atraviesa el país son estable, sin embargo la crisis mundial afectada la principal fuente de ingreso del país el petróleo, a su vez se sumó las fluctuaciones cambiarias, la desaceleración de la economía mundial, situaciones que no han beneficiado al país, Esto ha provocado que no se pueden aplicar políticas procíclicas para frenar el impacto económico. (Falconi, 2017)

Los efectos de la crisis condujeron a que se tomen medidas de acción por parte del estado, en donde se hizo énfasis en la eliminación de “subsidio para las grandes industrias y comercios, lo que implicaría un ahorro para el país de unos 458 millones de dólares, titularización de la cartera de la banca pública, la disminución de importaciones de combustible por 900 millones de dólares, gracias a las inversiones en nuevas hidroeléctricas y la repotenciación de la Refinería de Esmeraldas” ( Asamblea Nacional República del Ecuador , 2015) las acciones estuvieron orientadas a evitar que el país se encuentre en crisis.

Con la finalidad de equilibrar los efectos externos se han tomado medidas con las cuales se pretende incentivar a la productividad y estimular la inversión empresarial para reducir la tasa de salida de divisas, como parte de este proceso el gobierno deberá reducir gradualmente los aranceles para los bienes que se elaboran en el país. Adicionalmente se deberán generalizar es el incremento de las exportaciones las mismas que dinamizaran la economía.

Es necesario cambiar el enfoque actual para permitir que las medidas y acciones que se tomen sean reales y estén acorde a las necesidades del Ecuador y de los ecuatorianos.

### **Connotación**

Estabilidad económica en los últimos años lo que permite desarrollar negocios, a futuro.

### **Factor político**

Ecuador ha atravesado por varias adversidades en cuanto al ámbito político y esto se debe a los constantes cambios presidenciales que se registraron en los últimos años. A partir del 2007 se eligió un nuevo presidente Eco. Rafael Correa quien promovió el cambio del Ecuador con establecimiento de nuevas políticas que permitieron que el país se mantenga estable.

Los cambios en cuanto a las políticas y medidas de acción son:

- Establecimiento de principios de legalidad y transparencias en las funciones públicas.
- Participación ciudadana con un marco de respeto a los derechos humanos.
- Reducción de la pobreza para lo cual es necesario la intervención y la promoción de la inclusión.
- Disminución de la desigualdad que se mantiene en el Ecuador

Con la formulación del planteamiento de acciones se establecieron con proyectos complementarios con los cuales se ha logrado priorizar la gobernabilidad del país.

Hay que destacar que el plan del buen vivir se convirtió en la piedra angular del estado ecuatoriano en donde se fortalecería la policía industrial y turismo, política energética, manejo político y políticas públicas.

### **Connotación**

Estabilidad en la gobernabilidad del país

### **Factor social**

La Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo (SENPLADES)(2013) menciona que: “El Ecuador estamos viviendo un cambio social inclusivo que combina reducción de pobreza, reducción de desigualdad y aumento del consumo por habitante. En

periodos anteriores este tipo de cambio social era inexistente.” (p.45), las acciones están orientadas a mejorar el panorama de las personas pobres, para lo cual se implementaron acciones complementarias que se establecen en los lineamiento de la constitución y el plan del buen vivir.

El mejoramiento de las condiciones sociales ha permitido que varias personas tengan acceso a ciertos servicios de gratuidad como son la educación y salud, adicionalmente se ha incorporado políticas sociales como son la inclusión de las personas con discapacidad al ámbito laboral, con lo cual se pretende la equidad y el respecto de todas las personas independientemente de su condición.

Adicionalmente a este proceso cambio se establecido el impuesto de herencia de propiedades grandes el mismo que está orientado a permitir una redistribución de la riqueza todas las medidas y acciones están orientadas a equiparar las condiciones y lograr que las personas mejoren su estilo de vida. Sin embargo uno de los enfoques más importantes es la generación de empleo a marzo del 2016 la tasa de desempleo alcanzó el 5.7% a nivel nacional, factor que estuvo relacionado a la coyuntura economía del Ecuador, situación preocupante que afecto a las principales ciudades Quito con 3,4 y Guayaquil con 3.5 puntos, siendo indispensable tomar medidas de acción para evitar que la tasa de desempleo se incremente y perjudique la estructura social.

### **Connotación**

Establecimiento de políticas sociales que permiten la inclusión de las personas con discapacidad.

Niveles relativamente bajos de desempleo

### **3.1.2 Micro ambiente**

#### **Capacidad directiva y administrativa**

La fundación Odonto Pediátrica contara con profesionales que estén en capacidad de gestionar todas las acciones de planificación estratégica, procesos y procedimientos administrativos y operativos, que contribuirán a sistematizar las actividades y funciones internas.

El plan de negocios de creación de la fundación será esencial para establecer los requerimientos necesarios para la operación de este proyecto.

### **Capacidad competitiva**

La fundación Odonto Pediátrica mantendrá una capacidad competitiva baja, puesto que su función primordial será brindar un servicio sin fines de lucro para niños con discapacidad el mismo que será sostenible y viable. Sin embargo es importante posicionar la marca y la imagen para que las personas pueden acudir a un tratamiento odonto pediátrico de calidad.

### **Capacidades del talento humano**

En el departamento de recursos humanos buscará que las acciones de selección y el establecimiento de perfiles estén acorde a las necesidades y requerimientos del servicio que van ofrecer.

Los planes de acción se llevarán a cabo de acuerdo a la planificación de las actividades descritas en el plan estratégico.

### **Capacidad tecnológica**

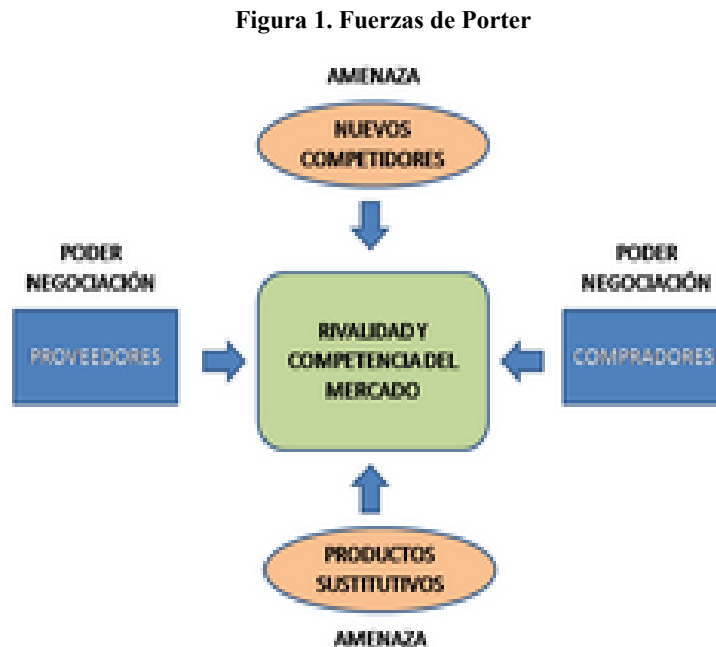
La empresa contará con tecnología de punta para el manejo de sus operaciones odonto pediátricas que facilitarán el tratamiento de cada niño. Adicionalmente se contar con equipos para el área administrativa para sistematizar todos los procesos y lograra la eficiencia.

### **Capacidad financiera**

La administración financiera contara con los recursos necesarios para operar cubriendo todas las necesidades y requerimientos que son indispensables para el funcionamiento de la fundación.

### 3.1.3 Micro: 5 Fuerzas de Porter

Para analizar el micro ambiente se usa las 5 fuerzas de Porter las cuales están enfocadas al poder de negociación con los clientes, el poder de negociación de los proveedores, la amenaza de nuevos competidores, la amenaza de productos sustitutos y la rivalidad entre los competidores.



#### **Amenaza de nuevos competidores**

La amenaza de nuevos competidoras en el sector odontopediátrica especializada en niños con discapacidad es baja, ya que el mercado no existen empresas que se dedican a ofrecer servicios odontológicos para niños con discapacidades. Ya que se requieren de la implementación y de la capacitación de profesionales para brindar una atención de calidad a los niños puesto que es un proceso complejo que requiere de conocimiento y paciencia.

#### **Amenaza de los sustitutos y complementarios.-**

La amenaza de sustituto y complementarios es baja ya que en el sector no existe algún servicio que puede ser el sustituto de atención odonto pediátrica, pero puede buscar

servicios odontológicos para una atención, lo que permite disminuir la cuota de mercado.

### **Poder de negociación de los compradores**

El poder de negociación de los compradores es baja, puesto que no generan mayor influencia. Es un servicio que está adaptado a las necesidades de los clientes lo que contribuye a que el segmento de mercado sea pequeño, y sean los clientes quienes busquen el servicio para lograr que el niño reciba una atención odonto pediátrica.

### **Poder de negociación de los proveedores**

El poder de negociación es alto, ya que se requiere de insumos específicos por ende existen pocas materias primas que pueden sustituirse y se requiere de la importación, en este sentido los costos de cambiar materias primas por otras es alto. Situación que puede perjudicar a la fundación.

Con la finalidad de disminuir el impacto se realizaran alianzas estratégicas con los proveedores para mantener productos de calidad.

### **Intensidad de la rivalidad**

La intensidad de rivalidad de la empresa es baja, ya que es un servicio especializado para niños que tienen discapacidad y por consiguiente está orientado a la innovación y a la diversificación del servicio pues su objetivo es mejorar las condiciones de las personas con escasos recursos y que poseen discapacidad.

### 3.1.4 Análisis FODA

Tabla 3. Análisis FODA

	<b>Puntos fuertes</b>	<b>Puntos débiles</b>
<b>De Origen Interno</b>	<b>Fortaleza</b> Posee un enfoque de mercado  Cuenta con los recursos necesarios para la creación  Pocas empresas en el mercado que brindan odonto pediátrica.	<b>Debilidades</b> Requiere del diseño de un plan de negocios  Falta de una estructura de gestión.  Complejidad de los procesos y procedimientos.
<b>De origen externo</b>	<b>Oportunidades</b> Estabilidad política y económica  Dinamización del emprendimiento  Niveles relativamente bajos de desempleo  Políticas sociales que permiten la inclusión	<b>Amenazas</b> Incremento de insumos odontológicos.

**Fuente:** Investigación propia

**Elaborado por:** el autor

## 3.2 ANÁLISIS DE MERCADO

### 3.2.1 Objetivo General

El objetivo del capítulo es recolectar y analizar la oferta, la demanda y sus componentes, con el fin de identificar las diversas oportunidades y riesgos que en la actualidad presenta el mercado, además de la información de opiniones y reacciones sobre la factibilidad de creación una Fundación odonto pediátrica especializada en niños

con discapacidad en el sector centro-norte de la ciudad de Quito, de tal manera que en base al análisis se pueda tomar la mejor decisión sobre el tema de estudio (Ferré, 2011).

### 3.2.2 Objetivo específico

- Determinar el mercado objetivo que será estudiado al cual se enfocará el proyecto.
- Establecer la población y muestra del estudio considerando todo el segmento de estudio seleccionado.
- Realizar un análisis de la oferta y demanda para tener una mayor contextualización del sector odonto pediátrico.
- Establecer los hallazgos de la investigación de acuerdo a las encuestas ejecutadas.

### 3.2.3 Segmentación de mercado

En base a un estudio exploratorio a través de fuentes secundarias, se ha podido identificar que existen dos fundaciones odontológicas en el Ecuador las mismas son:

**Tabla 4. Fundaciones existentes en el Ecuador**

<b>Nombre</b>	<b>Ciudad</b>	<b>Tiempo de funcionamiento</b>
Fundación Operación Sonrisa Ecuador	Quito	19 años
Fundación Sonrisa Feliz	Guayaquil	15 años

**Fuente:** Investigación propia

**Elaborado por:** el autor

Estas dos fundaciones sin fines de lucro se dedican prácticamente a la salud oral de las personas de bajo recursos, sin embargo se debe tomar en cuenta que existen otro tipo de fundaciones que han ido implementando el servicio de odontología en sus instalaciones, pero en general, se puede ver estas dos fundaciones son las que atienden la demanda de las dos ciudades pero no se enfocan solo en niños y mucho menos a los que tienen discapacidad.



De tal manera que esta propuesta de una nueva fundación ayudaría bastante a los niños con discapacidad y de bajos recursos económicos, los mismos que buscan las mejores alternativas económicas para ser atendidos, pero para que la fundación sea una buena alternativa se buscara financiamiento de entidades internacionales con el propósito de tener unas buenas instalaciones con todos los equipos necesarios para atender las necesidades sociales en el ámbito de la cavidad bucal.

Para cumplir con su fin social la fundación, buscara rentar un local donde se puedan desarrollar las actividades de odontología con profesionales calificados que estén dispuestos a colaborar con la iniciativa, de tal manera que se pueda tener una atención garantizada.

La principal razón que justifica la realización de este estudio de un plan de negocios para la creación de la fundación odonto-pediátrica “Davis Gallegos” especializada en niños con discapacidad en la ciudad de Quito, en donde se tiene una zona tentativa como el centro-norte de la ciudad, siendo este un lugar muy accesible para todas las personas que busquen este tipo de servicio. De tal manera que las personas podrán llegar sin ninguna dificultad para ser atendido y poder mantener la salud oral que es lo que se busca, con personal y equipo de trabajo calificado.

Hay que tomar en cuenta que este giro de negocio, no es muy explotado, ya que básicamente las fundaciones trabajan sin fines de lucro, de tal manera que van buscando varias alternativas económicas, como el aporte del gobierno o de instituciones privadas, además de buscar donaciones de personas naturales o cobran precios muy bajos, entre otras formas que se busquen para poder sustentarse lo que garantizará su crecimiento y sostenibilidad.

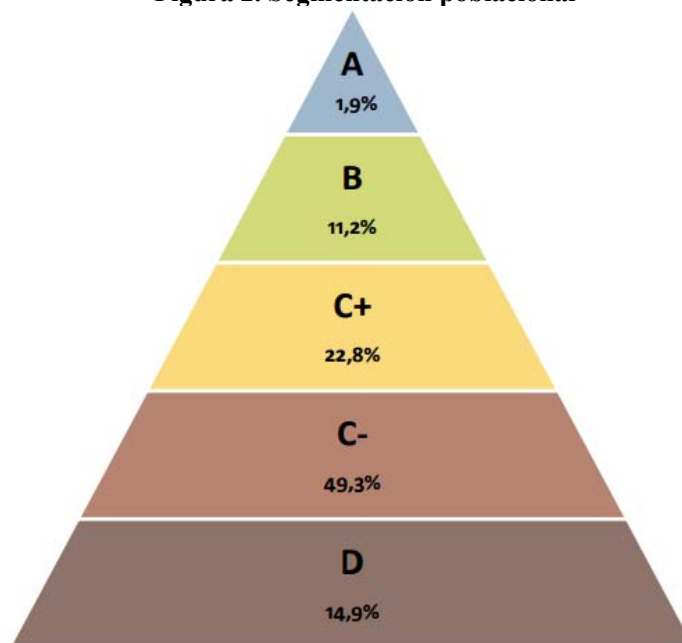
Este proyecto se presenta como una alternativa diferenciada, debido a que buscara que el aporte provenga de empresas internacionales, mismas que tengan una buena solvencia y tengan como principio la responsabilidad social, además de manejar precios muy bajos con respecto al mercado.

### ➤ Mercado objetivo

Este proyecto se lo realizara en la ciudad de Quito, área urbana, sector centro – norte de la ciudad.

El mercado al cual se enfocara serán todos los niños con discapacidad, pero al no ser un mercado muy amplio también el proyecto se enfocara en los niños de bajos recursos económicos que vivan en la ciudad, las mismos que necesiten de asistencia odontológica, sin embargo para poder segmentar el mercado se debe considerar que el estudio no se lo puede realizar directamente a los niños por tanto el segmento se lo enfocara a la población media baja y baja de la ciudad, que según el Municipio de Quito a través del censo poblacional realizado por el INEC en la totalidad del distrito existen 801.125 (población media baja) y 242.125 (población baja)(Municipio de Quito, 2011). La misma que está representada en la segmentación poblacional C- y D, como se puede ver en el siguiente gráfico:

**Figura 2. Segmentación poblacional**



**Fuente:** (INEC, 2014)

## ➤ Identificación de Población y Muestra

Con el fin de poder analizar el comportamiento del mercado del proyecto al cual se quiere captar se va a proceder a identificar la población y muestra la cual se detalla a continuación:

### Universo Poblacional

Como universo se va a considerar a la población del Distrito Metropolitano de Quito, del segmento C- (49,3%) y D (14,9%) que son básicamente 1'043.250 personas aproximadamente.

### Cálculo de la Muestra

Para el cálculo del tamaño de la muestra se utilizará la siguiente fórmula:

$$n = \frac{N z_{\alpha/2}^2 P(1-P)}{(N-1) e^2 + z_{\alpha/2}^2 P(1-P)}$$

Donde:

**Valor de N:** Corresponde al tamaño de la población: 1'043.250 personas.

**Valor de  $Z_{\alpha/2}$ :** Representa el número de desviaciones estándar con respecto a la media para un nivel de confianza determinado. Generalmente y para este caso, se selecciona un nivel de confianza o seguridad del 95%. De acuerdo a este nivel de confianza el valor correspondiente será igual a 1.96.

**Valor de P:** Dado que no se tiene la proporción de aceptación de la población o un estudio previo, se asume un valor de P de 0,5 con el cual será posible obtener una muestra adecuada y por tanto un buen resultado final.

**Valor de e:** representa el error permisible considerado para el estudio, siendo aceptable hasta un 5%, con lo cual el valor de e en proporción es: 0.05

De esta manera se obtiene el tamaño de la muestra necesaria para obtener un estudio con un 95% de confianza y posible error porcentual máximo de +/- 5%.

$$n = \frac{1'043.250(1,96)^2 0,5(1-0,5)}{(1'043.250)0,05^2 + 1,96^2 (0.05)(1-0.05)}$$

$$n = 384,01 \approx \mathbf{384}$$

#### ➤ **Encuesta**

Para lo cual se efectuó una encuesta con el objetivo de conocer de mejor manera al mercado, de tal manera que se realizó en las zonas más pobladas donde residen las personas que no tienen muchos recursos económicos, además de las familias que tienen un niño con discapacidad, pero para efectos del estudio y por obvias razones se lo realizo a personas adultas consideradas a partir de los 18 años que ayudaron con la encuesta y residían en el Sector centro norte, entre otros lugares, para esto se presenta el formato de encuesta que se utilizó en el Anexo N°1

#### **3.2.4 Estudio de oferta**

##### ➤ Listado de proveedores del servicio

La oferta odontológica en la ciudad de Quito es muy amplia, sin embargo cada una tiene su segmento poblacional, sin tomar mucho en cuenta al segmento al que el proyecto se enfoca como clientes principales, los mismos que son la clase media y baja de ciudad, pero para el estudio se mencionara en la siguiente tabla a las distintas clínicas que existen, pero por ser muy grande el listado solo se detallaran algunas.

**Tabla 5. Oferta Odontológica**

N°	Clínicas Odontológicas
1	Dental Laser
2	Clínicas Dentales Vega Beltrán
3	Sonrisa Laser
4	American Dental Center
5	ZN Dental
6	Odonto Face
7	Equinoccial Dental
8	Red de Clínicas Dentales, Otros

Fuente: (Colegio Odontológico de Pichincha, 2015)

Elaborado por: el autor.

Como se puede ver existen varias clínicas odontológicas para atender la demanda existente, además a estas se suman los centros odontológicos públicos y los consultorios que en Quito existen alrededor más de 320 según el Colegio de Odontólogos de Pichincha (Colegio Odontológico de Pichincha, 2015).

#### ➤ **Régimen del mercado**

El mercado ecuatoriano se caracteriza por la presencia de la libre competencia, de tal manera que para el ingreso de la fundación odontológica, se ha podido identificar que no existen barreras de ingreso que puedan llegar a restringir la creación de nuevas fundaciones las mismas que tienen como finalidad la labor social, por ende se presta mayores facilidades, sin embargo el sector posee una serie de normativas y regulaciones que deben ser cumplidos los cuales son:

1.- Acta de la Asamblea Constitutiva de la organización en formación, suscrita por todos los miembros fundadores, la misma que deberá contener expresamente:

- 2.1. La voluntad de los miembros de constituir la misma;
- 2.2. La nómina de la directiva provisional;
- 2.3. Los nombres completos, la nacionalidad, números de los documentos de identidad y domicilio de cada uno de los miembros fundadores; y,
- 2.4. La indicación del lugar en que la entidad en formación tendrá su sede, con referencia de la calle, parroquia, cantón, provincia e indicación de un número de

teléfono, fax, o dirección de correo electrónico y casilla postal, en caso de tenerlos.

2.- Copia del correspondiente estatuto que deberá incluir la certificación del Secretario provisional, en la que se indique con exactitud la o las fechas de estudio y aprobación del mismo.

Acta de la asamblea en la que conste la decisión de participar en la constitución de la organización de integración, con los nombres completos, números del documento de identidad y firmas respectivas de los socios asistentes a la misma, así como la designación de los delegados.

3.- Copia certificada del documento en que conste la nómina de la directiva y el documento que acredite la representación legal.

4.- Copia certificada del acuerdo ministerial o instrumento legal que acredite la personería jurídica, y de existir, la última reforma del estatuto, legalmente aprobada (Ministerio de Trabajo, 2016).

#### ➤ **Proyección de la oferta**

Al tener una gran cantidad de clínicas o centros odontológicos es muy complicado llevar un registro de un histórico ya que cada clínica se enfoca en un segmento específico, tomando en cuenta que estas clínicas no son una competencia directa, ya que la fundación se enfoca a la población desatendida de la ciudad como son los niños con discapacidad y los de pocos recursos económicos, las mismas que no tienen la capacidad económica para asistir directamente a las clínicas o consultorios privados de la ciudad.

➤ **Los precios existentes en el mercado**

Para poder determinar los precios de la fundación, primero se analizara los precios de la competencia los mismos que están regidos al Registro Oficial N°235 del Ministerio de Salud Pública Acuerdo N° 00004928, en base a este contexto se tiene lo siguiente:

**Tabla 6. Valores de los servicios odontológicos**

<b>Servicio</b>	<b>Costo Tarifario MSP</b>
Exodoncia de terceros molares	\$35
Examen y diagnostico	\$11,35
Emergencias	\$18,12
Profilaxis	\$10,86
Sellantes	\$6,84
Limpieza bucal profunda	\$18,12
Endodoncia pieza erupcionada	\$22,45
Fluorización	\$5,71
Cementación coronas	\$18
Radiografía peri apical	\$15
Amalgama simple	\$5,4
Amalgama compuesta	\$7,16
Amalgama compleja	\$10,74

**Fuente:**(Ministerio de Salud Pública, 2014)

**Elaborado por:** el autor

Debido a la amplia gama de servicios que ofrecen las diferentes clínicas o consultorios odontológicos se ha considerado a los que se presentó en la tabla 18, los mismos que también serán ofertados por el presente proyecto de una fundación odontológica de tal manera que los precios serán más económicos, ya que el objetivo es atender a los niños discapacitados y de escasos recursos y básicamente la fundación se sustentara con el

apoyo o financiamiento de organizaciones internacionales, de tal manera que se plantea los siguientes precios:

**Tabla 7. Valores de la Fundación Odontológica**

Servicio	Costo Tarifario MSP
Exodoncia de terceros molares	\$23
Examen y diagnostico	\$6
Emergencias	\$10
Profilaxis	\$6
Sellantes	\$4
Limpieza bucal profunda	\$13
Endodoncia pieza erupcionada	\$17
Fluorización	\$3
Cementación coronas	\$13
Radiografía peri apical	\$10
Amalgama simple	\$3
Amalgama compuesta	\$4
Amalgama compleja	\$6

**Fuente:**(Ministerio de Salud Pública, 2014)

**Elaborado por:** el autor

Se puede ver que los precios son más accesibles, que los establecidos por el MSP, esto se da en base a qué la fundación tendrá apoyo internacional además, las encuestas realizadas también son un soporte ya que en ellas se indica que las personas están dispuestas a cancelar valores asequibles que van desde \$4-6 dólares con una aceptación de 40%, \$1-3 dólares con el 33% y el 27% manifestó que podrían pagar desde \$7-10 dólares. De tal manera como se puede ver en la tabla 19 los valores que maneja la fundación son muy accesibles para el mercado al cual se está enfocando el proyecto.



### ➤ **Determinar si existen precios políticos o subsidiados**

Se puede decir que a través del Seguro Social las personas utilizan los servicios odontológicos, sin cancelar relativamente ni un solo dólar, sin embargo se debe considerar que para ser atendidos en esta modalidad, las personas cancelan o les descuentan en sus roles de pago un porcentaje de aporte al seguro, además se necesita de un porcentaje adicional si se afilia algún familiar como a sus hijos, pero para los individuos que no tienen este seguro, las autoridades también han dado la autorización para que puedan atender a los niños que asistan a los centros de salud o hospitales públicos donde existe el departamento odontológico, de tal manera que se pueden hacer atender a bajos costos.

### **3.2.5 Estudio de la demanda**

#### ➤ **Variables**

Después de la obtención de los resultados de la encuesta se ha identificado el requerimiento de analizar a cada una de las variables que intervienen en la demanda.

Por lo cual las variables que influyen en la demanda son las siguientes:

#### ➤ **Ingreso de los consumidores**

Los consumidores finales del proyecto serán los niños con discapacidad, como primer grupo de prioridad, segundo serán los niños de escasos recursos económicos los mismos que también serán atendidos por la fundación, pero para efecto del estudio se tomara como demanda a las familias del segmento especificado anteriormente, ya que son los padres los que sustentaran los pagos que se deben realizar por la atención prestada por la fundación, además para la proyección de la demanda se tomara a la población en general de la ciudad ya que como se explica son los que pueden cancelar los pagos por servicios odontológicos.

Según las estadísticas que se han venido manejando en el país realizadas por el INEC, se ha podido identificar e incluso clasificar las distintas clases las cuales se les ha dado una letra al segmento perteneciente de tal manera que se tiene la A (1,9%) que se refiere a la clase de elite, la B (11,2%) la misma que es la clase alta, C+ (22,8%), clase media alta, C- (49,3%) clase media baja y la D (14,9%) clase baja. En base a esto y dado el enfoque del proyecto se puede tomar en segmento para el estudio a la C- y D de la ciudad de Quito siendo con lo cual se puede decir que los ingresos mensuales familiares oscilan entre \$100 y los \$364 dólares que es el sueldo básico, siendo este el mercado al cual se pretende atender con el servicio odontológico.

### ➤ **Gustos y preferencias**

Al hablar de los gustos o preferencias de las personas, se puede mencionar que es un factor subjetivo que afecta la decisión al momento de asistir algún centro odontológico, de tal manera que es muy importante para el éxito de la fundación conocer al consumidor y desarrollar una estrategia de marketing efectivo.

Hay que tomar en cuenta que los consumidores tienden a ser influenciados por varios factores ya sean estos externos o internos siendo este último un factor que es inculcado desde la familia, su estilo de vida, entre otros factores, con lo cual la encuesta sirvió para poder identificar cuáles la tendencia de la gente al momento de realizar un chequeo dental a su hijo, y se pudo obtener que el 77% prefiere o se hace atender en una entidad pública, ya sea porque en este lugar se cancela un cantidad mínima de dinero por el servicio o en otros casos lo utilizan por ser un beneficio del seguro social.

Además al preguntarles que si les gustaría que exista en la ciudad una fundación odontológica con todos los equipos necesarios, con profesionales capacitados y a costos muy bajos para la atención de los niños, las personas encuestadas manifestaron con un 82% que si les gustaría la presencia en el mercado de una fundación odontológica con las características antes expuestas.

### ➤ **Motivos de consumo**

De forma general los principales motivos que estimulan a las personas a utilizar el servicio odontológico son los siguientes:

**Tabla 8. Motivos de uso del servicio**

N° del motivo	Descripción del Motivo
1	Para mantener la buena salud bucal de su hijo.
2	Para curar alguna dolencia, como caries, inflamaciones en las encías, entre otros.
3	Para evitar la caída de los dientes.
4	Para implementar a su hijo algún tratamiento correctivo, como brakets.
5	Para realizar limpiezas dentales al niño.
6	Por prevención.

**Fuente:**(Colegio de Cirujanos Dentistas, 2010)

**Elaborado por:** el autor

En el Ecuador se ha podido identificar que la carrera de odontología, atrae a varias personas, las mismas que están interesadas en la salud oral de sí mismos y de las demás, en tal virtud que cada día se han venido capacitando de mejor manera para ejercer la profesión y servir con calidad, para lo cual abren sus propios consultorios o trabajan para clínicas públicas o privadas. Se debe tomar en cuenta que el país cuenta con varias empresas que se dedican a este giro de negocios con tecnología de punta y métodos actuales para el mejor tratamiento de las piezas dentales. Con todo este preámbulo las personas pueden asistir a cualquiera de estas clínicas para ser atendidos, siendo ellos mismos quien tiene la decisión de escoger a donde ir.

### ➤ **Comportamiento histórico de la demanda**

La demanda biológica es determinada por las personas que sufren las diferentes patologías bucales como caries, enfermedades periodontales, maloclusión, deformaciones dentomaxilofacial, lesiones de tejido blando, etc., sin embargo no existe

registro de indicadores de estos tipos de patología, por lo cual la demanda histórica se la puede tomar en base al crecimiento poblacional que según el censo poblacional del 2010 en la ciudad de Quito es de 2,18% anual (INEC, 2016) y las veces que es recomendable que una persona deba asistir al odontólogo que según la OMS es de cada seis meses para prevenir cualquier tipo de enfermedad periodontal, es decir 2 veces al año (OMS, 2011).

De tal manera que la demanda que se tiene en la ciudad de Quito es la siguiente:

**Tabla 9. Comportamiento histórico de la Demanda**

Años	Población	Visitas al odontólogo al año	Demanda Anual
2012	957.028	2	1'914.057
2013	977.892	2	1'955.783
2014	999.210	2	1'998.419
2015	1'020.992	2	2'041.985
2016	1'043.250	2	2'086.500

**Fuente:**(INEC, 2016)

**Elaborado por:** el autor

De tal manera que se puede decir que la demanda actual es de 1'043.250 personas las mismas que deberían asistir por lo menos 2 veces al año al odontólogo por tanto al año se tendrían una demanda de 2'086.500.

#### ➤ **Proyección de la demanda**

Para determinar la proyección de la demanda se establecerá en función al crecimiento poblacional de 2,18% para 5 años en donde se podrá evidenciar un crecimiento lineal.

**Tabla 10. Proyección de la Demanda**

Años	Población	Visitas al odontólogo al año	Demanda futura Anual
2017	1'065.993	2	2'131.986
2018	1'089.231	2	2'178.463
2019	1'112.977	2	2'225.953
2020	1'137.240	2	2'274.479
2021	1'162.031	2	2'324.063

**Fuente:**(INEC, 2016)

**Elaborado por:** el autor

De esta manera, se concluye que existirá una demanda para el año 2021 de 1'162.031 personas que con un mínimo de frecuencia para asistir al odontólogo de 2 y por consiguiente la demanda futura para ese año será de 2'324.063.

➤ **Determinación de la demanda insatisfecha**

Como ya se ha explicado anteriormente la fundación se enfocara a los niños con discapacidad y de pocos recursos económicos, de tal manera que el segmento al cual se dirigirá el proyecto es a la clase media baja y baja de 1'043.250 personas siendo esta población la demanda insatisfecha a la que se intentara atender.

**3.2.6 Principales hallazgos de la investigación**

Con la finalidad de obtener resultados reales de la situación odonto pediátrica la encuesta se realizó a 521 personas de las cuales se determinó que 384 familias cuentan con un hijo que posee alguna discapacidad. Esta información se verifico en la encuesta al preguntar:

**¿En su familia hay algún integrante con discapacidad?**

**Tabla 11. Discapacidad**

Detalle	Frecuencia	Porcentaje	Acumulado
Si	384	74%	74%
No	137	26%	100%
<b>TOTAL</b>	521	100%	

**Figura 3. Discapacidad**



### Análisis

Al ser una pregunta base se pudo identificar que existen familias que cuentan con algún integrante con discapacidad, situación que es positiva para el tipo de negocio que se piensa incluir en el sector.

Una vez realizada la encuesta se ha podido identificar los siguientes aspectos:

### Sexo

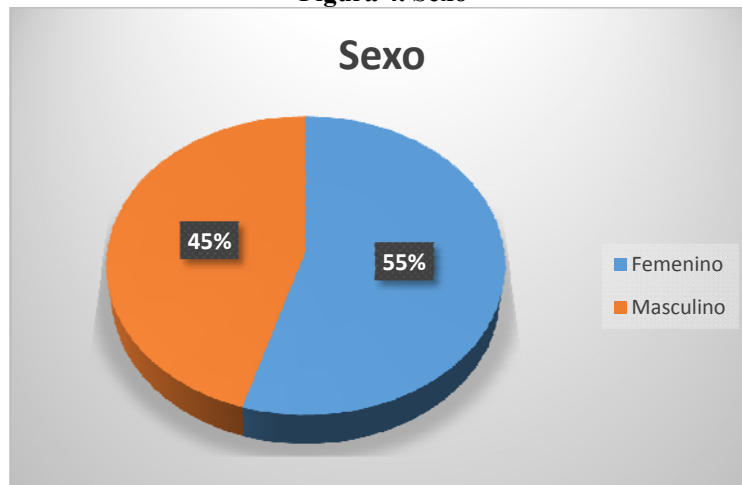
**Tabla 12. Sexo**

Detalle	Frecuencia	Porcentaje	Acumulado
Femenino	210	55%	55%
Masculino	174	45%	100%
<b>TOTAL</b>	384	100%	

**Fuente:** Encuestas realizadas

**Elaborado por:** el autor

**Figura 4. Sexo**



**Fuente:** Encuestas realizadas

**Elaborado por:** el autor

### Análisis

Una vez realizada las encuestas se ha podido identificar que el 55% de los encuestados que ayudaron en la investigación son de sexo femenino es decir 210 mujeres y el 45% son de género masculino o 174 hombres.

## Edad

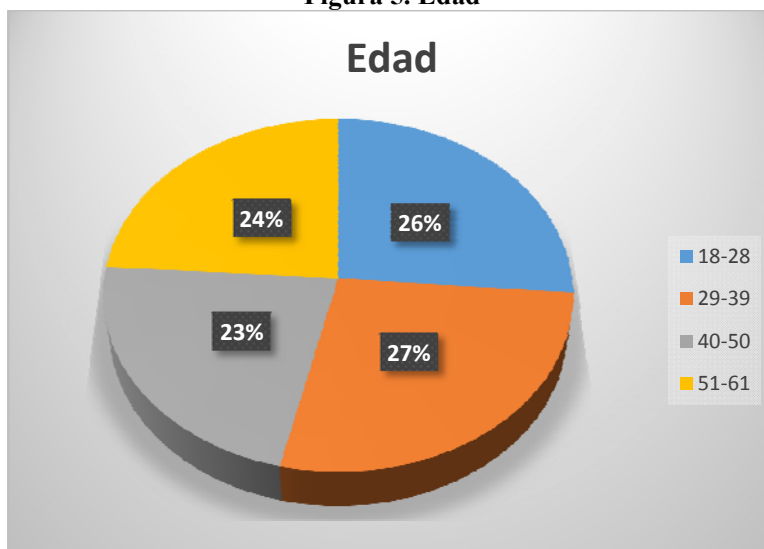
**Tabla 13. Edad**

Detalle	Frecuencia	Porcentaje	Acumulado
18-28	101	26%	26%
29-39	105	27%	54%
40-50	86	22%	76%
51-61	92	24%	100%
<b>TOTAL</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>	

**Fuente:** Encuestas realizadas

**Elaborado por:** el autor

**Figura 5. Edad**



**Fuente:** Encuestas realizadas

**Elaborado por:** el autor

## Análisis

Se puede ver en la tabla como la gráfica que los encuestados son de distintas edades, en donde se encuentra con un 26% las personas de un rango de edad de 18-28 años, con 27% hay personas en un rango de 29-39 años, con un 22% gente de 40-50 años y con 24% individuos de entre 51-61 años.

**Preguntas:**

**1.- ¿Usted realiza visitas al odontólogo con su niño?**

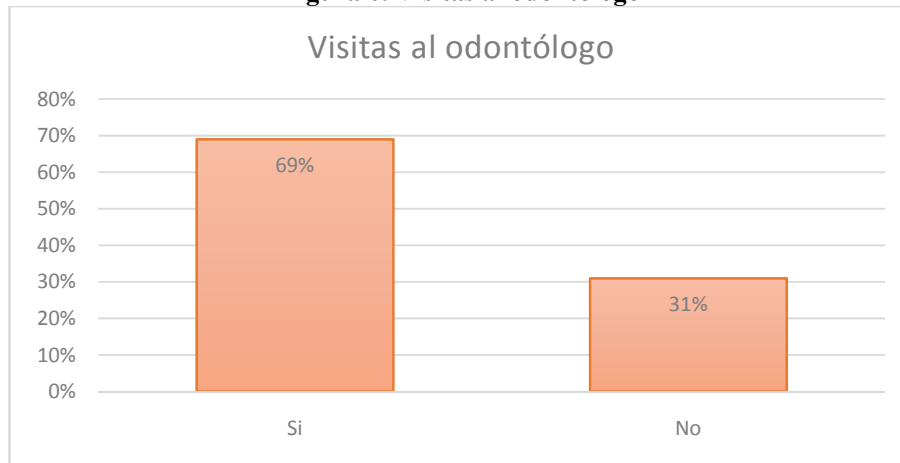
**Tabla 14. Visitas al odontólogo**

Detalle	Frecuencia	Porcentaje	Acumulado
Si	265	69%	69%
No	119	31%	100%
<b>TOTAL</b>	384	100%	

**Fuente:** Encuestas realizadas

**Elaborado por:** el autor

**Figura 6. Visitas al odontólogo**



**Fuente:** Encuestas realizadas

**Elaborado por:** el autor

**Análisis:**

Se puede ver que el 69% de los encuestados si llevan al niño al odontólogo, sin embargo existen personas que no lo hacen, si es que el niño no tienen algún malestar en su cavidad bucal de tal manera que el 31% no asiste al odontólogo. Además existe un porcentaje importante que está atento a su salud oral del niño, con lo cual se puede decir que el segmento odontológico tiene una buena demanda para ejercer su actividad.



**2.- ¿Cuántas veces al año lleva a su niño al odontólogo?**

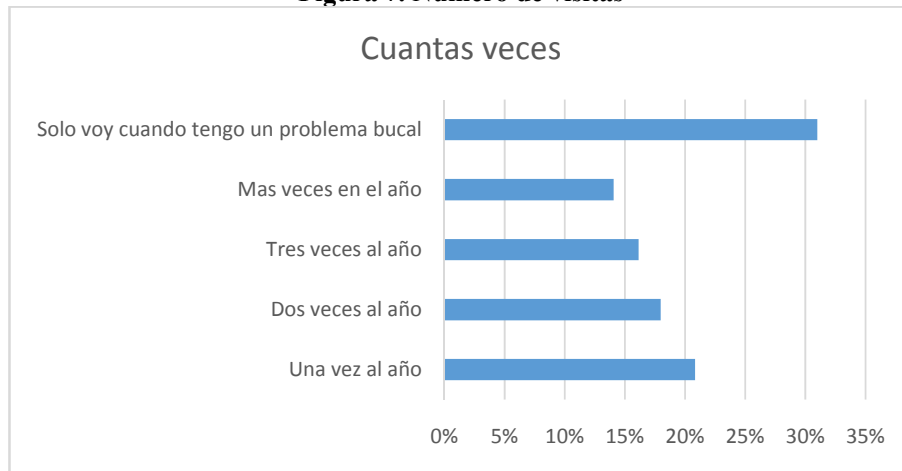
**Tabla 15. Número de visitas**

Detalle	Frecuencia	Porcentaje	Acumulado
Una vez al año	80	21%	21%
Dos veces al año	69	18%	39%
Tres veces al año	62	16%	55%
Más veces en el año	54	14%	69%
Solo voy cuando tengo un problema bucal	119	31%	100%
<b>TOTAL</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>	

**Fuente:** Encuestas realizadas

**Elaborado por:** el autor

**Figura 7. Número de visitas**



**Fuente:** Encuestas realizadas

**Elaborado por:** el autor

**Análisis:**

Después de realizada la encuestas, se ha podido identificar que las personas encuestadas llevan al niño al odontólogo una vez al año representado por el 21%, el 18% visita al odontólogo dos veces al año, otras lo visitan tres veces al año representadas con el 16%, el 14% lo hace más veces en el año y el 34% de los encuestados solo van con el odontólogo cuando presentan un malestar bucal.

### 3.- ¿A qué tipo de centro odontológico asiste?

**Tabla 16. Tipo de centro odontológico**

Detalle	Frecuencia	Porcentaje	Acumulado
Público	294	77%	77%
Privado	90	23%	100%
<b>TOTAL</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>	

**Fuente:** Encuestas realizadas

**Elaborado por:** el autor

**Figura 8. Tipo de centro odontológico**



**Fuente:** Encuestas realizadas

**Elaborado por:** el autor

#### **Análisis**

Se puede ver tanto en la tabla como en el gráfico que las personas encuestadas en su mayoría con un 77%, llevan al niño a un centro odontológico del sector público, y el 23% lo hacen atender en clínicas particulares. Con lo cual se puede decir que varias personas buscan servicios económicos, como lo es el del sector público.

#### 4.- ¿Cómo considera la atención del servicio público?

Tabla 17. Atención del servicio público

Detalle	Frecuencia	Porcentaje	Acumulado
Excelente	100	34%	34%
Bueno	96	33%	67%
Malo	98	33%	100%
<b>TOTAL</b>	294	100%	

Fuente: Encuestas realizadas

Elaborado por: el autor

Figura 9. Atención del servicio público



Fuente: Encuestas realizadas

Elaborado por: el autor

#### Análisis:

Se puede ver que en la tabla que la atención del servicio público es excelente representado por el 34%, el 33% de los encuestados ha manifestado que el servicio es bueno y con el mismo porcentaje considera que el servicio es malo, de tal manera una gran parte de los usuarios no se siente totalmente satisfechos con el servicio, con lo cual se crea una oportunidad para la fundación, ya que tiene la posibilidad de brindar un buen servicio y poder captar varios clientes.

## 5.- ¿Cómo considera la atención del servicio privado?

**Tabla 18. Atención del servicio privado**

Detalle	Frecuencia	Porcentaje	Acumulado
Excelente	42	47%	47%
Bueno	40	44%	91%
Malo	8	9%	100%
<b>TOTAL</b>	90	100%	

**Fuente:** Encuestas realizadas

**Elaborado por:** el autor

**Figura 10. Atención del servicio privado**



**Fuente:** Encuestas realizadas

**Elaborado por:** el autor

### **Análisis:**

Después de realizada la encuesta se puede ver que la atención del servicio privado es considerado por los encuestados como excelente con un 47%, el 42% considera que el servicio es bueno y el 9% dice que es malo. Aunque varias personas se sienten conformes con este tipo de servicio, se puede considerar que si la fundación puede ofrecer un mismo servicio las personas podrán optar por asistir al lugar, para ser atendidos.

## 6.- ¿Cuánto paga por un chequeo dental en clínicas privadas?

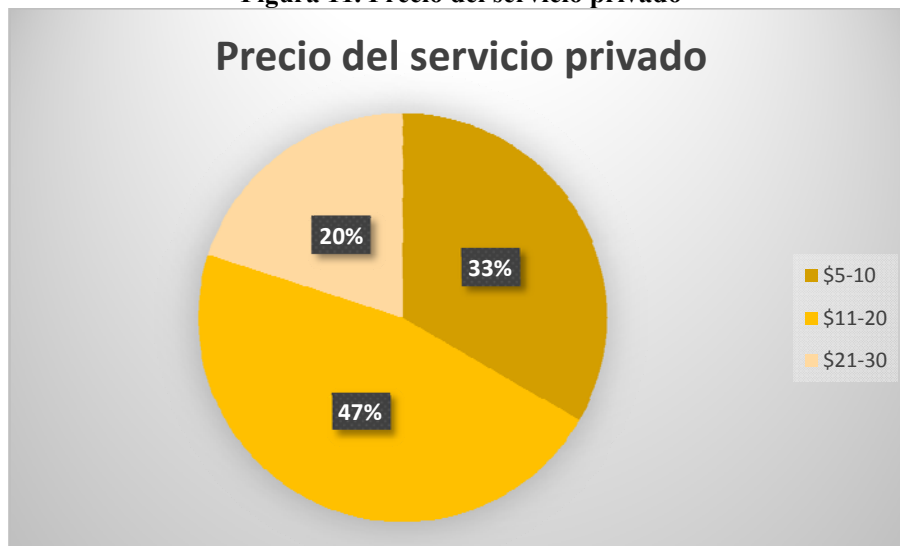
Tabla 19. Precio del servicio privado

Detalle	Frecuencia	Porcentaje	Acumulado
\$5-10	30	33%	33%
\$11-20	42	47%	80%
\$21-30	18	20%	100%
<b>TOTAL</b>	90	100%	

Fuente: Encuestas realizadas

Elaborado por: el autor

Figura 11. Precio del servicio privado



Fuente: Encuestas realizadas

Elaborado por: el autor

### Análisis:

El 47% de los encuestados ha manifestado que cuando asisten con su niño a alguna clínica odontológica privada cancelan por un chequeo un valor que va entre los \$11-20 dólares, el 33% cancela un valor que va desde \$5-10 dólares y el 20% cancela un precio que va desde los \$21-30 dólares. Con lo cual se puede decir que existen varias clínicas que ofertan sus servicios a diferentes precios, captando de esta manera a los clientes.

## 7.- ¿Usted conoce en la ciudad una fundación odontológica?

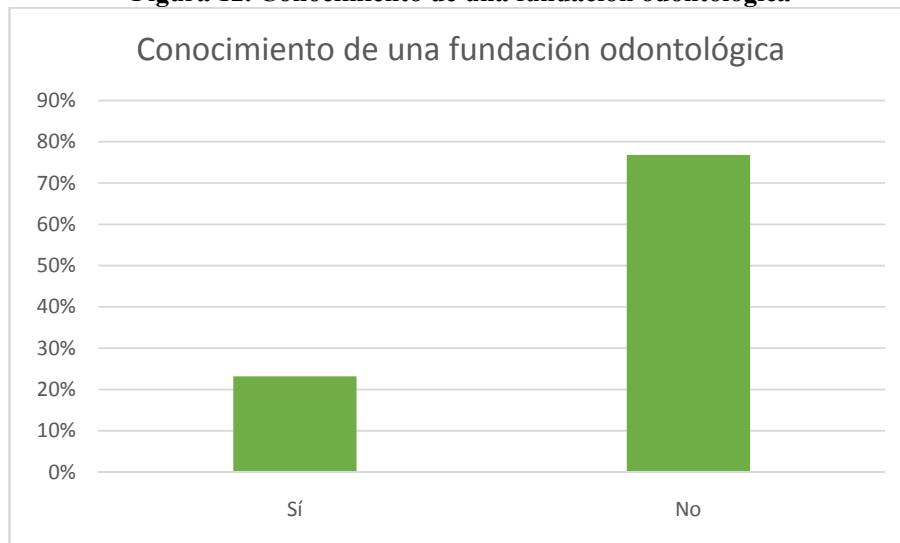
**Tabla 20. Conocimiento de una fundación odontológica**

Detalle	Frecuencia	Porcentaje	Acumulado
Sí	89	23%	23%
No	295	77%	100%
<b>TOTAL</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>	

**Fuente:** Encuestas realizadas

**Elaborado por:** el autor

**Figura 12. Conocimiento de una fundación odontológica**



**Fuente:** Encuestas realizadas

**Elaborado por:** el autor

### **Análisis:**

El 77% de los encuetados, ha manifestado que no conocen ninguna fundación odontológica dentro de la ciudad, y el 23% ha manifestado que si conocen. De tal manera que abre una gran oportunidad para el proyecto, ya que prácticamente la fundación no tendría mucha competencia tomando en cuenta que el giro de negocio tiene como finalidad la ayuda social, en donde los precios son muy accesibles para las personas de pocos recursos económicos.

8.- ¿Le gustaría que exista en la ciudad una fundación odontológica con todos los equipos necesarios, con profesionales capacitados y a costos muy bajos para la atención de su niño?

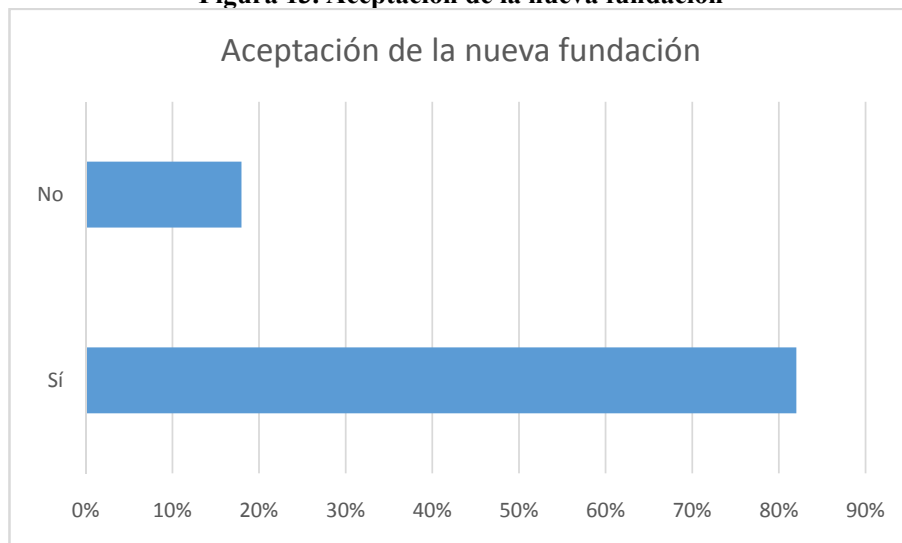
**Tabla 21. Aceptación de la nueva fundación**

Detalle	Frecuencia	Porcentaje	Acumulado
Sí	315	82%	82%
No	69	18%	100%
<b>TOTAL</b>	384	100%	

**Fuente:** Encuestas realizadas

**Elaborado por:** el autor

**Figura 13. Aceptación de la nueva fundación**



**Fuente:** Encuestas realizadas

**Elaborado por:** el autor

### **Análisis:**

Después de realizadas las encuestas se puede ver que las personas encuestadas representadas con un 82% están de acuerdo que exista en la ciudad una fundación odontológica con todos los equipos necesarios, con profesional escapitados y a costos muy bajos para la atención de los niños, mientras que un 18% no está de acuerdo con la propuesta. Sin embargo la gran mayoría de los encuestados si desearían que exista una fundación odontológica, siendo esto una gran oportunidad para el proyecto ya que se puede ver que se tendrá una gran cantidad de demanda, por tanto sería muy viable la implementación del proyecto.

9.- ¿Cuánto considera que debe cancelar por el servicio antes especificado en la fundación?

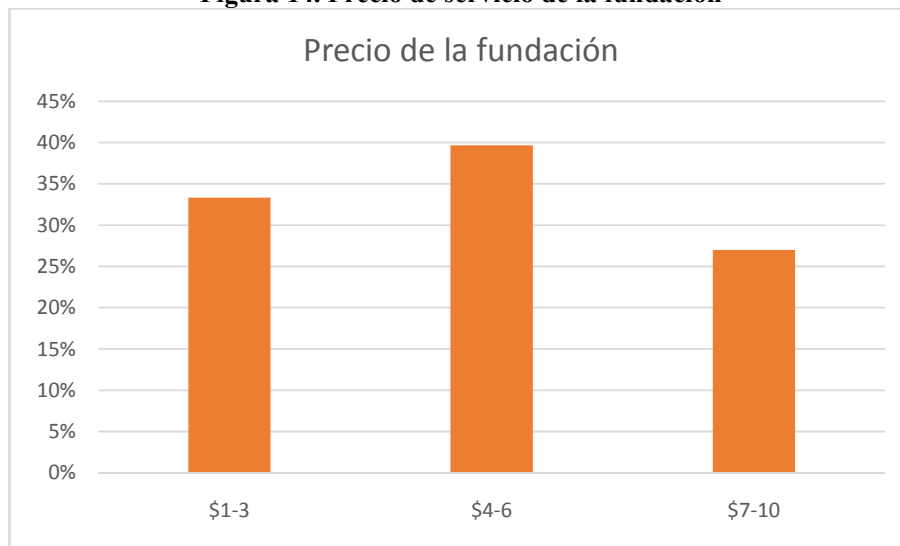
**Tabla 22. Precio de servicio de la fundación**

Detalle	Frecuencia	Porcentaje	Acumulado
\$1-3	105	33%	33%
\$4-6	125	40%	73%
\$7-10	85	27%	100%
<b>TOTAL</b>	<b>315</b>	<b>100%</b>	

**Fuente:** Encuestas realizadas

**Elaborado por:** el autor

**Figura 14. Precio de servicio de la fundación**



**Fuente:** Encuestas realizadas

**Elaborado por:** el autor

**Análisis:**

Se puede ver que el 40% de los encuestados desearían que por el servicio de odontología la fundación pueda cobrar unos precios asequibles que van desde \$4-6 dólares, el 33% ha manifestado que quisiera que se cobre entre \$1-3 dólares y el 27% considera que estaría bien un precio que desde \$7-10 dólares.



**10.- ¿Por qué medios de comunicación considera usted que debe hacerse conocer la fundación?**

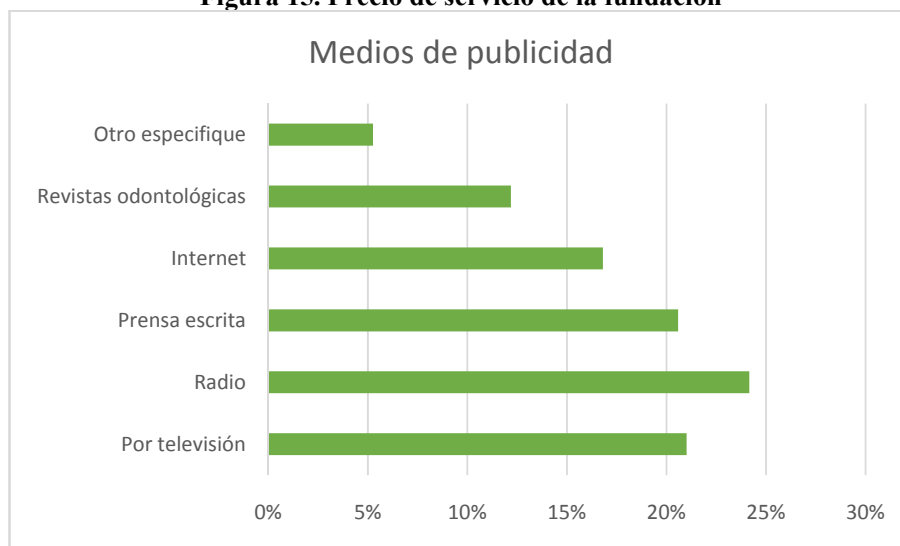
**Tabla 23. Medios de publicidad**

Detalle	Frecuencia	Porcentaje	Acumulado
Por televisión	100	21%	21%
Radio	115	24%	45%
Prensa escrita	98	21%	66%
Internet	80	17%	83%
Revistas odontológicas	58	12%	95%
Otro especifique	25	5%	100%
<b>TOTAL</b>	476	100%	

**Fuente:** Encuestas realizadas

**Elaborado por:** el autor

**Figura 15. Precio de servicio de la fundación**



**Fuente:** Encuestas realizadas

**Elaborado por:** el autor

**Análisis:**

Se puede ver que al realizar las encuestas que el 24% de los encuestados les gustaría que se dé a conocer la fundación a través de la radio, el 21% considera que la mejor manera de publicitar a la fundación es la televisión y la prensa escrita con un porcentaje igual las dos opciones, el 17% considera que es lo mejor el internet, el 12% en base a revistas

especializadas de odontología y el 5% ha manifestado otros medios, como vallas publicitarias, trípticos, en ferias odontológicas entre otras.

## **CAPÍTULO IV**

### **4. ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y PLAN DE MARKETING**

#### **4.1 Resumen del negocio**

El estudio de investigación está orientado a diseñar un plan de negocios para la creación de una Fundación Odonto Pediátrica “David Gallegos” especializada en niños con discapacidad. Para lo cual se pretende analizar todas las variables y requerimientos necesarios para poner en marcha la idea de negocio.

#### **4.2 Filosofía Corporativa**

##### **4.2.1 Misión**

Somos una fundación sin fines de lucro, que estamos predispuestos a ayudar a los niños con discapacidad que contribuyan a mejorar la calidad de vida de los niños, con una atención de calidad, con profesionales con experiencia y conocimiento.

##### **4.2.2 Visión**

Nos vemos en el 2020 como una fundación con reconocimiento nacional e internacional, que será receptora de recursos para ejecutar programas en beneficio de los niños con discapacidad en el Ecuador.

##### **4.2.3 Promesas de servicio**

Al ser una fundación Odonto Pediátrica las promesas de servicio están orientadas a:

- Satisfacer las necesidades de los pacientes con discapacidad
- Brindar un servicio de cordialidad y amabilidad
- Mantener estándares en los procesos y procedimientos
- Dar seguimiento a los clientes y tratamientos establecidos.

##### **4.2.4 Valores y principios**

- Responsabilidad social

- Respeto
- Puntualidad
- Trabajo en equipo
- Lealtad
- Transparencia

#### **4.2.5 Objetivos**

- Brindar apoyo a los niños con discapacidad que requieren de una atención Odonto Pediátrica.
- Contar con profesionales capacitados que tengan experiencia en las actividades Odonto Pediátrica.
- Mantener estándares de calidad en los procesos odontológicos

#### **4.2.6 Políticas**

- Usar las mascarillas y guantas durante la atención del paciente.
- Esterilizar todos los equipos
- Asegurarse que la basura sea colocada en el lugar correspondiente.
- Recetar los medicamentos a seguir
- Mantener un control de la ficha medica de cada paciente.
- Respetar el ingreso y salida del personal

### **4.3 Identidad e imagen**

La imagen corporativa que manejará la fundación será llamativa, en la cual se identificará a un diente, el cual ara alusión a la actividad que se realiza en la fundación. Evitando así que los pacientes tengan miedo al ingresar a las instalaciones de la fundación.

#### **4.3.1 Nombre de la empresa**

Fundación odonto pediátrica “David Gallegos” especializada en niños con discapacidad.

#### **Tipo de empresa**

Fundación sin fines de lucro

### 4.3.2 Logotipo y slogan

EL slogan que se usará en las instalaciones de la fundación al igual que en la publicidad será:

**“AYUDAMOS DE CORAZÓN”**

El slogan propuesto busca orientar la ayuda independientemente de las necesidades que tenga la población ya que el objetivo es mejorar la calidad de vida de las personas discapacitadas que tienen algún inconveniente en sus dientes.

### 4.3.3 Mascota

**FUNDACIÓN ODONTO PEDIÁTRICA “DAVID GALLEGOS”**



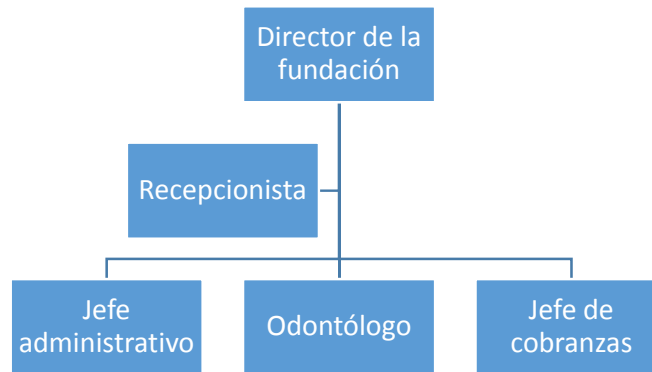
Colores: Los colores que se usan serán el blanco que simboliza la pureza, muy usado en el campo de la salud factor que está relacionado con la bondad.

### 4.4 Organización Empresarial

La organización empresarial consta de la estructura y funciones que se detallan en el siguiente apartado:

#### 4.4.1 Organigrama de funciones y responsabilidades

Figura 16. Estructura Organizacional



La estructura está orientada a tres departamentos básicos que se encargaran de controlar que las operaciones, actividades y funciones se lleven a cabo de acuerdo a lo planificado, adicionalmente se realizará un prototipo del personal que se requiere para ocupar los cargos.

#### 4.4.2 Descripción y perfil de puestos

##### ➤ Funciones Generales del Gerente General

- ✓ Organizar y planificar el plan de trabajo de acuerdo a las necesidades de la fundación y la atención.
- ✓ Administrar adecuadamente los recursos, garantizando el buen funcionamiento de las instalaciones y equipos (orden y limpieza).
- ✓ Elaborar presupuestos de operación y mantenimiento para el correcto funcionamiento de los equipos odontológico.
- ✓ Implementar las políticas, reglamentos, estrategias que permitan incrementar los niveles de contribución.
- ✓ Coordinar, participar y analizar la administración de inventarios mensuales e inventarios generales.

➤ **Funciones Generales de la recepcionista**

- ✓ Promover y apoyar la superación del personal de la fundación.
- ✓ Recibir las llamadas
- ✓ Información de los procesos y procedimientos que se llevan a cabo.
- ✓ Registro de citas y agendamiento de citas para las posteriores atenciones
- ✓ Colaborar con el director en la elaboración del programa anual de actividades del centro como del informe correspondiente de las labores del mismo.
- ✓ Contribuir con la supervisión de las labores de las secciones o departamentos odontológicos.

➤ **Funciones Generales del administrador**

- ✓ Planificar el proceso de operación de la fundación
- ✓ Establecer las normas de uso de uniformes, pagos, rotación de personal.
- ✓ Organizar las funciones del personal en todas las áreas
- ✓ Manejo de conflictos y problemas que se presenten a través de una comunicación adecuada.
- ✓ Controlar que todas las normas se cumplan de acuerdo a los parámetros internos.

➤ **Funciones odontólogos**

- ✓ Responsables de brindar una atención oportuna y gratificante para los pacientes con discapacidad.
- ✓ Establecer diagnósticos coherentes
- ✓ Dar seguimiento a los pacientes

➤ **Funciones del Recaudador de fondos**

- ✓ Ingresar las donaciones
- ✓ Controlar los procesos de donación
- ✓ Mejorar los niveles de donación a través de la publicidad

- ✓ Redistribuir las donaciones de acuerdo a la necesidad de los departamentos

Los perfiles del cargo que deberá tener cada postulante para la vacante deberán regirse a lo expuesto por la fundación los mismos que se detallan a continuación:

### **GERENTE GENERAL**

<b>NOMBRE DEL CARGO</b>	DIRECTOR DE LA FUNDACIÓN
<b>JEFE DIRECTO</b>	GERENTE GENERAL

#### **OBJETIVO**

Administrar, ejecutar y controlar todas las operaciones de la fundación de acuerdo a las políticas internas, buscando optimizar los recursos, generar valor agregado para lograr una mayor atención de personas con discapacidad.

#### **RESPONSABILIDADES**

1. Organizar y planificar el plan de trabajo de acuerdo a las necesidades de la fundación y la atención.
2. Administrar adecuadamente los recursos, garantizando el buen funcionamiento de las instalaciones y equipos (orden y limpieza).
3. Elaborar presupuestos de operación y mantenimiento para el correcto funcionamiento de los equipos odontológico.
4. Implementar las políticas, reglamentos, estrategias que permitan incrementar los niveles de contribución.
5. Coordinar, participar y analizar la administración de inventarios mensuales e inventarios generales.
6. Controlar y administrar la utilización de espacios, materiales y demás recursos asignados.
7. Coordinar y programar las actividades internas.
8. Controlar la utilización adecuada de materiales y el equipo necesario, para cumplir con las normas internas



## **ATRIBUCIONES**

1. Potestad para el manejo del personal al igual que la designación de operaciones
2. Gestionar los procesos odontológicos
3. Conocer la realidad de las personas que acudirán a la fundación por ayuda
4. Planificación de campañas de prevención y control odontológico.
5. Analizar y tomar decisiones del aprendizaje que deben recibir los alumnos
6. Promover la evaluación constante de los profesionales
7. Sugerir y plantear acciones para mejorar la atención del personal
8. Promueve la discusión y solución de problemas con relación a la atención odontológica.
9. Promover reuniones de planificación, motivación y retroalimentación de información a los médicos y cuidadores.

## **PERFIL**

### **EDUCACIÓN:**

Título Universitario en Administración de empresa, Ing. Comercial carreras a fines.

### **FORMACIÓN:**

Planificación de Fundaciones odontológicas

Diseño y evaluación de Proyectos odontológicos (competencia)

Normas Técnicas de odontología en área de Operaciones para discapacitados

Manejo de programas de Microsoft Office (competencia)

### **HABILIDADES:**

Atención a padres de familia y cuidadores

Capacidades para sociabilizar

Trabajar bajo presión

Organizado/a, creativo/a y con iniciativa

Trabajar en equipo

Paciencia

### **EXPERIENCIA:**

Experiencia en el Sector Odontológico de preferencia.

## RECEPCIONISTA

<b>NOMBRE DEL CARGO</b>	Recepcionista
<b>JEFE DIRECTO</b>	GERENTE GENERAL

### OBJETIVO

Apoyar a la gerencia en el desarrollo de todas las actividades odontológicas que se establezcan en el cronograma de trabajo y la disponibilidad de odontólogos que existan

### RESPONSABILIDADES

1. Promover y apoyar la superación del personal de la fundación.
2. Recibir las llamadas
3. Información de los procesos y procedimientos que se llevan a cabo.
4. Registro de citas y agendamiento de citas para las posteriores atenciones
5. Colaborar con el director en la elaboración del programa anual de actividades del centro como del informe correspondiente de las labores del mismo.
6. Contribuir con la supervisión de las labores de las secciones o departamentos odontológicos.
7. Vigilar la correcta aplicación de la normatividad establecida en cada uno de los departamentos establecidos.
8. Coordinar las reuniones de las comisiones y comités que el reglamento interno señale.
9. Realizar todos los trámites odontológicos.
10. Apoyar la tramitación, desarrollo y seguimiento de los programas odontológicos.
11. Representar al director en las actividades que este considere conveniente.
12. Apoyar en la organización de capacitaciones y otro tipo de reuniones de la fundación.
13. Acordar e informar periódicamente al director respecto al cumplimiento de los programas de actividades odontológicas

### ATRIBUCIONES

1. Asesorar y apoyar al personal
2. Coordinar el desarrollo de las reuniones odontológicas
3. Gestionar los recursos internos y externos para la fundación

4. Tener criterio para analizar la documentación interna y controlar todas las acciones de recepción de llamadas.
5. Llevar un registro interno.

## **PERFIL**

### **EDUCACIÓN:**

Título Universitario

Licenciatura de secretaria (o) ejecutiva

### **FORMACIÓN:**

Redacción y mecanografía (Competencia)

Planificación y evaluación de citas (competencia)

Manejo de programas de Microsoft Office (competencia)

### **HABILIDADES:**

Atención al personal (Pacientes, cuidadores)

Atención a visitantes y personal externo

Capacidad de análisis

Trabajar bajo presión

Organizado/a, creativo/a y con iniciativa

Trabajar en equipo

Capacidad para resolver conflictos

### **EXPERIENCIA:**

Experiencia en el Sector Odontológico mayor a dos años.

### **ADMINISTRADOR**

<b>NOMBRE DEL CARGO</b>	Administrador
<b>JEFE DIRECTO</b>	GERENTE GENERAL

### **OBJETIVO**

Apoyar a la dirección en el ámbito administrativo en donde se incluyen funciones de planificación, control, organización y dirección

## **RESPONSABILIDADES**

1. Planificar el proceso de operación de la fundación
2. Establecer las normas de uso de uniformes, pagos, rotación de personal.
3. Organizar las funciones del personal en todas las áreas
4. Manejo de conflictos y problemas que se presenten a través de una comunicación adecuada.
5. Controlar que todas las normas se cumplan de acuerdo a los parámetros internos.
6. Controlar el accionar de los empleados
7. Controlar que existan los insumos necesarios para cubrir con las necesidades de todos los departamentos.

## **ATRIBUCIONES**

1. Tendrá la atribución de modificar los horarios.
2. Podrá establecer modificaciones en beneficio de la fundación
3. Controlará el manejo adecuado de acciones de la fundación
4. Dirigirá con criterio los cambios o regulaciones que se realicen.

## **PERFIL**

### **EDUCACIÓN:**

Título Universitario

Administración de empresas o carreras a fines

### **FORMACIÓN:**

Redacción y mecanografía (Competencia)

Planificación y Organización

Manejo de programas de Microsoft Office (competencia)

Conocimiento en manejo del personal

### **HABILIDADES:**

Atención al personal

Capacidad de análisis

Trabajar bajo presión

Organizado/a, creativo/a y con iniciativa

Trabajar en equipo

Capacidad para resolver conflictos y brindar soluciones.

**EXPERIENCIA:**

Experiencia en el Sector Odontológico mayor a 3 años.

**ODONTOLOGOS**

<b>NOMBRE DEL CARGO</b>	ODONTOLOGOS
<b>JEFE DIRECTO</b>	GERENTE GENERAL

**OBJETIVO**

Mantener una calidad oral de los pacientes que acudirán a la Fundación, con tratamientos acorde a la condición de salud que poseen.

**RESPONSABILIDADES**

1. Responsables de brindar una atención oportuna y gratificante para los pacientes con discapacidad.
2. Establecer diagnósticos coherentes
3. Dar seguimiento a los pacientes
4. Contribuir con su conocimiento y experiencia para dar solución a los problemas que presenta el paciente.
5. Indicar los tratamientos y acciones a seguir para mejor la situación del paciente.
6. Apoyar al paciente en el tratamiento.

**ATRIBUCIONES**

1. Cambiar el diagnósticos en caso de reacciones adversas
2. Mantener un criterio para todo el tratamiento
3. Modificar los horarios de atención

**PERFIL**

**EDUCACIÓN:**

Título Universitario

Odontólogo

### **FORMACIÓN:**

Conocimiento de odontología en niños discapacitados (Competencia)

Planificación y Organización de atención

Manejo de programas de Microsoft Office (competencia)

Conocimiento en manejo de niños con discapacidad

### **HABILIDADES:**

Paciencia

Atención al personal

Capacidad de análisis

Trabajar bajo presión

Organizado/a, creativo/a y con iniciativa

Trabajar en equipo

Capacidad para resolver conflictos y brindar soluciones.

### **EXPERIENCIA:**

Experiencia como Odontólogo mayor a 5 años.

### **RECAUDADOR DE FONDOS**

<b>NOMBRE DEL CARGO</b>	<b>RECAUDADOR</b>
<b>JEFE DIRECTO</b>	<b>GERENTE GENERAL</b>

### **OBJETIVO**

Mantener un constante control de la recepción de donantes nacionales e internacionales para incrementar los recursos.

### **RESPONSABILIDADES**

- 1) Promover la donación nacional e internacional
- 2) Ingresar las donaciones
- 3) Controlar los procesos de donación
- 4) Mejorar los niveles de donación a través de la publicidad
- 5) Redistribuir las donaciones de acuerdo a la necesidad de los departamentos
- 6) Establecer un adecuado control de los recursos obtenidos a través de donación
- 7) Dar seguimiento de los donantes.

8) Mantener un trato cordial y emprendedor de las acciones.

### **ATRIBUCIONES**

- 1) Modificar la forma de promover los niveles de donación
- 2) Controles externos de donación
- 3) Verificar la procedencia de los recursos nacionales e internacionales

### **PERFIL**

#### **EDUCACIÓN:**

Título Universitario

Administración, Ing. Comercial carreras a fines

#### **FORMACIÓN:**

Conocimiento de recaudación de donaciones (Competencia)

Planificación y Organización de acciones de donación

Manejo de programas de Microsoft Office (competencia)

Conocimiento en manejo de fundaciones

#### **HABILIDADES:**

Atención al personal

Capacidad de análisis

Trabajar bajo presión

Organizado/a, creativo/a y con iniciativa

Trabajar en equipo

Buena comunicación

#### **EXPERIENCIA:**

Experiencia como recaudador de fondos con experiencia mayor a 5 años.

#### **4.5 Capacidad instalada de la empresa**

La capacidad instalada se la da en base a la distribución que se empleara en la fundación para ofrecer el servicio odontológico el mismo que contara con seis estaciones de

trabajo, es decir que existirán 6 consultorios, en donde se atenderá los distintos casos odontológicos.

Para determinar la cantidad de personas que se atenderán diariamente se consideró que un odontólogo en una consulta se demora hasta 30 minutos por paciente, con una atención por día de 8 horas diarias, con lo cual se podría atender a 16 pacientes por día, sin embargo hay que tomar en cuenta que existen 6 consultorios, de tal manera se podrá atender a 96 personas por día. Con lo cual al año se tendrá al 25.344 pacientes tomando en cuenta que se trabajara de lunes a viernes, de tal manera que los días laborables serán 264.

**Tabla 24. Cantidad instalada**

<b>Cantidad</b>	<b>Servicio</b>
<b>6</b>	Consultorios
<b>16</b>	16 pacientes x cada consultorio al día
<b>25.344</b>	Servicios al año

**Nota:** Cantidad instalada

**Fuente:** Investigación Directa

**Elaborado por:** el autor

#### **4.5.1 Instalaciones**

La descripción de los procesos, permitirá detallar las actividades que cada área o departamento deberá cumplir para lograr los objetivos esperados. En este proceso se usará la simbología de los diagramas de flujo la misma que estará detallada en el Anexo N°2

Los procesos a seguir serán administración, atención al cliente y el proceso odontológico general a continuación se detallan cada uno de los procesos:

##### **Área de administración**

El personal que se encargue del área de administración tendrá como finalidad planificar las acciones que se llevaran a cabo en el año, para esto organizará todos los eventos y



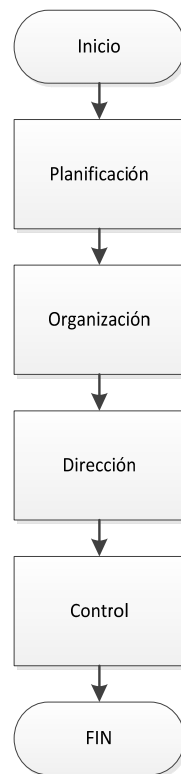
capacitaciones al igual que los parámetros internos que los empleados deberán cumplir mientras presten sus servicios odontológico.

Se designará mediante acta los directivos y sus respectivas responsabilidades las misma que deben cumplirse en un periodo determinado. Todas las operaciones deberán ser controladas para evitar que los recursos sean destinados incorrectamente.

Mediante acta se crearan las normas y políticas de la fundación para evitar que los empleados realicen acciones inadecuadas en el lugar de su trabajo. Y a su vez conozcan las acciones que se deben llevar a cabo.

### **Descripción del proceso de administración**

**Figura 17. Proceso de administración**



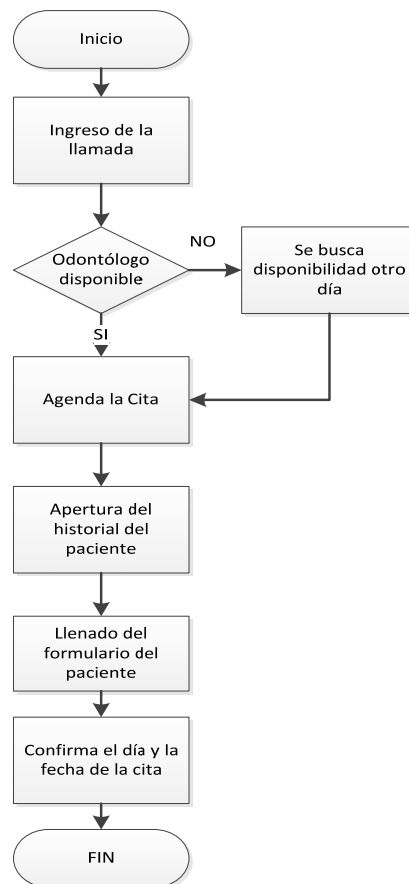
Elaborado por: El autor

### **Área de atención del cliente y recepción**

El personal de atención al cliente será el encargado de brindar un servicio de calidad el mismo que se encargará de explicar a los pacientes el proceso que realiza la fundación y como funciona, Adicionalmente se encargará de receptor las llamadas de los pacientes y cuidadores que tienen algún paciente con discapacidad, las llamadas serán direccionadas a una central de datos que identificara la disponibilidad de los odontólogos, para paulatinamente agendar una cita, en este proceso se abrirá el historial del paciente conociendo su diagnóstico médico, alergias, inconvenientes, patologías, etc. Esta información será llenada en cada formulario clínico del paciente, finalmente el paciente recibirá su confirmación y día de cita.

### Descripción del proceso de atención al cliente

Figura 18. Proceso de atención al cliente



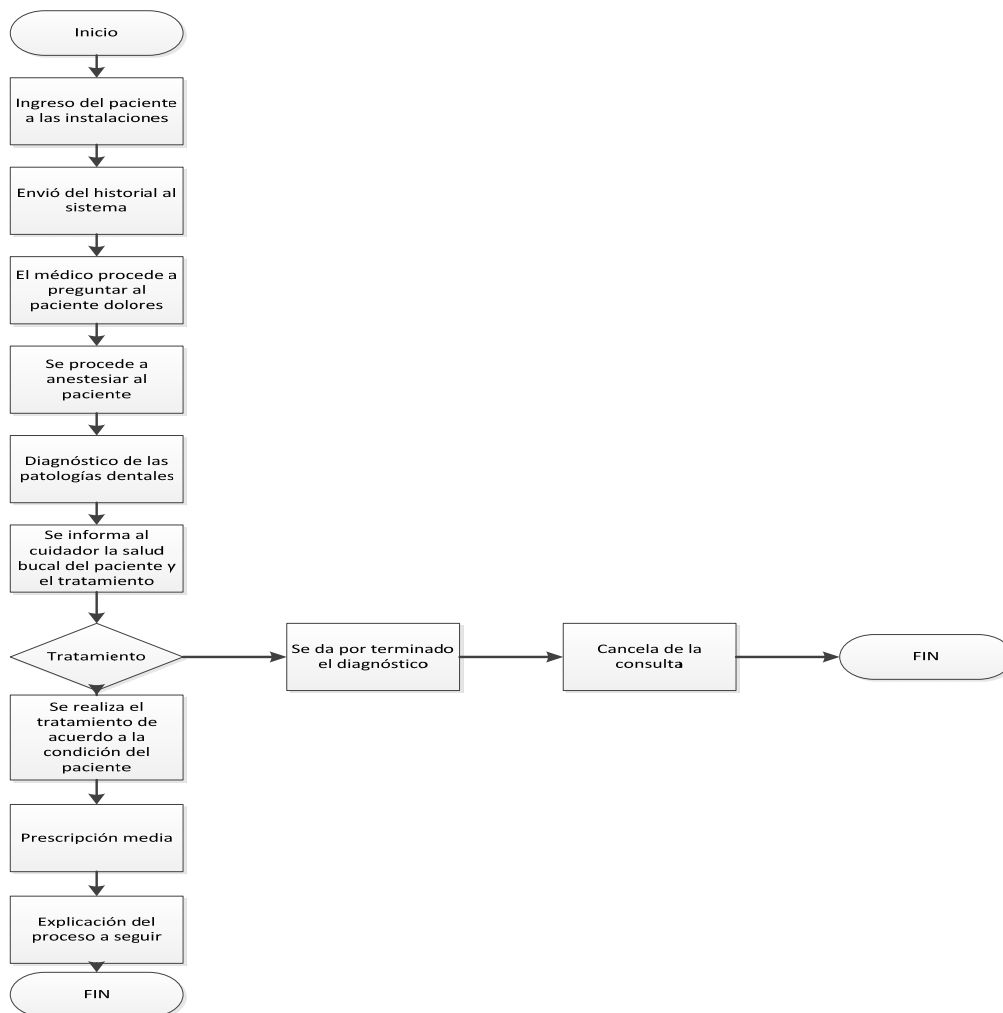
Elaborado por: El autor

## Área de Odontología

Es el área de mayor importancia los pacientes serán atendidos por personal con experiencia y conocimientos en atención de pacientes con discapacidad adicionalmente el dentista preguntará la procedencia del dolor, hay que destacar que más del 20% de los casos requiere de anestesia para lo cual se sigue el protocolo de acuerdo a la patología oral del paciente el diagnóstico obtenido será esencial para explicar al paciente el modo de tratamiento que se realizará para mejor la dolencia del paciente, el tratamiento será una decisión del cuidador o del paciente. Es un proceso que lleva un tiempo considerable pero que requiere de mucha paciencia para obtener buenos resultados.

### Descripción del proceso odontológico

Figura 19. Proceso Odontológico

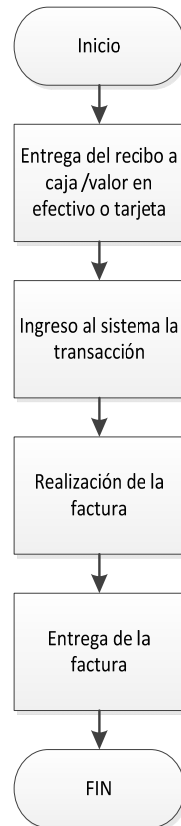


Elaborado por: El autor

### **Proceso de cancelación y pago de la consulta**

Al ser una fundación la finalidad no es obtener fines de lucro por consiguiente la atención de los pacientes será por un valor menor al que se encuentra en el mercado, sin embargo se seguirá un proceso de cancelación, los recursos permitan cubrir las necesidades en cuanto a la fundación al igual que los insumos.

**Figura 20. Proceso de cancelación**



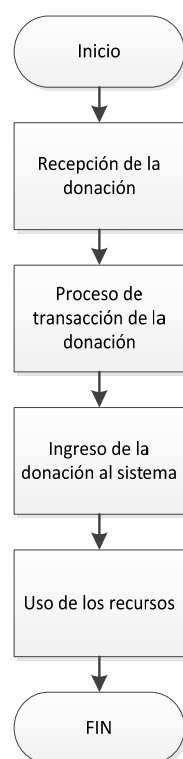
Elaborado por: El autor

### **Proceso de recepción de donaciones**

Las fundaciones funcionan por las donaciones que se realizan en este sentido se ha establecido un departamento que se encargará de controlar y gestionar que todas las actividades se realicen de forma adecuada.

Las donaciones serán verificadas y controladas con la finalidad de evitar que existan fraudes o a su vez afecten la integridad o imagen de la fundación.

**Figura 21. Proceso de recepción de donaciones**



Elaborado por: El autor

#### **4.5.2 Ubicación geográfica**

Para poder conocer y delimitar cual será la localización del plan de negocios para la creación de la fundación odonto-pediátrica “Davis Gallegos” especializada en niños con discapacidad en la ciudad de Quito, ubicado en el sector de la América se ha identificado que el servicio se atribuye de la siguiente forma:

##### **➤ Macro localización**

Para identificar la Macro localización del presente estudio se va analizar los siguientes aspectos:

##### **Aspectos geográficos**

- **País:**Ecuador.

- **Región:** Sierra.
- **Provincia:** Pichincha.
- **Cantón:** Quito.

**Figura 22. Macro localización**



Fuente:(Google maps, 2016)

**Figura 23. Definición macro localización**



Fuente:(Google maps, 2016)

### ➤ **Micro localización del proyecto**

- **Localidad:** Distrito Metropolitano de Quito.
- **Sector:** Centro-Norte.
- **Área:** Av. América y Andrade Luna

Dentro del proceso de identificación del micro-localización para la Fundación Odontológica se ha considerado los siguientes aspectos:

- Disponibilidad de infraestructura.
- Disponibilidad de personal.
- Cercanía de proveedores.
- Disponibilidad de servicios.
- Cercanía a las obras y costos de transporte.

### **Método de localización de instalaciones por puntos**

Para la localización por puntos es necesario establecer los puntos generales y los factores que pueden ser idóneos para establecer un lugar en donde funcionarían las instalaciones de la Fundación Odontológica.

En este proceso se establece la ponderación de acuerdo a los factores de importancia que van a influenciar en la decisión para identificar el lugar idóneo, de igual forma se establecen los modelos posibles que en este caso se ha determinado las posibles localizaciones analizadas Centro-norte, Norte y Sur de la ciudad de Quito, con un nivel de calificación de un rango de 1 a 10 siendo 1 el nivel más bajo, y 10 el nivel más alto.

**Tabla 25. Método de localización de instalaciones por punto**

Factores	Ponderación	Posibles ubicaciones		
		Centro-Norte	Norte	Sur
Disponibilidad de infraestructura	20%	10	10	9
Disponibilidad de personal	15%	10	9	9
Cercanía de proveedores	20%	10	9	9
Disponibilidad de servicios	15%	10	10	9
Cercanía de obras y costos de transporte	30%	10	10	7
	100%	50	48	43

**Elaborado por:** el autor

Para determinar la ponderación se multiplica los porcentajes asignados por la calificación dada para obtener los factores para obtener una calificación idónea para la Fundación Odontológica.

**Tabla 26. Método de localización de instalaciones por ponderación**

Factores	Posibles ubicaciones		
	Centro-Norte	Norte	Sur
Disponibilidad de infraestructura	2	2	1,8
Disponibilidad de personal	1,5	1,35	1,35
Cercanía de proveedores	2	1,8	1,8
Disponibilidad de servicios	1,5	1,5	1,35
Cercanía de obras y costos de transporte	3	3	2,1
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	9,65	8,4

**Elaborado por:** el autor

Al realizar el análisis se puede observar, que aunque los sectores Norte y Sur de la ciudad de Quito dispone de infraestructura, personal, proveedores en mejor medida que los otros puntos, la cercanía a las obras y la facilidad de transporte son factores más preponderantes y por tanto conviene localizar la fundación en el Centro-norte de la ciudad.



**Figura 24. Micro Localización**



**Fuente:**(Google maps, 2016)

#### **4.5.3 Impacto Legal**

Las fundaciones deberán contar con estatutos para su debida aprobación, los puntos que contendrán los estatutos son:

- Nombre, domicilio y naturaleza jurídica de la organización
- Objetivos, fines específicos y fuentes de ingreso
- Clase de miembros
- Derechos y obligaciones de los miembros
- Régimen disciplinarios
- Régimen de soluciones controversias
- Causales para la pérdida de calidad de miembro
- Estructura y organización interna
- Régimen económico
- Causas para disolución y procedimiento para la liquidación
- Mecanismos de elección, duración y alternabilidad directiva

Los estatutos son esenciales para establecer los lineamientos que serán esenciales para regular el proceso de la creación de la fundación.

➤ **Requisitos para la aprobación de una fundación**

- La aprobación de la constitución de la fundación la realiza los ministros de estados quienes de acuerdo a la materia de que se trate se aprobarán los estatutos o reformas, para otorgar la personería jurídica.
- Para la aprobación se realiza una carta de solicitud dirigida al secretario general de la administración pública, la misma que está firmada por el socio fundador, sin embargo es necesario adjuntar los siguientes documentos
  - Acta de asamblea constitutiva de la organización en formación suscrita por los miembros fundadores.
  - Voluntad de los miembros por constituir la misma,
  - La nómina de la directiva provisional
  - Detalle de los nombres completos, la nacionalidad, número de los documentos de identidad y domicilio de cada uno de los miembros de los fundadores.
  - Detalle del lugar y entidad en donde se ubicará a la fundación.
- Copia de estatuto en el cual contendrá la certificación del secretario provisional, indicando las fechas y la aprobación del mismo.
- Las fundaciones deberán contar con un mínimo de capital de USD 4.000 dólares.
- El tiempo de aprobación del trámite es de un máximo de 15 días para obtener la personería jurídica.
- Después de obtener la personería jurídica se pondrá en conocimiento la nómina directiva en un plazo de 15 días.

➤ **Ingreso y salida de miembros y el cambio de directiva**

Solicitud de registro, firmada por el representante legal de la fundación o corporación, acompañada de la siguiente información:

- Nombre de la organización.
- Fecha en la que fue aprobado el estatuto y sus reformas, si las hubiere.
- Nómina actualizada de los miembros, nombre del representante legal y domicilio de la organización.
- Número del decreto ejecutivo o acuerdo ministerial, folio y número de registro correspondiente.
- Convocatoria a la Asamblea; y,

- Acta de la Asamblea en la que se eligió la Directiva o se aprobó la inclusión o exclusión de miembros, haciendo constar los nombres y firmas de los socios asistentes, debidamente certificados por el Secretario de la organización.

Todos los requerimientos expuestos en cada uno de los apartados es esencial para que exista un adecuado proceso de creación de la fundación, con esto se pretende obtener los permisos de operación que permitan brindar un servicio oportuno.

## **4.6 Plan de marketing**

### **4.6.1 Objetivo de marketing**

Brindar un servicio de calidad que mantenga estándares en los procesos y procedimientos de atención odonto pediátrica.

### **4.6.2 Objetivos específicos**

- Familiarizar a los clientes de los servicios que se ofrecen
- Difundir los beneficios de la atención odonto pediátrica.

## **4.7 Cuatro P y Mix promocional**

Para la creación de una Fundación Odonto-pediátrica “David gallegos” especializada en niños con discapacidad en el Centro-Norte de Quito en el sector de la América, se utilizara estrategias basadas en el mix de marketing, de tal manera que se tiene lo siguiente:

### **4.7.1 Servicio**

Si bien no existe una clasificación en la que conste el servicio detallado con cada una de las actividades que se realiza, se puede enlistar a criterio las siguientes:

**Tabla 27. Clasificación del servicio**

Tipo de servicio	Descripción del servicio
Exodoncia de terceros molares	Es la extracción del tercer molar a través de un tratamiento quirúrgico, por ello el cirujano Máxilo-Facial es el especialista más idóneo para realizarlo debido a su entrenamiento quirúrgico.
Examen y diagnóstico	Consiste en revisar cuidadosamente al paciente cada una de sus piezas dentales, dando un diagnóstico de la situación actual de los mismos. De tal manera que ahí se conocerá que si se requiere de algún tratamiento.
Emergencias	Los servicios dentales de emergencia pueden ocurrir a cualquier momento del día o de la noche. Dependiendo del momento de la emergencia puede ser complicado encontrar un dentista que pueda visitarte en el momento justo para evitar sufrir un daño permanente en tus dientes o encías. De tal manera que se tendrá un odontólogo residente para que pueda atender cualquier tipo de emergencia.
Profilaxis	La profilaxis dental es la eliminación de la placa, el sarro y las manchas de las superficies expuestas y no expuestas de los dientes mediante limpieza, desinfección y pulido. Siendo este procedimiento como medidas preventivas para evitar enfermedades periodontales.
Sellantes	Es una de las técnicas más eficaces de las que dispone la odontología actual. Un sellador de fisura es una barrera de acción inmediata que protege las zonas más susceptibles de ser atacadas por las caries en infantes y adolescentes.
Limpieza bucal profunda	También conocida como raspado y alisado radicular, es un procedimiento utilizado para tratar las enfermedades de las encías como la gingivitis y la enfermedad periodontal. El procedimiento no es quirúrgico y se realiza con anestesia local
Endodoncia pieza erupcionada	La endodoncia o tratamiento de conductos es el procedimiento por el cual se elimina la pulpa afectada de un diente, dañado o muerto y se sella el conducto.
Fluorización	Es el procedimiento por el que se aplica Flúor tópico sobre los dientes con el fin de prevenir la aparición de las caries. El flúor aumenta la resistencia del esmalte de los dientes a los ácidos que producen las

	bacterias de la placa bacteriana, origen de las caries.
Cementación coronas	Es un procedimiento por el que se coloca de un modo definitivo o provisional una corona o un puente en los dientes preparados para alojarlo. El cemento rellena el espacio virtual existente entre el diente y la superficie interna de la corona.
Radiografía peri apical	Es una técnica de radiografía intra oral con la que se obtiene una imagen completa de una o varias piezas dentales. Por definición, consiste en la colocación, dentro de la boca, de pequeñas placas radiográficas de diferentes tamaños que se impresionan a través de un aparato de rayos X externo.
Amalgamas	La amalgama dental es una aleación de mercurio y otros metales que se utiliza para el tratamiento de las caries, ya que es muy resistente y duradera. Además, es suficientemente plástica como para adaptarse al tamaño y la forma de la cavidad. Esta amalgama se proporcionara en la fundación según el paciente lo requiera, ya que se dispondrá de la simple, compuesta y compleja.

**Elaborado por:** el autor.

### ➤ Atributos del servicio

En el desarrollo del presente estudio de un plan de negocios para la creación de la fundación odonto-pediátrica “Davis Gallegos” especializada en niños con discapacidad en la ciudad de Quito, ubicado en el sector de la América ha identificado que el servicio se atribuye de la siguiente forma:

Los servicios que proporcionará la fundación se enfocara en la coordinación, organización y servicio de calidad, en donde el cliente podrá ser atendido a un costo preferencial, de tal manera que debe acercarse al lugar de atención y sacar una cita con el odontólogo de su preferencia, de tal manera que deberá esperar hacer atendido, una vez que fue atendido el doctor indicara que se le realizo al paciente para que él pueda cancelar los valores correspondientes, un aspecto importante es que el paciente también podrán agendar la cita a través de las líneas telefónicas. Con lo cual ya pueden programarse y llegar quince minutos antes de ser atendidos.

Además de ofrecer un ambiente cálido, moderno en el cual los pacientes podrán esperar con toda tranquilidad la hora de atención, la misma que será de calidad desde el momento en que el cliente pise las instalaciones hasta que salga de la misma, con lo cual se podrá ir captando más clientes en base al buen servicio organizacional.

#### **4.8 Estrategias de marketing**

##### **4.8.1 Estrategia de Servicio**

Como parte de la estrategia de servicio de la fundación se ha identificado que se deberá desarrollar las siguientes opciones:

- El servicio, se lo dará con profesionales calificados, equipos de última tecnología y productos de calidad para la tranquilidad de los usuarios.
- El servicio se lo prestara a todos los niños con discapacidad y sin discapacidad, sin ninguna distinción.
- Se podrá hacer una revisión económica de los clientes para aplicar algún tipo de descuento.
- Se podrá analizar si se hace un tipo de combo como profilaxis y fluorización con un precio diferenciado.
- Se tendrá un espacio adecuado para que los pacientes puedan esperar su turno de atención.
- También contara con información de las enfermedades periodontales en la sala de espera para que la gente tome conciencia de que puede pasar sino se preocupan por su cavidad bucal.

#### **4.8.2 Estrategia de precio**

Para el manejo de la estrategia de precio en favor de la implementación del presente estudio se deberá considerar los siguientes aspectos:

- Diseño de Precios adecuados que se encuentren acorde a la realidad económica de las familias de escasos recursos económicos que son parte del segmento de mercado meta al cual se pretende cautivar.
- Los precios de la competencia serán considerados como referencia para asignación del manejo de los precios del proyecto los mismos que serán inferiores por el giro de negocio que se maneja.
- Al manejar una estrategia de precios se va a procurar captar a los ingresos de las familias del target del mercado a través de poder generar la oportunidad de poder acceder a un servicio que satisfaga los requerimientos de odontología.

#### **4.8.3 Estrategia de promoción**

Con relación a las estrategias de promoción se ha identificado las siguientes en base a las encuestas realizadas, las mismas que presentan la tendencia de los clientes y son:

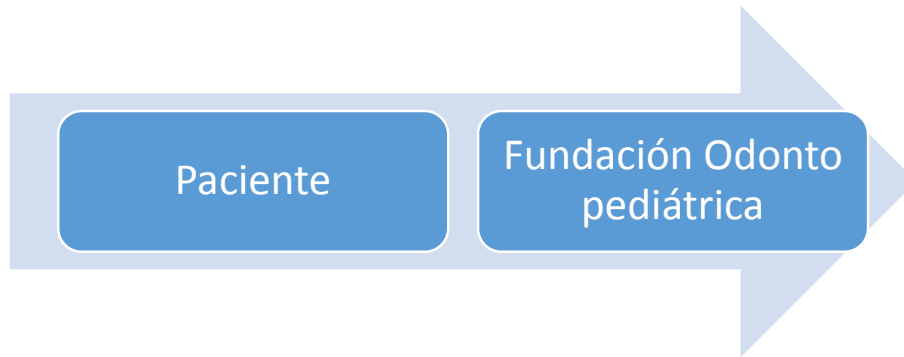
- Diseño de mensajes publicitarios los cuales serán difundidos en la radio que es un medio masivo de comunicación, de tal manera que se la escuchara en varias radios de dominio popular, ya sean estas de AM o FM.
- La Televisión será otra alternativa publicitaria que maneja la fundación, ya que las personas al cual se está enfocando el proyecto si poseen un televisor para su distracción.
- Se realizara campañas en los sectores populares de la ciudad a través de un altoparlante, en donde se indicara los beneficios de la fundación, y su ubicación, además de proporcionar en ese mismo instante de trípticos informativos.

- Uso de anuncios impresos en publicidad de buses urbanos que circulan en el sector centro-norte de la ciudad además del uso de anuncios en la estación del trole y del metro bus en el cual se difundirá la existencia de la fundación.

#### 4.8.4 Estrategia de Comercializacion

El proceso de comercialización será directo las personas acudirán a la fundación y serán atendidos independientemente de su condición, siempre y cuando cumpla con un diagnóstico preliminar

Figura 25. Proceso de Comercialización del servicio



Elaborado por: El autor

Con el fin de poder llegar a captar el target al cual se está enfocando el proyecto, siendo estos los de clase media baja y baja de la ciudad de Quito se va a emplear la estrategia de distribución única la cual se caracteriza por la presencia de un canal directo en el cual se evidencia la presencia de la Fundación Odontológica.

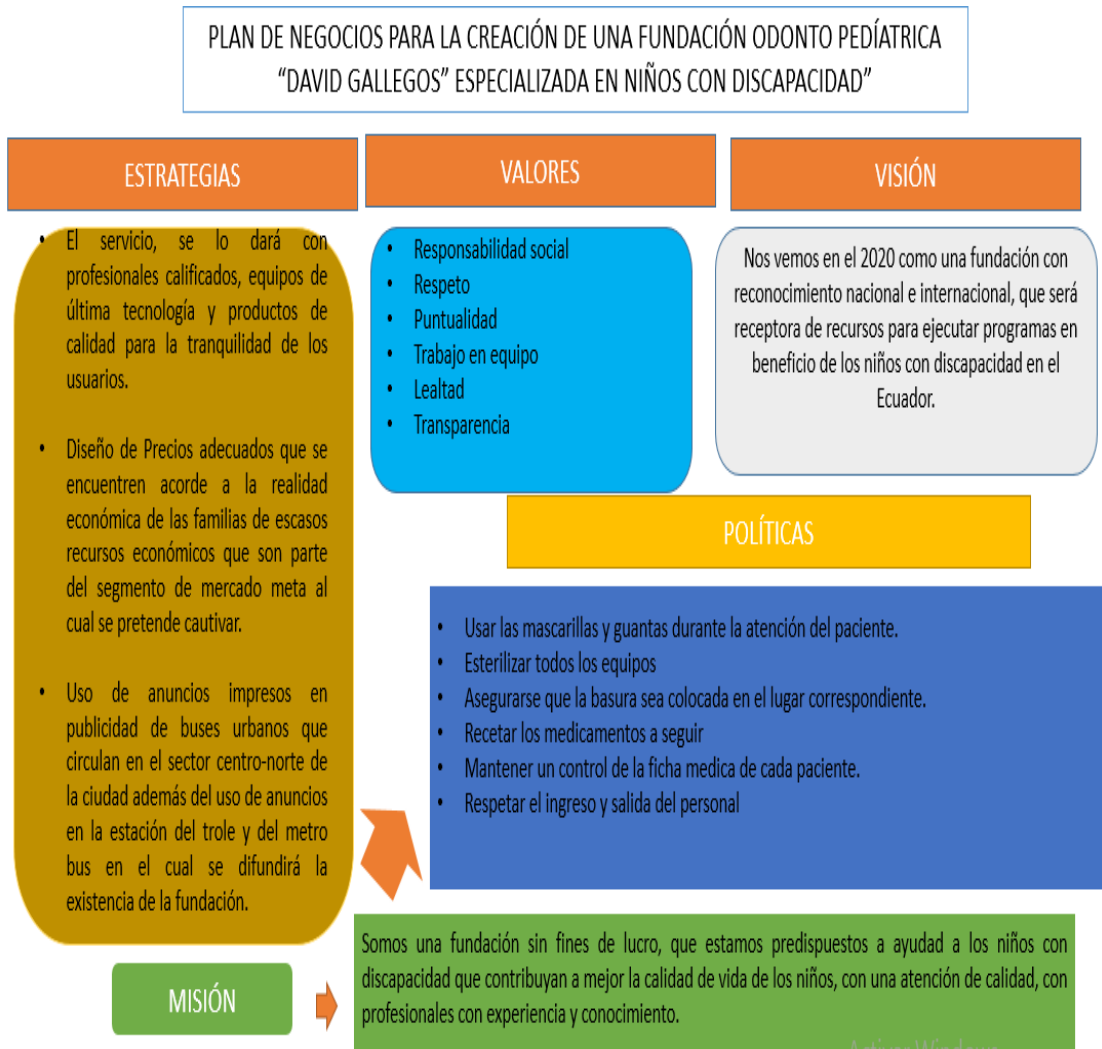
En base a lo anteriormente mencionado la Fundación, ofrecerá el servicio directamente a los clientes, de tal manera que se contara con un área del servicio al cliente y cajas para que puedan ser atendidos por los especialistas.



#### 4.8.5 Mapa estratégico

El mapa estratégico es una representación visual de la fundación en donde constan todos los elementos esenciales para el logro de los objetivos. A continuación se muestra:

Figura 26. Mapa estratégico



Elaborado por: El autor

## CAPÍTULO V

### 5. ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO

#### 5.1 Inversión del proyecto

Para determinar la viabilidad del presente estudio se procedió a realizar un análisis económico financiero, con la finalidad de conocer que parámetros serán indispensables para un plan de negocios para la creación de la fundación odonto-pediatrica “David Gallegos” especializada en niños con discapacidad.

La organización para operar adecuadamente debe establecer las siguientes cuentas de activos corrientes y no corrientes, egresos que la empresa debe considerar al iniciar sus operaciones.

##### 5.1.1 Inversión fija

La inversión que realizará la empresa con relación a las cuentas de activos fijos será bienes tangibles, los cuales se usarán para la operación y la creación de la empresa. A continuación se detallan los activos fijos.

**Tabla 28. Activos Fijos\***

<b>Descripción</b>	<b>TOTAL</b>
Equipo de oficina	594,00
Mueblería	15.560,00
Equipo odontológico	23.280,00
Equipo de computación	6.640,00
Vehículo	23.000,00
Adecuaciones del local	3.500,00
<b>TOTAL</b>	<b>72.574,00</b>

**Elaborado por:** el autor

\* El detalle de la cuenta de activos fijos se visualizará en el Anexo N° 3 Investigación previa realizada con soportes comerciales.

## Gastos pre-operativos

Tabla 29. Gastos pre-operativos

Descripción	Valor	Cantidad	TOTAL
Constitución de empresa	1200,00	1	1200,00
Patente Municipal	250,00	1	250,00
Comunicación previa al funcionamiento	3350,00	1	3350,00
TOTAL			4800,00

**Elaborado por:** el autor

Como parte de la creación de la fundación es indispensable considerar aspectos legales, permisos y gastos de constitución requerimientos esenciales para la operación de la empresa.

### 5.1.2 Presupuesto capital de trabajo

El capital de trabajo se compone de todos los recursos que serán indispensables para operar en los primeros meses, antes de obtener los ingresos necesarios para operar adecuadamente. Por lo tanto es necesario considerar el capital disponible para cubrir las necesidades de los primeros meses.

Para el cálculo del capital de trabajo se procede a usar el método de desfase, con el cual se determina la cuantía de la inversión la misma que será financiada, desde la adquisición del insumo hasta la recuperación del capital invertido, que se da a través de la prestación del servicio, el tiempo de desfase será de 60 días, y el tiempo máximo de utilización del servicio y por lo tanto se realizará el cobro del mismo. A continuación se detalla el cálculo de inversión:

#### Capital de trabajo

**Capital de Trabajo** = (Costo total del año / 360 días) \* Número de días de desfase

**Capital de Trabajo** = \$21.660,35

**Tabla 30. Capital de trabajo**

Descripción	Valor mensual	Valor 2 meses
*Gastos administrativos	2806,80	5613,60
Gastos de ventas	500,00	1000,00
Gastos de operación	7523,38	15046,75
TOTAL	10830,18	21660,35

**Elaborado por:** el autor

\*Los gastos administrativos están relacionados a la administración de la empresa, los rubros considerados en esta apartado son salarios, arriendo del local, servicios básicos, insumos, internet, con relación a los gastos de ventas son erogaciones relacionadas a la operación de ventas, los rubros considerados en este apartado son publicidad y transporte finalmente los gastos de operaciones son materia primaria y mano de obra, dichos rubros serán detallados en el apartado de gastos.

### 5.1.3 Financiamiento del proyecto

Para la operatividad de la fundación se estima que al realizar los trámites pertinentes se podrá obtener un financiamiento del 60% por llamarlo así de las instituciones internacionales que deseen apoyar a este proyecto, de tal manera que se buscara empresas que estén comprometidas con los niños con discapacidades y de bajos recursos económicos y puedan aportar con un granito de arena para brindarles la mejor atención odontológica con equipos de primera y el 40%.se financiara con recursos personales. La estructura de financiamiento que la fundación considerara para la inversión se detalla en la siguiente tabla:

#### Estructura de financiamiento

**Tabla 31. Estructura de financiamiento**

Descripción	Valor	Porcentaje
Empresa	39613,74	40,00%
FINANCIAMIENTO BANCARIO	59420,61	60,00%
TOTAL	99034,35	100,00%

**Elaborado por:** el autor

Para el desarrollo de la tabla de amortización se procedió a determinar una tasa aceptable para la obtención del crédito. Un estudio preliminar permitió identificar que la tasa media corresponde al Banco de Guayaquil, entidad internacional que permitirá un

crédito con una tasa bastante baja, del 10.21% efectiva anual, con la cual pueden manejarse las organizaciones que aporten a esta iniciativa.(Banco de Guayaquil , 2017)  
 Los autores Cabeza & Castrillón (2014, pág. 22) propone la siguiente fórmula para determinar la anualidad a través de:

$$anualidad = \frac{Monto\ de\ crédito\ x\ t}{\left(1 - \frac{1}{(1+t)^n}\right)}$$

Donde t es la tasa de interés (10.21%), y n es el tiempo en períodos (60)

**Tabla 32. Tabla de amortización**

<b>Monto a financiar:</b>	59420,61
<b>Tiempo (meses)</b>	60
<b>Anualidad</b>	1268,66
<b>Tasa bancaria</b>	10,21%

A continuación se describe la tabla de amortización del crédito que se pretende realizar para cubrir la inversión que se realizará al Banco de Guayaquil las mismas que se detalla en el Anexo N° 5.

## **5.2 Presupuesto de Ingresos y egresos**

### **5.2.1 Presupuesto de ingresos**

Los ingresos se definieron por el precio y la cantidad de servicios que se espera brindar mensualmente, datos que se obtuvieron de la demanda de cada odontólogo, siendo un referente de información para el planteamiento de los ingresos mensuales y anuales.

**Tabla 33. Ingresos (precios)**

	Precio
Exodoncia de terceros molares	23,00
Examen y diagnóstico	6,00
Emergencias	10,00
Profilaxis	6,00
Sellantes	4,00
Limpieza bucal profunda	13,00
Endodoncia pieza erupcionada	17,00
Fluorización	3,00
Cementación coronas	13,00
Radiografía periapical	10,00
Amalgama simple	3,00
Amalgama compuesta	4,00
Amalgama compleja	6,00

**Elaborado por:** el autor

El precio se determinó estimando los precios de mercado establecidos por el Ministerio de Salud Pública para los servicios odontológicos como se detalló anteriormente, con lo cual la fundación al tener como clientes potenciales a niños con discapacidad y de escasos recursos económicos en vez de generar un margen de utilidad sobre el precio establecidos, disminuyo los precios para que sean accesibles a la realidad del nicho de mercado al cual se quiere atender. De tal manera que se ha podido identificar la cantidad y los ingresos que se espera obtener con el servicio. A su vez se debe acotar que los precios son económicos por que están orientados a brindar un beneficio a los niños discapacitados los mismos que están ajustados a la realidad de la población del Ecuador.

**Tabla 34. Ingresos mensuales y anuales**

	Precio	Cantidad mensual	Ingresos mensuales	Anuales
Exodoncia de terceros molares	23,00	113	2599,00	31188,00
Examen y diagnóstico	6,00	113	678,00	8136,00
Emergencias	10,00	113	1130,00	13560,00
Profilaxis	6,00	113	678,00	8136,00
Sellantes	4,00	113	452,00	5424,00
Limpieza bucal profunda	13,00	113	1469,00	17628,00
Endodoncia pieza erupcionada	17,00	113	1921,00	23052,00
Fluorización	3,00	113	339,00	4068,00
Cementación coronas	13,00	113	1469,00	17628,00
Radiografía periapical	10,00	113	1130,00	13560,00
Amalgama simple	3,00	113	339,00	4068,00
Amalgama compuesta	5,00	113	565,00	6780,00
Amalgama compleja	6,00	113	678,00	8136,00
		1267	13447,00	161364,00

**Elaborado por:** el autor

La accesibilidad en los precios permitirá que más personas puedan acudir a una atención odonto pediátrica de calidad, con esto se pretende disminuir los problemas de salud bucal de la personas con discapacidad que son considerados como un grupo vulnerable.

### 5.2.2 Presupuesto de egresos

Se procede a analizar el costo de venta y costos que se atribuyen al producto o servicio entregado, dicha información que relacionada al personal que desarrolla las actividades de operación y que a su vez está involucrada en la prestación del servicio odontológico.

#### **Materia Prima**

Al ser una organización que presta los servicios odontológicos a niños con discapacidad y de escasos recursos económicos prestara algunos servicios en los que se encuentra el implementar amalgamas dentro de los dientes cariados, de tal manera que se debe adquirir como materia prima lo siguiente:

**Tabla 35. Materia prima**

Descripción	Costo unitario
Amalgama dental	1,80
Empaste compuesto de resina	2,50

**Elaborado por:** el autor

### Proyección de costos de operación

Los costos de operación que intervinieron en el rubro son la materia prima y la mano de obra directa, los mismos que se detallan a continuación:

**Tabla 36. Resumen de costos de operación**

Descripción	Mensual	Anual
Materia prima	768,40	9220,80
Mano de obra directa	6754,98	81059,70
TOTAL	7523,38	90280,50

**Elaborado por:** el autor

### Gastos administrativos

La fundación incurrirá en los siguientes rubros los mismos que contribuirán a la dirección y control de la misma.

**Tabla 37. Salarios administrativos**

Descripción	Nominal	IESS	14 sueldo	13 sueldo	Vacaciones	Total unitario	Cantidad	Total mensual	Total anual
Director de la Fundación	800,00	97,20	30,50	66,67	33,33	1027,70	1	1027,70	12332,40
Contador	400,00	48,60	30,50	33,33	16,67	529,10	1	529,10	6349,20
TOTAL						1556,80	2	1556,80	18681,60

**Elaborado por:** el autor

Los gastos generales para el área de administración se detallan a continuación:



**Tabla 38. Gastos generales**

Descripción	Costos unitario
Arriendo local	850,00
Servicios básicos	250,00
Insumos	100,00
Internet	50,00
<b>TOTAL</b>	<b>1250,00</b>

**Elaborado por:** el autor

De acuerdo al detalle de rubros administrativos se procede a realizar un resumen de gastos mensuales y anuales.

**Tabla 39. Resumen de gastos administrativos**

Descripción	Mensual	Anual
Salarios administrativos	1556,80	18681,60
Gastos generales	1250,00	15000,00
<b>TOTAL</b>	<b>2806,80</b>	<b>33681,60</b>

**Elaborado por:** el autor

En el detalle de gastos generales se incluirá la publicidad y el transporte rubros que se muestran en la siguiente tabla:

**Tabla 40. Gastos generales**

Descripción	Mensual
Publicidad	350,00
Transporte	150,00
<b>TOTAL</b>	<b>500,00</b>

**Elaborado por:** el autor

## **Mano de Obra**

La mano de obra directa que está involucrada en la operación directa para brindar los servicios odontológicos se detalla a continuación:

## Personal

**Tabla 41. Personal operacional**

Descripción	Nominal	IESS	14 sueldo	13 sueldo	Vacaciones	Total unitario	Cantidad	Total mensual	Total anual
Servicio al cliente	400,00	48,60	30,50	33,33	16,67	529,10	2	1058,20	12698,40
Odontólogos	500,00	60,75	30,50	41,67	20,83	653,75	6	3922,50	47070,00
Asistente dental	450,00	54,68	30,50	37,50	18,75	591,43	2	1182,85	14194,20
Técnico dental	450,00	54,68	30,50	37,50	18,75	591,43	1	591,43	7097,10
<b>TOTAL</b>						2365,70	11	6754,98	81059,70

**Elaborado por:** el autor

Los valores establecidos como salarios de los profesionales se han considerado en base a la perspectiva y capacidad de la fundación los mismos que se ajustan a la realidad, sin embargo hay que destacar que la fundación se creará para beneficiar a los niños que requieren de un atención Odonto Pedriática.

De acuerdo a las leyes y regulaciones contables se procederá a determinar la depreciación. Por consiguientes los mueblería y equipo odontológico se deprecian en 10 años, el porcentaje a depreciar es el 10%, no obstante se multiplica el valor y el porcentaje de depreciación para calcular la depreciación anual. En el caso de los equipos de computación los años de depreciación son 3 y el porcentaje corresponde al 33.33%. Por ende la depreciación del 4to y 5to año no se muestran.

A continuación se detalla el cálculo de las depreciaciones y amortizaciones:

**Tabla 42. Depreciación**

Detalle	Valor inicial	Depreciación	Año 1	Año 2	Año 3
Equipo de oficina	594,00	10,00%	59,40	59,40	59,40
Mueblería	15560,00	10,00%	1556,00	1556,00	1556,00
Equipo odontológico	23280,00	10,00%	2328,00	2328,00	2328,00
Equipo de computación	6640,00	33,33%	2213,31	2213,31	2213,31
Vehículo	23000,00	20,00%	4600,00	4600,00	4600,00
Adecuaciones del local	3500,00	5,00%	175,00	175,00	175,00
<b>TOTAL DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN</b>	69074,00		10931,71	10931,71	10931,71

	Año 4	Año 5	Valor de recuperación
Equipo de oficina	59,40	59,40	297,00
Mueblería	1556,00	1556,00	0,00
Equipo odontológico	2328,00	2328,00	11640,00
Equipo de computación			0,00
Vehículo	4600,00	4600,00	0,00
Adecuaciones del local	175,00	175,00	2625,00
<b>TOTAL DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN</b>	8718,40	8718,40	14562,07

**Elaborado por:** el autor

### 5.2.3 Estados financiero iniciales y proyectados

El estado de pérdidas y ganancias se ha proyectado considerando los rubros de Ingresos, Costos, Gastos administrativos, Gastos de venta, Gastos de Operaciones los mismos que se detallan a continuación:

**Tabla 43. Estado de pérdidas y ganancias**

	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>INGRESOS OPERACIONALES</b>					
Ventas	161364,00	169432,20	177903,81	186799,00	196138,95
(-) Costos de ventas	90280,50	94794,53	99534,25	104510,96	109736,51
<b>(=) UTILIDAD BRUTA EN VENTAS</b>	<b>71083,50</b>	<b>74637,68</b>	<b>78369,56</b>	<b>82288,04</b>	<b>86402,44</b>
<b>Gastos operacionales</b>					
(-) Gastos de Administración	33681,60	35365,68	37133,96	38990,66	40940,20
(-) Gastos de ventas	6000,00	6300,00	6615,00	6945,75	7293,04
<b>UTILIDAD OPERACIÓN</b>	<b>31401,90</b>	<b>32972,00</b>	<b>34620,59</b>	<b>36351,62</b>	<b>38169,21</b>
(-) Gastos financieros	5625,94	4598,80	3461,74	2203,00	809,56
(-) Depreciación y amortizaciones	10931,71	10931,71	10931,71	8718,40	8718,40
<b>(=) UTILIDAD DE OPERACIÓN ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>14844,25</b>	<b>17441,48</b>	<b>20227,14</b>	<b>25430,22</b>	<b>28641,25</b>
(-) Participación a trabajadores (15%)	2226,64	2616,22	3034,07	3814,53	4296,19
<b>(=) Utilidad antes de impuesto a la renta</b>	<b>12617,61</b>	<b>14825,26</b>	<b>17193,07</b>	<b>21615,69</b>	<b>24345,06</b>
(-) Impuesto a la renta (22%)	2775,87	3261,56	3782,47	4755,45	5355,91
<b>(=) Utilidad neta</b>	<b>9841,74</b>	<b>11563,70</b>	<b>13410,59</b>	<b>16860,24</b>	<b>18989,15</b>

**Elaborado por:** el autor

### 5.3 Evaluación económica y financiera

Con la finalidad de determinar la viabilidad y rentabilidad se hizo uso de los siguientes indicadores que son VAN, la TIR y el PRI (Período de recuperación del capital), información que permitirá evaluar el proyecto desde un panorama financiero.

### 5.3.1 Cálculo de costo de capital y tasa de descuento

Como parte del análisis de procedió a establecer dos escenarios, En el primero se considera el estado de resultados del proyecto, en donde se considera que toda la inversión será realizada por el inversionista, por ende no existe un financiamiento institucional como se lo pretende realizar. En el segundo escenario el flujo de caja se realizara considerado la inversión realizada y los costos del financiamiento de instituciones que aporten al proyecto.

**Tabla 44. Flujo de caja del proyecto**

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversión inicial	99034,35					
Utilidad neta*		9841,74	11563,70	13410,59	16860,24	18989,15
Depreciaciones y amortizaciones		10931,71	10931,71	10931,71	8718,40	8718,40
Recuperación de capital de trabajo						21660,35
Valor de rescate						14562,07
Flujo de caja	-99034,35	20773,45	22495,41	24342,30	25578,64	63929,97

**Elaborado por:** el autor

\*Es la utilidad que se obtiene al restar y sumar la utilidad operacional, los gastos y los ingresos operacionales, impuesto y reservas.

**Tabla 45. Flujo de caja del inversionista**

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversión inicial	39613,74					
Utilidad neta		9841,74	11563,70	13410,59	16860,24	18989,15
+ Depreciaciones y amortizaciones		10931,71	10931,71	10931,71	8718,40	8718,40
- Préstamo, amortización del capital		9597,99	10625,13	11762,19	13020,93	14414,38
Recuperación capital de trabajo						21660,35
Valor de rescate						14562,07
Flujo de caja	39613,74	11175,46	11870,28	12580,12	12557,71	49515,59

**Elaborado por:** el autor

### 5.3.2 Valor actual neto (VAN)

Para determinar el VAN se calcula la tasa de oportunidad estimando la tasa de mercado de la bolsa de valores de Quito, incluyendo la tasa bancaria y la tasa impositiva, como resultado se obtienen el rendimiento promedio del 13.5%, el cálculo se realizó a través del WACC.

#### Cálculo del costo de oportunidad del proyecto

Cálculo de la tasa de oportunidad	
WACC	= $K_e$ (% capital propio) + $K_d$ (1 - T) (% deuda)
$K_e$ =	13,5% Tasa de mercado o costo de oportunidad de los accionistas
$K_d$ =	10,2% Tasa de interés bancario
% Cap. Propio =	100%
% deuda =	0%
T =	33,70% Tasa impositiva en el Ecuador
WACC	= 13,5% (1) + 10,21% (1 - 33,7%) (0%)
WACC	13,50%

**Elaborado por:** el autor

Con la tasa de oportunidad se procede a calcular el VAN:

**Tabla 46. Cálculo del VAN del proyecto**

CÁLCULO DEL VAN						
Tasa de Oportunidad					0,135	
Año	0	1	2	3	4	5
<b>Flujo</b>	-99034,35	20773,45	22495,41	24342,30	25578,64	63929,97
<b>Flujo descontado</b>	-99034,35	18302,60	17462,33	16648,46	15413,24	33941,04
<b>VAN</b>						<b>2733,00</b>

**Elaborado por:** el autor

Los resultados obtenidos con el cálculo del VAN demuestran que el proyecto es rentable y cumple con las expectativas, por ende el proyecto debe ser aceptado y se determina que es viable financiera.

Al ver también el VAN para el inversionista se ha podido identificar lo siguiente:

**Tabla 47. Cálculo del VAN del Inversionista**

<b>CÁLCULO DEL VAN</b>						
<b>Tasa de Oportunidad</b>				0,095		
<b>Año</b>	0	1	2	3	4	5
<b>Flujo</b>	- 39613,74	- 11175,46	11870,2 8	- 12580,12	12557,7 1	- 49515,59
<b>Flujo descontado</b>	- 39613,74	- 10209,48	9906,91	9591,80	8747,10	31508,97
<b>VAN</b>						<b>30351,00</b>

**Elaborado por:** el autor

### 5.3.3 Tasa Interna de Retorno (TIR)

Para determinar la rentabilidad del proyecto se hace uso del indicador TIR, a través del Excel con la finalidad de realizar un cálculo preciso, no obstante se concluye que el proyecto tienen una mayor rentabilidad de la esperada por lo tanto el proyecto se aceptara.

<b>TIR</b>	14,45%
------------	--------

La tasa de rendimiento es mayor a la tasa mínima esperada del 13,5%, indicando una rentabilidad atractiva para el proyecto.

De igual manera la TIR para el inversionista es muy rentable, ya que es el que aportara más al proyecto por lo tanto se tiene lo siguiente:

<b>TIR</b>	29,45%
------------	--------

### 5.3.4 Periodo de recuperación

Otra de las variables a analizar es el periodo de recuperación de la inversión para esto se considera el flujo descontado y el flujo acumulado como se muestra a continuación:

**Tabla 48. Período de recuperación de capital**

Período de recuperación						
Año	0	1	2	3	4	5
<b>Flujo</b>	-39613,74	10209,48	9906,91	9591,80	8747,10	31508,97
<b>Flujo descontado</b>	-39613,74	-29404,26	-19497,35	-9905,55	-1158,45	30350,52
<b>Período de Recuperación</b>						4 años

**Elaborado por:** el autor

Mediante la interpolación se determinó que la recuperación del capital será en 4,04 años. Con lo cual la recuperación del capital será de 4 años, un tiempo aceptable para poder empezar a tener réditos con la fundación, los mismos que pueden ser invertidos para ampliar más a la organización.

### 5.3.5 Punto de equilibrio

El punto de equilibrio es un indicador que permite tomar decisiones basadas en el nivel de producción, mediante el conocimiento que adquiere la empresa en cuanto a la cantidad de producción que necesita para cubrir los costos y gastos incurridos sin obtener ganancias ni pérdidas.

**Tabla 49. Punto de equilibrio**

Detalle de los costos y gastos anuales	Total	Fijo	Variable
Costos operativos	90.280,50		90.280,50
Gastos administrativos	33.681,60	33.681,60	
Gastos de ventas	6.000,00	6.000,00	
Gastos financieros	5.625,94	5.625,94	
Depreciación y amortización	10.931,71	10.931,71	
<b>TOTAL</b>	146.519,75	56.239,25	90.280,50

Ingresos primer año = 161.364,00

Costos fijos = 56.239,00

Costos variables = 90.280,50

Costos variables por unidad = 5,94

Precio unitario = 10,61

$$\text{PUNTO DE EQUILIBRIO (cantidad)} = \frac{\text{Costos fijos}}{\text{Precio} - \text{Costo variable (u)}} = \frac{56.239}{4,68} = 12028,97$$

Mensual = 1002,41

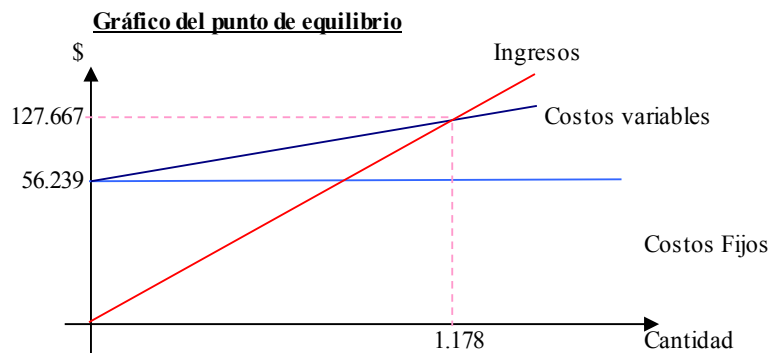


$$\text{PUNTO DE EQUILIBRIO (dólares)} = \frac{\text{Costos fijos}}{1 - \text{CV} / \text{Ingresos}}$$

$$\text{PUNTO DE EQUILIBRIO (dólares)} = \frac{56.239}{1 - \frac{90.281}{161.364}} = 127666,63$$

$$\text{mensual} = 10638,89$$

**Figura 27. Punto de Equilibrio**



Para alcanzar el punto de equilibrio la empresa tiene que vender al año 12.029 servicios de odontología, es decir que mensualmente debe vender es 1002 servicios para lograr el punto de equilibrio, sin embargo hay que tomar en cuenta que la cantidad esperada mensual se ha estimado en 1.267 servicios, estimado en base a la capacidad de atención y la demanda y por tanto se espera superar el equilibrio desde un primer año y obtener beneficios.

## CAPÍTULO VI

### 6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

#### 6.1 Conclusiones

- Se puede concluir que al enfocarse en una fundación como giro de negocio, no solo permitirá desarrollar una entidad productiva, sino que se podrá realizar una labor social en favor de los más necesitados, ya que muchas de las veces los niños discapacitados no son atendidos de la mejor manera en temas bucales, con lo cual son propensos a adquirir enfermedades periodontales, además los niños de escasos recursos al no tener la capacidad económica para hacerse atender en las clínicas privadas, tienen que esperar a ser atendidos en los centros de salud pública, los mismos que tienen mucha demanda y los turnos se los consigue para un lapso de tiempo considerable.
- La creación de la fundación odonto-pediatrica “David Gallegos” especializada en niños con discapacidad, puede tener una gran acogida de acuerdo a lo mencionado en las encuestas realizadas en el estudio y sobre todo va a tener un importante impacto, ya que se enfocara el proyecto en brindar una atención de calidad a precios accesibles, con especialistas bien capacitados para la atención de los más pequeños de la casa más aún si se trata de niños discapacitados que requieren de mejores cuidados, los mismos que podrán encontrar en la fundación.
- También se concluye que el proyecto es viable para su implementación, ya que se realizara los trámites correspondientes para obtener la ayuda de entidades internacionales, las mismas que serán quienes financien parte del proyecto con tasas más adecuadas, en beneficio de los más necesitados de la ciudad, con equipos odontológicos o con recursos económicos que serán de mucha ayuda para dar el mejor servicio odontológico, de tal manera como se pudo ver en el análisis financiero los inversionistas también podrán obtener una ganancia con el tiempo ya que tendrán también un VAN positivo y una TIR superior a la tasa de oportunidad, esto también sucede con el dueño del proyecto ya que también

tendrá la oportunidad de poder recobrar lo invertido, en un tiempo que se encuentra en los parámetros normales para que un negocio pueda empezar a generar utilidad.

## **6.2 Recomendaciones**

- Como recomendación se podría decir que la fundación debe buscar empresas internacionales que tengan una buena estabilidad económica y que hayan contribuido con otras organizaciones que han tenido la misma finalidad de ayudar a los más necesitados.
- Se recomienda que el proyecto de investigación sea tomado como una fuente para futuras investigaciones, ya que está basada en información bien sustentada y bien analizada, de tal manera que pueda ser tomada no solo por estudiantes que busquen un mismo fin, sino que pueda ser analizada por autoridades pertinentes ya que el ayudar a personas con discapacidad o de bajos recursos económicos, está en las manos de todas las personas sobre todo de las que la lideran.
- Se puede recomendar que otras instituciones del país puedan participar de este proyecto, ya que es una gran iniciativa para brindar una mejor calidad de vida para las personas con discapacidad y de bajos recursos económicos, además de fomentar de que la salud bucal es un tema muy importante para mantener una buena salud corporal.

## BIBLIOGRAFÍA

### TRABAJOS CITADOS

- Cazar, R. (2010). *Breve analisis de la situacion de las discapacidades en el Ecuador*. Ecuador: Conadis .
- CONADIS . (2016). *Políticas generales en discapacidad* . Ecuador : CONADIS .
- Constitución de la República del Ecuador. (2008). Ecuador: Asamblea del Ecuador.
- De Alba, A. (27 de 05 de 2015). Diferentes tipos de organizaciones sin fines de lucro. *La voz de Houston*, págs. 1-2.
- El día . (18 de 12 de 2013). Opinión . *La importancia de las fundaciones* , págs. 1-2.
- Ferré, J. (2011). *Los estudios de mercad. Como hacer un estudio de mercado de forma práctica*. Madrid: Diaz de Santos.
- Flasco. (2010). *La discapacidad en el Ecuador*. Ecuador: Flasco.
- Fundación Prevent. (2010). *Odontología y Discapacidad*. México : Fundación Prevent .
- Gómez, E., & Martínez, S. (2010). *Cuadernos de ingeniería de proyectos*. Valencia-España: Universidad Politécnica de Valencia.
- INEC. (2014). *La nueva cara sociodemográfica del Ecuador*. Ecuador: Analítica. Revista Ecuatoriana de Estadísticas.
- Koenes, A., & Soriano, C. (2010). *El Plan de Negocios*. Madrid : Diaz de Santos .
- Kotler, P. (2010). *Dirección de Marketing* . México : Prentice Hall .
- Marulanda, J., Betancur, J. D., Espinosa, S., Gómez, J. L., & Tapias, A. (2014). *Salud oral en discapacitados*. México : RED CDPD.
- MIES . (2007 ). *Discapacidad Ecuador Misión solidaria Manuela Espejo* . Ecuador : MIES .
- Ministerio de Salud Pública. (2014). *Tarifario de Prestaciones para el Sistema Nacional de Salud*. Ecuador: Registro Oficial N° 235. Edición Especial.
- Morales, C., & Marina, C. (2012). *Atención odontológica a pacientes especiales: una realidad creciente*. México : Biblioteca Humberto Garcia Arocha.
- MOSBY. (2009). Definicion Odontologia. En E. Mosby, *Diccionario de MOsby* (pág. 755). Barcelona: Elsevier Inc.

- Municipio de Quito. (2011). *Plan de desarrollo 2012-2022*. Quito: Alcaldía de Quito.
- OMS. (2011). *Estadísticas mundiales*. California: Panamericana.
- Ortiz, M. L. (2006). *Fundaciones cien preguntas claves y sus respuestas*. España : Dykinson .
- Petersen, P., & Ueda, H. (2010). *Oral Health in Ageing Societies. Integration of oral health and general health report of a meeting convened at the WHO, Centre for Health Development in Kobe*. Japan: World Health Organization. Geneva.
- Plaza&Silvestre. (2007). Odontología en Pacientes con Discapacidad. En F. S. Plaza, *Odontología para pacientes Especiales* (pág. 249). Valencia: Los Autores y Universidad de Valencia.
- Porter, M. (2009). *Ser competitivo* . México : Harvard Bussines.
- Rojas, J. (2005). *Glosario de administración de empresas*. España : CEC.
- Sapag, N. (2013). *Evaluación de Proyectos Privados de Salud*. Santiago de Chile: Universitaria.
- UV. (2010). *Manejo odontológico general del paciente con discapacidad psíquica* . México : UV.

## **PÁGINAS WEB**

- Asamblea Nacional República del Ecuador . (09 de 11 de 2015). *Ecuador toma medidas para evitar una Crisis económica*. Obtenido de <http://www.asambleanacional.gob.ec/es/noticia/39882-ecuador-toma-medidas-para-evitar-una-crisis-economica>
- AEF. (2010). *Asociación Española de Fundaciones*. Recuperado el 15 de Diciembre de 2013, de <http://www.fundaciones.org/es/que-es-fundacion>
- Banco de Guayaquil . (22 de 01 de 2017). *Tarifario* . Obtenido de <http://www.bancoguayaquil.com/responsive/downloads/transparencia/Tarifario.pdf>
- Colegio de Cirujanos Dentistas. (28 de 05 de 2010). [www.elsiglodetorreon.com.mx](http://www.elsiglodetorreon.com.mx). Obtenido de La salud bucal: <https://www.elsiglodetorreon.com.mx/noticia/307132.su-salud-bucal-por-que-evitamos-ir-al-dentista.html>
- Colegio Odontológico de Pichincha. (2015). *dentistas.guiabbb.ec*. Obtenido de las clínicas y los consultorios odontológicos: [https://dentistas.guiabbb.ec/081224/COLEGIO\\_ODONTOLOGICO\\_DE\\_PICHINCHA](https://dentistas.guiabbb.ec/081224/COLEGIO_ODONTOLOGICO_DE_PICHINCHA)

- Comunidad de Madrid . (01 de 07 de 2011). *Información Práctica* . Obtenido de Protectorado de fundaciones benéficoasistenciales :  
[http://www.madrid.org/cs/Satellite?c=CM\\_InfPractica\\_FA&cid=1109168010775&idConsejeria=1109266187278&idListConsj=1109265444710&idOrganismo=1109266227668&language=es&pagename=ComunidadMadrid%2FEstructura&pv=1114186231708&sm=1109266100977](http://www.madrid.org/cs/Satellite?c=CM_InfPractica_FA&cid=1109168010775&idConsejeria=1109266187278&idListConsj=1109265444710&idOrganismo=1109266227668&language=es&pagename=ComunidadMadrid%2FEstructura&pv=1114186231708&sm=1109266100977)
- Donare . (20 de 07 de 2010). *Organizaciones sociales con accion en mundo* . Obtenido de <https://donareblog.wordpress.com/2009/07/20/una-lista-de-organizaciones-sociales-con-accion-en-el-mundo-hispano>
- Enciclopedia Jurídica . (16 de 09 de 2013). *Fundaciones: conceptos clases y régimen vigente*. Obtenido de Derecho Civil :  
<http://www.encyclopediaturidica.biz14.com/d/fundaciones-concepto-clases-y-regimen-vigente/fundacionesconcepto-clases-y-regimen-vigente.htm>
- Falconi, J. (22 de 01 de 2017). *Ecuador 2017: ¿economía en caída?* Obtenido de <http://www.eluniverso.com/opinion/2017/01/17/nota/6001579/ecuador-2017-economia-caida>
- Gómez, E., & Martínez, S. (2010). *Cuadernos de ingeniería de proyectos*. Valencia-España: Universidad Politécnica de Valencia.
- Google maps. (2016). *www.google.com*. Obtenido de Mapa de Ecuador:  
<https://www.google.com.pe/maps>
- INEC. (12 de 08 de 2016). *www.ecuadorencifras.gob.ec*. Obtenido de Población y Demografía: <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/censo-de-poblacion-y-vivienda/>
- La Hora. (23 de 08 de 2012). *lahora.com.ec*. Obtenido de Quito, ciudad que acoge y crece :  
[http://lahora.com.ec/index.php/noticias/show/1101381442#.WA\\_PUM6cGP0](http://lahora.com.ec/index.php/noticias/show/1101381442#.WA_PUM6cGP0)
- Lozano, D. L. (2007). *DentalZano USA*. Recuperado el 15 de Diciembre de 2013, de <http://www.dentalzanousa.com>
- Ministerio de Salud Pública. (2014). *Tarifario de Prestaciones para el Sistema Nacional de Salud*. Ecuador: Registro Oficial N° 235. Edición Especial.
- Ministerio de Trabajo. (2016). *www.trabajo.gob.ec*. Obtenido de Fundaciones, Corporaciones y Microempresas Asociativas:  
<http://www.trabajo.gob.ec/fundaciones-corporaciones-y-microempresas-asociativas/>
- Rich, J. (24 de 05 de 2015). *La definicion de la odontología general* . Obtenido de Administración y negocios : [http://www.articulo.tv/La-definicion-odontologia-general\\_12891](http://www.articulo.tv/La-definicion-odontologia-general_12891)

Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo . (12 de 09 de 2013). *Cambio social inclusivo* . Obtenido de [http://ecuadoruniversitario.com/noticias\\_destacadas/demuestran-que-ecuador-esta-viviendo-un-cambio-social-inclusivo/](http://ecuadoruniversitario.com/noticias_destacadas/demuestran-que-ecuador-esta-viviendo-un-cambio-social-inclusivo/)

## ANEXOS

### ANEXO 1

#### Formato de Encuesta

El objetivo de esta encuesta es realizar una propuesta para la creación de la fundación odonto-pediátrica “Davis Gallegos” especializada en niños con discapacidad en la ciudad de Quito. Los datos que se obtengan serán considerados únicamente para este trabajo, y se guardará confidencialidad sobre los mismos.

Instrucciones: Responder cada una de las preguntas con objetividad, veracidad y sin tachones, colocando una X al lado de la opción.

#### Datos Generales

**¿En su familia hay algún integrante con discapacidad?**

Sí  No

**Sexo:**

F M

**Edad:**

18 a 28 años \_\_\_\_\_

29 a 39 años \_\_\_\_\_

40 a 50 años \_\_\_\_\_

51 a 61 años \_\_\_\_\_

#### Preguntas

**1.- ¿Usted realiza visitas al odontólogo con su niño?**



Sí

No

**2.- ¿Cuántas veces al año lleva a su niño al odontólogo?**

Una vez al año

Dos veces al año

Tres veces al año

Más veces en el año

Solo voy cuando tengo algún problema bucal

**3.- ¿A qué tipo de centro odontológico asiste?**

Público

Privado

**4.- ¿Cómo considera la atención del servicio público?**

Excelente

Bueno

Mal

**5.- ¿Cómo considera la atención del servicio privado?**

Excelente

Bueno

Mal

**6.- ¿Cuánto paga por un chequeo dental en clínicas privadas?**

\$5-10

\$11-20

\$21-30

**7.- ¿Usted conoce en la ciudad una fundación odontológica?**

Sí

No

**8.- ¿Le gustaría que exista en la ciudad una fundación odontológica con todos los equipos necesarios, con profesionales capacitados y a costos muy bajos para la atención de su niño?**

Sí

No

**9.- ¿Cuánto considera que debe cancelar por el servicio antes especificado en la fundación?**

\$1-3

\$4-6

\$7-9

**10.- ¿Por qué medios de comunicación considera usted que debe hacerse conocer la fundación?**

Por televisión \_\_\_\_\_

Radio \_\_\_\_\_

Prensa escrita \_\_\_\_\_

Internet \_\_\_\_\_


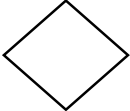
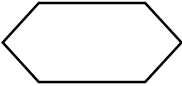

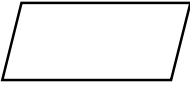



Revistas de odontología \_\_\_\_\_

Otro especifique \_\_\_\_\_

Muchas gracias por su ayuda

## ANEXO 2

### Simbología del Diagrama de Flujo

Clase	Figura	Descripción
Proceso		Rectángulo: Representan una instrucción que debe ser ejecutada. Operaciones procesamiento.
Decisión		Rombo: Representa una pregunta e indica el destino de flujo de información con base a respuestas alternativas de sí y no.
Preparación		Hexágono: preparar, acondicionar, proceso predefinido que puede ser parte de un todo.
Documento		Rectángulo segmentado: indica lectura o escritura de un documento o producto impreso,
Entrada/ salida		Romboide. Tramite operación burocrática, indica entrada y salida de información por cualquier parte del sistema.
Archivo		Triángulo: archivo o almacenamiento.
Extrusión de archivo		Triángulo significa “sacar de archivo o “extracción” des almacenar.
Conector interno		Conexión con otro paso

**Fuente:** Molina, L; Romero, M, 2004. Modos de intervención asistencial

### ANEXO 3

#### Equipo de Oficina

Descripción	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Data fast	1	450	450
Teléfonos	3	48	144
<b>TOTAL</b>			<b>594</b>

#### Mueblería

Descripción	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Estanterías	10	180	1800
Mesas metálicas	8	300	2400
Muebles aéreos	6	100	600
Escritorios	8	145	1160
Sillas recepción	2	330	660
Sillas ejecutivas	6	140	840
Divisiones de oficina	6	1350	8100
<b>TOTAL</b>			<b>15560</b>

#### Equipo Odontológico

Descripción	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Compresora	6	350	2100
Unidad dental Automática	6	1600	9600
Pieza de mano de alta velocidad (turbina con luz)	6	120	720
Amalgamador	6	100	600
Motor de pulido	6	110	660
Esterilizados de autoclave	6	75	450
Ultrasonido para la desinfección instrumental	6	700	4200
Rayos X	1	3000	3000
Mandiles de plomo	3	150	450
Esterilizador de calor seco	6	250	1500
<b>TOTAL</b>			<b>23280</b>

### Equipos de computación

Descripción	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Computadores Core I5	8	580	4640
Impresoras	8	250	2000
<b>TOTAL</b>			<b>6640</b>

## ANEXO 4

**Tabla de amortización**

	Meses	Monto	Tasa	Anualidad	Interés	Pago a Capital	Saldo
Año 1	1	59421,00	0,00850833	1268,66	505,57	763,09	58657,52
	2	58657,52	0,00850833	1268,66	499,08	769,58	57887,94
	3	57887,94	0,00850833	1268,66	492,53	776,13	57111,81
	4	57111,81	0,00850833	1268,66	485,93	782,73	56329,07
	5	56329,07	0,00850833	1268,66	479,27	789,39	55539,68
	6	55539,68	0,00850833	1268,66	472,55	796,11	54743,57
	7	54743,57	0,00850833	1268,66	465,78	802,88	53940,68
	8	53940,68	0,00850833	1268,66	458,95	809,72	53130,96
	9	53130,96	0,00850833	1268,66	452,06	816,61	52314,36
	10	52314,36	0,00850833	1268,66	445,11	823,55	51490,81
	11	51490,81	0,00850833	1268,66	438,10	830,56	50660,25
	12	50660,25	0,00850833	1268,66	431,03	837,63	49822,62
Año 2	13	49822,62	0,00850833	1268,66	423,91	844,75	48977,87
	14	48977,87	0,00850833	1268,66	416,72	851,94	48125,93
	15	48125,93	0,00850833	1268,66	409,47	859,19	47266,74
	16	47266,74	0,00850833	1268,66	402,16	866,50	46400,24
	17	46400,24	0,00850833	1268,66	394,79	873,87	45526,36
	18	45526,36	0,00850833	1268,66	387,35	881,31	44645,06
	19	44645,06	0,00850833	1268,66	379,86	888,81	43756,25
	20	43756,25	0,00850833	1268,66	372,29	896,37	42859,88
	21	42859,88	0,00850833	1268,66	364,67	903,99	41955,89
	22	41955,89	0,00850833	1268,66	356,97	911,69	41044,20
	23	41044,20	0,00850833	1268,66	349,22	919,44	40124,76
	24	40124,76	0,00850833	1268,66	341,39	927,27	39197,49
Año 3	25	39197,49	0,00850833	1268,66	333,51	935,16	38262,34
	26	38262,34	0,00850833	1268,66	325,55	943,11	37319,22
	27	37319,22	0,00850833	1268,66	317,52	951,14	36368,09
	28	36368,09	0,00850833	1268,66	309,43	959,23	35408,86
	29	35408,86	0,00850833	1268,66	301,27	967,39	34441,47
	30	34441,47	0,00850833	1268,66	293,04	975,62	33465,85
	31	33465,85	0,00850833	1268,66	284,74	983,92	32481,92
	32	32481,92	0,00850833	1268,66	276,37	992,29	31489,63
	33	31489,63	0,00850833	1268,66	267,92	1000,74	30488,89
	34	30488,89	0,00850833	1268,66	259,41	1009,25	29479,64
	35	29479,64	0,00850833	1268,66	250,82	1017,84	28461,80
	36	28461,80	0,00850833	1268,66	242,16	1026,50	27435,31
Año 4	37	27435,31	0,00850833	1268,66	233,43	1035,23	26400,07
	38	26400,07	0,00850833	1268,66	224,62	1044,04	25356,03
	39	25356,03	0,00850833	1268,66	215,74	1052,92	24303,11

	40	24303,11	0,00850833	1268,66	206,78	1061,88	23241,23
	41	23241,23	0,00850833	1268,66	197,74	1070,92	22170,31
	42	22170,31	0,00850833	1268,66	188,63	1080,03	21090,28
	43	21090,28	0,00850833	1268,66	179,44	1089,22	20001,06
	44	20001,06	0,00850833	1268,66	170,18	1098,49	18902,58
	45	18902,58	0,00850833	1268,66	160,83	1107,83	17794,75
	46	17794,75	0,00850833	1268,66	151,40	1117,26	16677,49
	47	16677,49	0,00850833	1268,66	141,90	1126,76	15550,73
	48	15550,73	0,00850833	1268,66	132,31	1136,35	14414,38
Año 5	49	14414,38	0,00850833	1268,66	122,64	1146,02	13268,36
	50	13268,36	0,00850833	1268,66	112,89	1155,77	12112,59
	51	12112,59	0,00850833	1268,66	103,06	1165,60	10946,99
	52	10946,99	0,00850833	1268,66	93,14	1175,52	9771,47
	53	9771,47	0,00850833	1268,66	83,14	1185,52	8585,94
	54	8585,94	0,00850833	1268,66	73,05	1195,61	7390,33
	55	7390,33	0,00850833	1268,66	62,88	1205,78	6184,55
	56	6184,55	0,00850833	1268,66	52,62	1216,04	4968,51
	57	4968,51	0,00850833	1268,66	42,27	1226,39	3742,12
	58	3742,12	0,00850833	1268,66	31,84	1236,82	2505,30
	59	2505,30	0,00850833	1268,66	21,32	1247,35	1257,96
	60	1257,96	0,00850833	1268,66	10,70	1257,96	0,00

**Elaborado por:** el autor