

**Estudio de viabilidad de la creación de un consultorio odontológico privado en la ciudad de  
Popayán**

**Angela Isabel Viveros Ospina**

**Juan Carlos Flor Valencia**

**Trabajo de grado para optar al título profesional en Contaduría Pública**

**Corporación Universitaria Comfacauca – Unicomfacauca**

**Facultad de Ciencias Empresariales**

**Programa de Contaduría Pública**

**Popayán (Cauca)**

**2024**

**Estudio de viabilidad de la creación de un consultorio odontológico privado en la ciudad de  
Popayán**

**Angela Isabel Viveros Ospina**

**Juan Carlos Flor Valencia**

**Trabajo de grado para optar al título profesional en Contaduría Pública**

**J. Felipe Morillo Enríquez**

**Docente Investigador – Unicomfauca**

**Tutor Trabajo de Grado**

**Corporación Universitaria Comfauca – Unicomfauca**

**Facultad de Ciencias Empresariales**

**Programa de Contaduría Pública**

**Popayán (Cauca)**

**2024**

## **Dedicatoria**

A Dios, por darnos la fuerza, el conocimiento y la perseverancia necesarios para culminar esta etapa académica.

A nuestros padres por su amor incondicional, su apoyo constante y sus palabras de aliento en los momentos más difíciles. Este logro es nuestro y suyo.

A nuestros hermanos, por ser nuestros compañeros de vida y motivadores incansables. Gracias por estar siempre a nuestro lado.

A nuestros amigos, quienes nos acompañaron en este viaje académico con su amistad, sus risas y su apoyo incondicional. Gracias por hacer de esta experiencia algo inolvidable.

A nuestros profesores y mentores, por compartir su sabiduría y guiarnos en este camino del conocimiento. Su dedicación y pasión por enseñar nos han inspirado profundamente.

Finalmente, a todos aquellos que de una u otra manera contribuyeron a la realización de este trabajo. Este logro es el resultado del esfuerzo conjunto y de la colaboración de muchos.

## **Agradecimientos**

Nuestros agradecimientos van primeramente a Dios por darnos la vida y la sabiduría, en estos años necesarios para lograr el objetivo propuesto sobre esta meta.

Agradecerle a nuestra familia por su apoyo, confianza, dedicación, paciencia y enseñanza. Igualmente, porque nos forjaron como unas personas íntegras y llenas de valores y principios.

Agradecerle a la Corporación Universitaria Comfacauca por habernos dado la oportunidad de formarnos como profesionales.

A nuestros profesores y amigos por su apoyo y conocimiento transmitido.

Inmensamente agradecidos con nuestro director Jose Felipe Morillo Enríquez por permitirnos desarrollar el trabajo bajo su dirección; su apoyo y confianza fueron herramientas significativas para poder culminar este arduo trabajo.

**Angela Isabel Viveros Ospina**

**Juan Carlos Flor Valencia**

José Felipe Morillo Enríquez, en calidad de director del Trabajo de Grado y, tras una revisión exhaustiva, considero el cumplimiento con los estándares académicos y de calidad requeridos, dando paso a la revisión por parte de los jurados.

---

**Director**

En nuestra calidad de jurados, hemos evaluado detenidamente el Trabajo de Grado y, tras el análisis riguroso, otorgamos nuestra aceptación.

---

**Jurado**

Popayán, 2024

## Tabla de Contenido

<b>Resumen.....</b>	<b>11</b>
<b>Introducción .....</b>	<b>13</b>
<b>1. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA .....</b>	<b>14</b>
1.1 Planteamiento del problema .....	14
1.2 Formulación del Problema .....	16
<b>2. OBJETIVOS.....</b>	<b>17</b>
2.1 Objetivo general .....	17
2.2 Objetivos específicos .....	17
<b>3. JUSTIFICACIÓN.....</b>	<b>18</b>
<b>4. PROFUNDIDAD DEL ESTUDIO .....</b>	<b>19</b>
<b>5. HIPÓTESIS .....</b>	<b>19</b>
<b>6. ALCANCES Y LIMITACIONES .....</b>	<b>20</b>
<b>7. FUNDAMENTO TEÓRICO. ....</b>	<b>20</b>
7.1 Estado del arte.....	20
7.2 Marco teórico .....	22
7.3 Marco conceptual.....	23
<b>8. MARCO METODOLÓGICO .....</b>	<b>26</b>
8.1 Matriz de congruencia .....	26
8.2 Profundidad.....	26
8.3 Diseño metodológico .....	27
8.4 Enfoque de recolección de datos.....	27
<b>9. ESTUDIO DEL MERCADO .....</b>	<b>29</b>
9.1 Producto.....	32
9.2 Demanda .....	33
9.3 Oferta .....	34
<b>10. ESTUDIO TÉCNICO.....</b>	<b>35</b>
10.1 Localización .....	35
10.2 Macro localización .....	36
10.3 Micro localización .....	36
10.4 Ámbito y tamaño del proyecto.....	38
10.5 Diagrama y planes funcionales .....	40

10.6 Descripción de la empresa.....	41
10.7 Instrumental, Insumos y equipos odontológicos .....	42
10.8 Personal requerido.....	48
<b>11. ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y LEGAL.....</b>	<b>52</b>
11.1 Imagen corporativa.....	52
11.2 Colores corporativos.....	52
11.3 Estructura organizacional.....	52
11.4 Organigrama .....	54
11.5 Descripción de cargos .....	55
11.6 Gastos administrativos .....	63
11.7 Tipo de sociedad.....	64
<b>12. ESTUDIO FINANCIERO.....</b>	<b>65</b>
12.1 Inversiones en el proyecto .....	65
12.1.1 Inversiones fijas.....	65
12.1.2 Capital de trabajo .....	67
12.2.1 Costos de financiación .....	68
12.2.2 Costos de ventas .....	69
12.2.3 Gastos operativos .....	73
12.3 Financiación del proyecto.....	73
12.3.1 Activos totales.....	73
12.4 Proyecciones financieras .....	75
12.4.1 Estado de resultados o Estado de pérdidas o ganancias.....	75
12.4.2 Estado de Situación Financiera .....	78
12.4.3 Análisis del Punto de Equilibrio.....	83
12.4.4 Indicadores para el análisis financiero .....	86
12.5 Flujo de caja del proyecto .....	90
<b>CONCLUSIONES .....</b>	<b>91</b>
<b>RECOMENDACIONES .....</b>	<b>93</b>
<b>REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....</b>	<b>94</b>

## LISTA DE TABLAS

<b>Tabla 1:</b> Matriz de congruencia .....	26
<b>Tabla 2:</b> Instrumental, insumos y equipos odontológicos S1 .....	39
<b>Tabla 3:</b> Instrumental, insumos y equipos odontológicos S2 .....	43
<b>Tabla 4:</b> Instrumental, insumos y equipos odontológicos S3 .....	44
<b>Tabla 5:</b> Instrumental, insumos y equipos odontológicos S4 .....	45
<b>Tabla 6:</b> Instrumental, insumos y equipos odontológicos S5. ....	46
<b>Tabla 7:</b> Personal en salud y administrativo .....	47
<b>Tabla 8:</b> Descripción de funciones gerente del proyecto. ....	48
<b>Tabla 9:</b> Descripción de funciones odontólogo. ....	55
<b>Tabla 10:</b> Descripción de funciones auxiliar odontología. ....	57
<b>Tabla 11:</b> Descripción de funciones contador público.....	58
<b>Tabla 12:</b> Descripción de funciones Auxiliar Contable y administrativo.....	60
<b>Tabla 13:</b> Relación de gastos administrativos.....	61
<b>Tabla 14</b> Relación de capital de trabajo requerido para el proyecto. ....	63

## LISTA DE ILUSTRACIONES

<b>Figura 1:</b> Ubicación geográfica del emprendimiento COFD.....	36
<b>Figura 2:</b> Ubicación del emprendimiento COFD .....	37
<b>Figura 3:</b> Ubicación local del emprendimiento COFD.....	37
<b>Figura 4:</b> Diagrama proceso de prestación del servicio odontológico.....	40
<b>Figura 5:</b> Organigrama.....	54
<b>Figura 6:</b> Inversiones fijas materia prima directa e indirecta .....	65
<b>Figura 7:</b> Inversiones activos fijos.....	66
<b>Figura 8:</b> Relación costos de financiación.....	68
<b>Figura 9:</b> Estado de costos 2024.....	69
<b>Figura 10:</b> Estado de costso 2025.....	70
<b>Figura 11:</b> Relación de gastos operativos .....	71
<b>Figura 12:</b> Relación de gastos operativos- gastos fijos .....	72
<b>Figura 13:</b> Relación de gastos operativos- gastos variables .....	72
<b>Figura 14:</b> Relación de gastos operacionales.....	73
<b>Figura 15:</b> Estado de resultados 2024.....	75
<b>Figura 16:</b> Estado de resultados 2025.....	76
<b>Figura 17:</b> Estado de Situación Financiera inicial a diciembre 2024 .....	78
<b>Figura 18:</b> Estado de Situación Financiera 2024.....	79
<b>Figura 19:</b> Estado de Situación Financiera 2025 .....	80
<b>Figura 20:</b> Estado de Situación Financiera comparativo .....	81
<b>Figura 21:</b> Punto de Equilibrio proyectado 2024.....	84
<b>Figura 22:</b> Punto de Equilibrio proyectado 2025.....	85
<b>Figura 23:</b> Ratios financieros.....	86
<b>Figura 24:</b> Resultados ratios financieros .....	87
<b>Figura 25:</b> Flujo de caja proyectado .....	90

## **LISTA DE GRÁFICOS**

<b>Gráfico 1:</b> Rango de edades de personas que utilizan los servicios odontológicos .....	30
<b>Gráfico 2:</b> Qué buscan las personas en los servicios de odontología .....	30
<b>Gráfico 3:</b> Razón de inasistencia de las personas al odontólogo .....	31
<b>Gráfico 4:</b> Servicio de odontología más utilizado por las personas .....	32
<b>Gráfico 5:</b> Frecuencia de visita al odontólogo .....	33
<b>Gráfico 6:</b> Nivel de satisfacción de las personas que utilizaron servicios odontológicos .....	34

## **LISTA DE ECUACIONES**

<b>Ecuación 1:</b> Tamaño de la muestra .....	29
---	----

## **LISTA DE IMAGENES**

<b>Imagen 1:</b> Imagen corporativa .....	52
---	----

## **LISTA DE ANEXOS**

<b>Anexo 1:</b> Inforgrafía proceso de atención del consultorio odontológico .....	99
--	----

## **Resumen**

El trabajo final de carrera propuesto, es un proyecto de emprendimiento que aspira realizar un estudio basado en la apertura de un consultorio odontológico en la ciudad de Popayán.

El estudio pretende analizar la viabilidad financiera en el mercado de la salud oral en la ciudad de Popayán. Se pretende ofrecer un servicio de calidad, a un precio asequible, teniendo en cuenta que la competencia está liderada por empresas que llevan más de 15 años como oferentes de este servicio, pero aun así, se buscará una participación en el mercado de la odontología con ideas no sólo innovadoras, sino también brindando un servicio de calidad por parte de personal altamente capacitado en cada una de sus áreas, manejando así un servicio oportuno e integral que permita contribuir a la salud oral de los pacientes.

Para poder realizar este estudio, es necesario llevar a cabo un análisis de su viabilidad tanto económica, como técnica y por supuesto, describir las diferentes operaciones que son necesarias para el funcionamiento de la empresa. Esto, con el fin de obtener conocimiento acerca de todos los factores que van a influir en el proyecto, tanto internos como externos.

El mundo de la odontología es un tema interesante y además necesario a la hora de emprender un negocio, pues abarca todo tipo de público que, a pesar de ser un sistema básico, el presupuesto de salud nacional no cubre completamente este tipo de necesidad. Partiendo de esto, se nota una gran ventaja y una oportunidad para la creación de un consultorio odontológico.

Palabras claves: Análisis financiero, Costos y Presupuesto, Punto de Equilibrio, Indicadores de gestión, Oferta y demanda.

## **Abstract**

The proposed final degree project is an entrepreneurial project that aims to carry out a study based on the opening of a dental office in the city of Popayán.

The study aims to analyze the financial viability in the oral health market in the city of Popayán. The aim is to offer a quality service, at an affordable price, taking into account that the competition is led by companies that have been offering this service for more than 15 years, but even so, a participation in the dentistry market will be sought with not only innovative ideas, but also providing quality service by highly trained personnel in each of its areas, thus managing a timely and comprehensive service that allows contributing to the oral health of patients.

In order to carry out this study, it is necessary to carry out an analysis of its economic and technical viability and of course, describe the different operations that are necessary for the operation of the company. This, in order to obtain knowledge about all the factors that will influence the project, both internal and external.

The world of dentistry is an interesting topic and also necessary when starting a business, since it covers all types of public that, despite being a basic system, the national health budget does not completely cover this type of need. Starting from this, there is a great advantage and an opportunity for the creation of a dental office.

**Keywords:** Financial analysis, Costs and Budget, Equilibrium point, Management indicators, Supply and demand.

## **Introducción**

La salud bucodental es un componente esencial del bienestar general de la población. En la ciudad de Popayán, la demanda por servicios odontológicos ha mostrado un crecimiento sostenido, reflejando tanto el aumento de la población como una mayor concienciación sobre la importancia de mantener una buena salud dental. Sin embargo, la oferta de servicios odontológicos aún enfrenta desafíos significativos, incluyendo la accesibilidad y la calidad de la atención.

El presente trabajo de grado, titulado "Estudio de viabilidad de la creación de un consultorio odontológico privado en la ciudad de Popayán", tiene como objetivo evaluar la viabilidad económica, técnica y operativa de establecer un nuevo consultorio odontológico en esta ciudad. Este estudio busca proporcionar una comprensión detallada de las necesidades y expectativas de la comunidad, así como analizar el entorno competitivo y las oportunidades de mercado que existen.

Para lograr estos objetivos, el estudio se basa en un análisis exhaustivo que incluye la evaluación de la demanda de servicios odontológicos, la identificación de los costos de implementación y operación, y la proyección de los ingresos esperados. Además, se consideran factores clave como la ubicación del consultorio, el perfil demográfico de los potenciales pacientes, y las regulaciones legales y sanitarias que rigen el establecimiento de centros de salud en Popayán.

A través de este trabajo, se pretende ofrecer una base sólida y bien fundamentada para la toma de decisiones, orientando a los emprendedores y profesionales del sector salud en la creación de un consultorio odontológico que no solo sea rentable, sino también capaz de brindar servicios de alta calidad y contribuir al bienestar de la comunidad.

## PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

### 1.1 Descripción del problema

La salud oral y la estética están ligadas al ofrecimiento de un servicio integral, que no solo se limita a atender la urgencia dental del paciente, sino hacerlo de una forma artística por así denominarlo. Actualmente, la salud bucal se ha convertido en un elemento esencial para el bienestar de las personas, pues, se ha logrado generar mayor concientización sobre este tema y se denota cómo diariamente hay más personas que se preocupan por su salud oral; es evidente que esto impacta significativamente en la calidad de vida de cada individuo.

“En cuanto a los servicios de odontología, destinados a la promoción y a la prevención, al tratamiento y a la rehabilitación en salud bucal, en el caso colombiano el plan de beneficios en salud (PBS), denominado hasta hace poco plan obligatorio de salud –POS–, cubre los servicios de consulta odontológica programada o de urgencia, consulta general o especializada e interconsultas. Adicionalmente, se encuentran cubiertos procedimientos de operatoria, endodoncia, odontopediatría, estomatología y medicina oral, cirugía bucal y maxilofacial, y la rehabilitación con la realización de prótesis mucoso portadas totales” (ZEA, 2018)

Aunque parece amplía la cobertura de servicios odontológicos, existen dificultades en cuestión de calidad, atención y exclusión de los estratos socioeconómicos más débiles. Además, el plan obligatorio de salud, no cubre algunas atenciones bucodentales como lo son: la ortodoncia, implantes dentales, diseños de sonrisas, etc. Es importante mencionar que estas también son necesidades apetecidas por la población y que, en ocasiones difícilmente por las barreras económicas, sociales y del propio sistema de salud, es imposible acceder a este servicio.

Según (PULIDO, 2020) “Los servicios de Salud Oral en muchos países no forman parte de los planes de atención de la seguridad social, pues en la mayoría de los casos la atención odontológica es considerada como servicios estéticos o suntuarios, por lo tanto, estas prestaciones son financiadas mediante el gasto de bolsillo de las familias”.

Por otra parte, es común ver la problemática de los largos tiempos de espera en las EPS para que otorguen una cita para los cotizantes o sus beneficiarios. En otro escenario, se

contempla a las clínicas o consultorios privados con agendas colapsadas y con tiempos de atención cortos, lo que genera mal servicio y diagnósticos errados que, en lugar de alcanzar la satisfacción del paciente, como resultado se obtiene una gran cantidad de PQRS (Peticiónes, Quejas, Reclamos y Sugerencias).

Según estudios realizados por (Sandoval, 2018), el transcurso normal de una atención clínica odontológica es de 15 a 20 minutos por paciente; incluye diligenciamiento de aspectos generales, la anamnesis de la historia clínica y explicación, firma de consentimientos, explicación de procedimientos, interpretación de imágenes diagnósticas y formulación de medicamentos. Con base en esto, el 77, 8% de los odontólogos entrevistados en la IPS Innovar Salud Oral de Ibagué, consideran que, en la atención de sus pacientes, el tiempo no es suficiente para crear un vínculo odontólogo- paciente; adicionalmente, el 27,8 % de pacientes que ingresan tarde a su consulta, generan pérdida de tiempo dedicada al mismo. En otro caso, el 33,3% de los pacientes pierden tiempo de su consulta por motivos ajenos a ella.

Es evidente que el tiempo de atención odontológica es limitado, factor que genera dificultades para brindar una atención de calidad. Se estima que la prestación de este servicio debería estar al menos en un lapso de tiempo de 25 minutos, pues la intención de un buen oficio odontológico es poder generar seguridad en el paciente, brindar diagnósticos acertados, solucionar la necesidad del paciente y garantizar un espacio donde el usuario sea atendido de manera eficiente en el tiempo acorde.

Otro punto es, la situación de desempleo o inconformidad laboral de los profesionales en odontología, “En Colombia la odontología como profesión ha sido expuesta a varios cambios en las legislaciones, que han tenido una repercusión a nivel laboral y académico. A partir de esto según los estudios en el país por lo menos el 86,47% de los odontólogos presentan algún nivel de insatisfacción con su profesión, influenciado por sus condiciones laborales”. (Martínez, 2017)

Hoy por hoy, no se puede aislar a Colombia de la problemática que persigue a gran cantidad de profesionales de todas partes del mundo, que es la falta de oportunidades laborales. En este caso, los profesionales de la salud oral, se ven afectados en este sentido debido a la falta de ofertas laborales en el país; la relación entre especialidad y remuneración, la competencia, entre otras.

## **1.2 Formulación del problema**

La viabilidad de un consultorio odontológico privado en la ciudad de Popayán puede ser evaluada a través de un análisis financiero que considere factores clave como el costo y presupuesto de inversión, los gastos operativos recurrentes, y el potencial de ingresos basado en la demanda local de servicios dentales.

El análisis de proyección en el flujo de caja, el punto de equilibrio, y la rentabilidad esperada, para determinar si el consultorio puede sostenerse financieramente y generar beneficios en el contexto económico y demográfico de Popayán.

Por tanto,

*¿Se puede demostrar la viabilidad de un consultorio odontológico privado en la ciudad de Popayán, bajo análisis financiero?*

## **2. OBJETIVOS**

### **2.1 Objetivo general**

Evaluar la viabilidad a través de un análisis financiero del consultorio odontológico Full Dental en la ciudad de Popayán.

### **2.2 Objetivos específicos**

- Justificar la importancia técnica, normativa y operativa en la creación del consultorio odontológico en la ciudad de Popayán
- Demostrar la viabilidad financiera del consultorio odontológico Full Dental
- Evaluar el impacto que tendría el consultorio odontológico Full Dental en la comunidad payanesa y la prestación del servicio odontológico

### 3. JUSTIFICACIÓN

El presente trabajo de investigación académicamente se sustenta por la necesidad de enriquecer la experiencia educativa, promover la innovación y poner en práctica parte de los conocimientos adquiridos por los estudiantes, promoviendo así el espíritu empresarial y el emprendimiento en la ciudad de Popayán.

El proyecto surge de la necesidad de desarrollar un estudio inteligente y anticipado para establecer una unidad de negocio rentable que no solo genere bienestar e ingresos al propietario a través de la actividad en salud, sino que también beneficie a la región. Esta iniciativa creará empleos directos e indirectos, aportando una serie de beneficios que impactarán positivamente al municipio. En este sentido, el estudio de factibilidad a desarrollar es fundamental para la adecuada toma de decisiones, ya que proporcionará soluciones en aspectos de mercadeo, técnicos, organizacionales, legales y económico-financieros, reflejando los resultados obtenidos en cada uno de estos componentes.

Después de realizado el estudio, se tendrán elementos de juicio para tomar decisiones si es conveniente o no realizar las inversiones planteadas para crear o no el consultorio odontológico.

De igual manera, Popayán es una ciudad con una población considerable que, probablemente, no cuenta con suficientes servicios odontológicos para cubrir la demanda oportunamente para sus pacientes. Un estudio de viabilidad puede determinar si hay una demanda no cubierta y en qué medida. Si la población de Popayán está creciendo o se espera que crezca en un futuro cercano, habrá una mayor necesidad de servicios de salud, incluidos los odontológicos. Este crecimiento puede indicar una oportunidad para establecer un nuevo consultorio que pueda disminuir la deserción de pacientes y lograr la fidelización a través de seguimientos y oferta de nuevos servicios.

#### **4. PROFUNDIDAD DEL ESTUDIO**

El concepto de profundidad hace referencia al nivel de conocimiento que se desea alcanzar. En este sentido, podemos diferenciar en 3 tipos: exploratoria, descriptiva y explicativa. Podemos decir que una investigación exploratoria implica un primer acercamiento al tema en cuestión.

En el caso particular de la investigación realizada para la creación de un consultorio odontológico privado, podemos consentir una investigación descriptiva y explicativa porque a pesar de que aún no está conformada la empresa, en la creación de la misma se encuentran todos los componentes y problemas contables que deben contemplarse a la hora de elaborar el diseño y la implementación de la misma.

#### **5. HIPÓTESIS**

La viabilidad de un nuevo consultorio odontológico en la ciudad de Popayán, respaldado por un estudio de factibilidad integral que aborde aspectos técnicos, organizacionales, y económico-financieros, no solo proyectará la creación de una unidad de negocio rentable que genere ingresos y bienestar a los inversionistas interesados, sino que también contribuirá significativamente al desarrollo económico y social de la región.

Esta iniciativa logrará cubrir la demanda no satisfecha de servicios odontológicos en la población, fomentará la creación de empleos directos e indirectos, y promoverá la fidelización de los pacientes impactando positivamente en la calidad de vida de los residentes y en el crecimiento sostenido del municipio.

## **6. ALCANCES Y LIMITACIONES**

De acuerdo a la actividad operativa del “Consultorio Odontológico Full Dental”, el alcance que se plantea para el presente estudio es identificar la viabilidad a través de los indicadores de gestión, también se cuantificara los diversos valores para diseñar la estructura o sistema de costos. Por medio de este estudio se brindará información con la cual la administración del consultorio podrá trabajar sobre unas bases cuantitativas fiables para determinar toma de decisiones con la finalidad de optimizar el proceso de la prestación del servicio dental en la ciudad de Popayán.

Las limitaciones del estudio y trabajo consiste en que se debe plantear una contabilidad inicial; diarios, estado de costos, estado de gastos, inventarios, activos fijos, balance general, estado de resultados, debido a que se pretende crear el consultorio desde su fase inicial y no se cuenta con la información contable necesaria para realizar su respectivo estudio de viabilidad, aunque, está en proceso de desarrollo y avance práctico (empírico), no cuenta con una información sistemática y verificable en la actualidad. Precisamente, esa limitación obliga a que el estudio e investigación realizada contribuya con la administración del consultorio para elaborar herramientas e instrumentos necesarios para determinar la viabilidad del proyecto.

## **7. FUNDAMENTO TEÓRICO**

### **7.1 Estado del arte**

En Colombia se toma como referencia de normatividad la ley 3100 del año 2019, expedida por el Ministerio de Salud y Protección Social la cual indica en el artículo 1 que, “La presente resolución tiene por objeto definir los procedimientos y las condiciones de inscripción de los prestadores de servicios de salud y de habilitación de los servicios de salud, así como adoptar, en el anexo técnico, el Manual de Inscripción de Prestadores y Habilitación de Servicios de Salud el cual hace parte integral del presente acto administrativo. Parágrafo. La presente resolución, incluido el Manual aquí adoptado, no establece competencias para el talento humano, dado que las mismas se encuentran definidas en los programas académicos aprobados por el Ministerio de Educación Nacional.” (social, 2019)

La anterior normatividad va dirigida para consultorios, clínicas y hospitales que buscan prestar servicios en salud, es por eso que debe ser mencionada y tomada como referencia dentro del marco normativo para un consultorio odontológico.

Las enfermedades dentales vienen desde hace muchos años atrás, muy probablemente con un acceso al servicio odontológico limitado, mientras que el Ministerio de Salud y Protección Social en el cuarto estudio nacional de salud bucal, manifiesta que a través de un enfoque mixto cuantitativo conocerá cuales son las condiciones de la salud bucal a nivel nacional, como de las causas generadoras, este estudio ayudó a determinar que varias condiciones que generaron problemas bucales, son consideradas como problemas de salud pública, debido a que afectan a una gran cantidad de la población del territorio nacional, debido a esto se han creado mecanismos preventivos y mecanismos de control sobre los cuales actualmente el gobierno ejerce mayores inversiones para que estas estén al alcance de todas las personas. (salud, 2014)

En cuanto a cobertura sanitaria a nivel universal para la salud bucodental, se estima que la problemática surge en el escaso número de trabajadores en la rama de odontología, el predominio del modelo a la hora de prestación de servicios privados, a la falta de financiación en servicios públicos, al igual que el acceso limitado a poblaciones rurales o desfavorecidas y falta de protección financiera como le ocurre a muchos países como Colombia.

Según el resumen ejecutivo de la OMS, en el informe sobre la situación mundial de la salud bucodental hacia el 2023:

*“En el ámbito mundial, se estima que en 2019 el personal de salud bucodental constaba de casi 4 millones de profesionales, que engloban aproximadamente 2,5 millones de dentistas, 1,2 millones de auxiliares y terapeutas dentales y casi 300.000 protésicos/técnicos”.*

En ese mismo informe, se evidencia las marcadas diferencias de la distribución en el personal de la salud bucal en todo el mundo, sobre todo, se ve la necesidad en países como África y partes de sudeste asiático donde la razón población- profesionales es muy baja.

Por otra parte, como anteriormente se ha mencionado, la situación a nivel nacional es diferente a la encontrada universalmente, pues, mientras en gran parte de países cuentan con suficientes profesionales en el área de la salud bucal, aquí, en Colombia, se ve la necesidad de

oportunidad laboral llegando a convertirse esto en un reto para los profesionales y buscar destinos en países extranjeros.

En cuanto a nivel regional, el informe de gestión de la unidad de salud, de la Universidad del Cauca (2021), demuestra que el sector odontológico se presenta en segundo lugar en relación a la demanda de servicios en la unidad de salud después de la medicina general. Lo anterior, concierne a servicios como: examen odontológico, caries de la dentina, fractura de dientes, abrasión de los dientes, atrición excesiva de los dientes, periodontitis crónica, pulpitis, erosión de los dientes, retracción gingival y periodontitis apical crónica.

De esta manera, se refleja cómo la situación de la salud bucodental es alarmante en todos los sentidos, no solo en territorio nacional sino en todo el mundo. Notoriamente existen retos importantes en cuanto a accesibilidad, cobertura, disponibilidad, desempleo en el servicio de la salud dental en el planeta.

## **7.2 Marco teórico**

Para llevar a cabo este proyecto se consultaron diversas fuentes de información con la finalidad de dar una mejor estructura y organización al proyecto, permitiendo así dar un cumplimiento a los objetivos propuestos. El trabajo de investigación permite conocer conceptos útiles que son sumamente necesarios para dar firmeza a lo que se plantea lograr.

Se quiere determinar la factibilidad de un consultorio odontológico en la ciudad de Popayán, logrando esto, es posible identificar posibles obstáculos y riesgos, lo que permite tomar decisiones y planificar estrategias efectivas. Según información del estudio de (Yuraysi Duvergel Cobas, 2017) “Se entiende por factibilidad las posibilidades que tiene de lograrse un determinado proyecto”, con base en su definición, se pretende que en este proyecto se recopilen datos relevantes que permitan tomar la mejor decisión.

Evidentemente, todo proyecto se debe iniciar con una correcta planificación, pues así se dará respuesta a una necesidad identificada; la planificación es la base de un proyecto que ayuda a optimizar los recursos, entre estos: tiempo, dinero, mano de obra etc.

En su efecto, el Diccionario de la Real Academia Española define la planificación como: “Plan general, metódicamente organizado y frecuentemente de gran amplitud, para obtener un

objetivo determinado, tal como el desarrollo armónico de una ciudad, el desarrollo económico, la investigación científica, el funcionamiento de una industria”.

Por otra parte, se define un aspecto fundamental que se llevará a cabo en esta investigación, el estudio de mercado. “Un estudio de mercado consiste en reunir, planificar, analizar y comunicar de manera sistemática los datos relevantes para la situación de mercado específica que afronta una organización” (Kotler, 2004) .Sería equívoco decir que un proyecto se puede llevar a cabo sin previamente haber realizado un estudio de mercado, de igual manera, se necesita comprender las necesidades, preferencias y comportamiento de los consumidores y también, conocer la dinámica “competitiva” que puedan afectar la idea de negocio.

Comúnmente la palabra “proyecto” se conoce sencillamente como el esfuerzo temporal que se lleva a cabo para crear un producto u ofrecer un servicio”. Existe diversidad de proyectos dentro de los cuales se encuentran: Proyectos públicos, proyectos privados, proyectos comunitarios, proyectos de investigación, entre otros. En este caso, se realizará un proyecto de emprendimiento en la ciudad de Popayán, por lo cual, es importante conocer el concepto de tan mencionada palabra: emprendimiento.

Según el diccionario de la Real Academia Española, emprendimiento y emprender consiste en acometer y comenzar una obra, un negocio, un empeño, especialmente si encierran dificultad o peligro. Además, el emprendimiento más allá de iniciar una idea de negocio, tiene una visión y un factor innovador, que, al llevarse a cabo, crea cierto valor y genera un impacto en la sociedad.

### **7.3 Marco conceptual**

Para realizar el estudio de factibilidad se tomaron en cuenta conceptos de contabilidad básicos y también conceptos más avanzados, con la finalidad de ampliar el panorama del estudio en cuanto a su composición conceptual, a continuación, mencionaremos algunos de ellos con sus respectivas definiciones:

**Costos:** Se entiende por costo la suma de las erogaciones en que incurre una persona o empresa para la adquisición de un bien o servicio, con la intención de que genere un ingreso en el futuro (Rojas, 2007, pág. 10)

Clasificación de los costos: Se pueden clasificar según su función en costos de producción, de administración, distribución o ventas, y según su origen, en costos directos e indirectos.

Costo de producción: Son los que se generan durante el proceso de transformar la materia prima en un producto final (Rojas, 2007, pág. 10)

Materia Prima Directa: Son todos los materiales que pueden identificarse cuantitativamente dentro del producto y cuyo importe es considerable. (Rojas, 2007, pág. 10)

Mano de Obra Directa: Es la remuneración en salario o en especie, que se ofrece al personal que interviene directamente para la transformación de la materia prima en un producto final. (Rojas, 2007, pág. 10)

Costo Indirecto: Es el que no se puede identificar con una actividad determinada. Ejemplo, el sueldo del supervisor del departamento de moldeado. Este es un costo directo para el departamento de moldeado e indirecto para el producto. La depreciación de la maquinaria existente en el departamento de terminado, este costo es directo para el departamento e indirecto para el producto (Rojas, 2007, pág. 10)

Costos del período: Se caracterizan por ser cancelados inmediatamente se originan, ya que no puede determinarse ninguna relación con el costo de producción (Rojas, 2007, pág. 11)

Costos del producto: Son los que se identifican directa e indirectamente con el producto. Están dentro de ellos: materia prima directa, mano de obra, carga fabril (Rojas, 2007, pág. 11)

Costos fijos: Son los que permanecen constantes dentro de un período de tiempo determinado, sin importar si cambia el volumen de producción (Rojas, 2007, pág. 11)

Sistema de Costos ABC: El método de costes ABC supone una variación escindida del modelo de costes totales, que indica que absolutamente todos los costes han de ser imputados y distribuidos entre los productos. Este método aparece a mediados de la década de los 80 de la mano de Cooper Robin y Kaplan Robert y se le considera uno de los más fiables cuando hay que asignar costes a las actividades. (Cabia, 2020)

Mano de obra indirecta: La mano de obra directa es aquella mano de obra realizada por personas que no se encuentran directamente relacionadas con la transformación de la materia prima en la fabricación de un producto o la prestación de un servicio. (Frederick, 2021)

Punto de equilibrio: El punto en que los ingresos de la empresa son iguales a sus costos se llama punto de equilibrio; en él no hay utilidad ni pérdida. (Aguirre, 2021)

Análisis Financiero: El análisis financiero es un método para establecer las consecuencias financieras de las decisiones de negocios, aplicando diversas técnicas que permiten seleccionar la información relevante, realizar mediciones y establecer conclusiones. (Fornero, 2020)

Presupuesto: Un presupuesto es un plan de las operaciones y recursos de una empresa, que se formula para lograr en un cierto periodo los objetivos propuestos y se expresa en términos monetarios. (financiera, 2004)

Demanda: La demanda es la solicitud para adquirir algo. En economía, es la cantidad total de un bien o servicio que la gente desea adquirir. (Ucha, 2024)

Oferta: La oferta, en economía, es la cantidad de bienes y servicios que están disponibles para comprar en el mercado a unos precios específicos. (Pedrosa, 2024)

## 8. MARCO METODOLÓGICO

### 8.1 Matriz de congruencia

Tabla 1. Matriz de congruencia

Pregunta de Investigación general	Preguntas de Investigación específicas	Objetivo general	Objetivos específicos	Hipótesis general	Unidad de medida
¿Cuál es la viabilidad de la creación de un consultorio odontológico privado en la ciudad de Popayán?	¿Cuáles son los indicadores financieros que ayudan a determinar la viabilidad de una empresa?	Evaluar la viabilidad a través de un análisis financiero del “consultorio odontológico Full Dental” en la ciudad de Popayán.	Justificar la importancia de la creación de un consultorio odontológico en la ciudad de Popayán.	El estudio financiero en el emprendimiento “Consultorio Odontológico Full Dental” contribuirá para determinar la viabilidad del funcionamiento del consultorio frente a la competencia del mercado en servicios odontológicos, además de esto ayudará a la administración para la toma de decisiones relacionadas con la organización y funcionamiento del proceso de la prestación de los servicios, para que la empresa logre mejorar su desempeño y obtenga mayores niveles de rentabilidad.	Costos de producción y precio de venta
	¿Cuáles son los componentes de un sistema de costos de una empresa?		Medir a través de estudios técnicos- normativos los aspectos operativos del servicio.		Punto de equilibrio
	¿Para qué sirve un estudio de mercado antes de iniciar un proyecto de emprendimiento?		Argumentar las razones financieras de viabilidad del consultorio Full Dental.		Periodo de retorno de la inversión.

Fuente: elaboración propia

### 8.2 Profundidad

Cuando hablamos de profundidad hacemos referencia al nivel de conocimiento que se desea obtener a través de la investigación. En este sentido, podemos diferenciar en 2 tipos: Cualitativa y cuantitativa. Podemos decir que una investigación cuantitativa es implica el estudio y el análisis de información obtenida por medio de gráficos, tablas, cálculos y encuestas. Esta información determinara respuestas a preguntas formuladas y ayudara así para la toma de decisiones.

La investigación cualitativa ayuda a conocer de manera profunda los problemas, este tipo de investigación nos ayuda a obtener información utilizando el estudio del comportamiento, emociones y otros aspectos de la psicología que están abiertos a la interpretación.

los medios para obtener resultados en esta investigación son las entrevistas o a través de la observación también se puede obtener información relevante para la investigación.

En el caso particular de la investigación realizada el emprendimiento “Consultorio Full Dental” los dos tipos de investigación anteriormente mencionada y los resultados de dicha investigación ayudaron a crear sistemas de costos, proyecciones de operación en años futuros, estados de resultados, obteniendo así información valiosa para la viabilidad del consultorio.

### **8.3 Diseño metodológico**

El enfoque del estudio planteado está relacionado directamente con los métodos de investigación. Uno es el método inductivo, generalmente asociado con la investigación cualitativa que consiste en ir de los casos particulares a la generalización. El otro, es el método deductivo que está al servicio de una investigación cuantitativa cuya característica es ir de lo general a lo particular. Cuando en una investigación se utilizan ambos forman un tercer enfoque, que es el mixto (Colima, 2012).

Para llevar a cabo el presente estudio de factibilidad de este proyecto se opta por un enfoque mixto, tomando como referencia metodologías de investigación cuantitativas y cualitativas, teniendo como referencias investigaciones, encuestas, entrevistas entre otras con la finalidad de obtener información relevante para que el objetivo de la investigación sea lo más útil para la toma de decisiones.

### **8.4 Enfoque de recolección de datos**

Con el propósito de obtener información relevante para la investigación, se trabajará con fuentes confiables relacionadas con consultorios odontológicos. Se realizarán entrevistas directas con los administradores, con el fin de comprender y analizar el origen de cada consultorio y clínica, las crisis que enfrentaron durante su crecimiento y las soluciones implementadas para mitigar estos desafíos y riesgos. Entre las personas entrevistadas se encuentran la Dra. Linda Maide Muñoz, propietaria del consultorio Kooldent (barrio Recuerdo); el Ing. Eder Chávez Alvear, propietario de la IPS Clínica Previred (barrio Recuerdo); y la Dra. Natalia García, propietaria de la clínica Grandes Sonrisas (condominio Venecia, barrio El Recuerdo). A partir de estas entrevistas y la información recopilada, se elaboró una base de datos, se construyeron

estados de costos y se redactaron informes sobre los gastos en los que incurre un consultorio en la ciudad de Popayán. Esta información es clave para definir los servicios que se ofrecerán y los precios de venta en el “Consultorio Full Dental”.

Las fuentes disponibles para este emprendimiento incluyen la facturación de compras, proveedores y ventas, como soporte físico, así como fuentes documentales, como textos y libros, para profundizar en los sistemas de costos y los diferentes elementos e instrumentos contables que sustentan el estudio, además de las normas que regulan el sistema de salud en Colombia.

Con base en este estudio, se desarrollaron los instrumentos contables y financieros necesarios para elaborar los estados financieros, que incluyen: 1) Balance General; 2) Estado de Costos; 3) Punto de Equilibrio; y 4) Estado de Resultados. En este proceso, se sintetizó la información en aspectos clave como datos generales, presupuesto, costos por servicios, cumplimiento, precios, rentabilidad, balance de pérdidas y ganancias, y gastos operativos y administrativos.

## 9. ESTUDIO DE MERCADO

Para la realización del estudio y determinar el tamaño de la muestra se tuvo en cuenta las siguientes variables.

- Población: Según DANE hasta el 2018 en la Ciudad de Popayán existen 96.983.
- Margen de error: se establece un margen de error de 5%
- Se convierte el nivel de confianza en una puntuación Z  
+ 95 % – Puntuación Z = 1,96

Procedemos a hallar el valor de Z para la fórmula del tamaño de la muestra

**Ecuación 1:** Tamaño de la muestra

$$\text{Tamaño de la Muestra} = \frac{Z^2 p(1 - p)}{e^2}$$

$$\text{Tamaño de la muestra} = \frac{(1,96)^2 \times 0,5 \times (1 - 0,5)}{(0,05)^2} = 384$$

El resultado obtenido en la anterior fórmula da como valor 384,16 lo cual indica que se debe encuestar a 384 personas para la investigación.

Resultados de la encuesta:

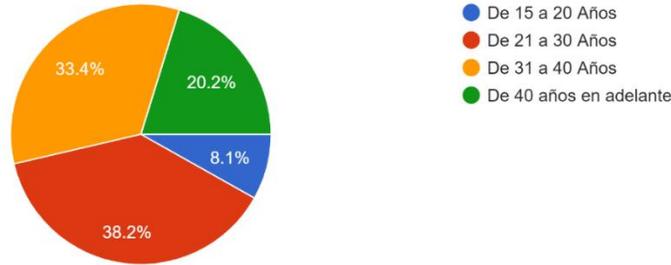
El Análisis a través de encuesta brinda una visión del comportamiento de cualquier tipo de empresa o negocio dentro de un determinado mercado, para establecer así la frecuencia y lugares en los cuales se utilizan los servicios de Odontología General, lo cual es de mucha importancia para el proyecto de viabilidad de un consultorio, permitiendo ajustar estrategias de prestación del servicio, marketing y la mejor calidad enfocada en las necesidades del mercado.

Para poder determinar el tamaño de la muestra para el estudio de viabilidad para el emprendimiento (“Consultorio Odontológico Full Dental”) se determinó teniendo en cuenta :

Tamaño de la población: se estima según la página de la alcaldía

**Gráfico 1:** *Rango de edades de personas que utilizan los servicios de Odontología*

¿Rango de edad en el que se encuentra?  
356 respuestas



Fuente: Elaboración propia

El rango de edad que más accede a servicios odontológicos son las personas de 21 a 30 años con el mayor porcentaje de 38,2%, siguiendo a este resultado las edades de 31 a 40 años con un 33,4%, las personas de 40 años en adelante se reflejan con un porcentaje de 20,2% y, por último, el rango de edad de 15 a 20 años refleja el menor acceso a este servicio

**Gráfico 2:** *Qué buscan las personas en los servicios de Odontología*

¿Qué buscas en tu servicio de odontología?  
356 respuestas

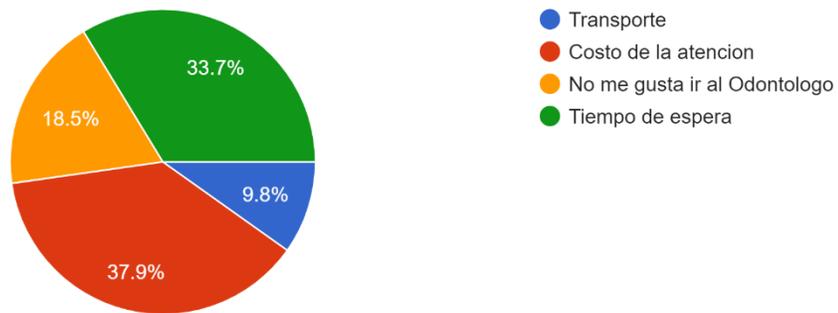


Fuente: Elaboración propia

Indiscutiblemente las personas encuestadas buscan en primer lugar la calidad en el servicio, este ítem se lleva el 54,2%; le sigue la economía con un 19,7%, la facilidad de pago se acerca mucho al factor de la economía con un 17,1% y, por último, con un 8,1% las personas no toman mucho en cuenta las entidades reconocidas.

**Gráfico 3:** Razón de inasistencia de las personas al Odontólogo

¿La razón mas común por la que no vas al Odontólogo?  
356 respuestas



Fuente: Elaboración propia

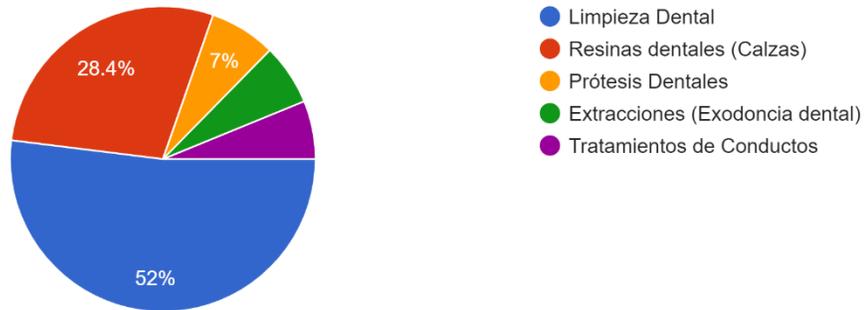
La mayor parte de la población encuestada manifiesta que no asiste al odontólogo por el costo de la atención (37,9%), otro factor importante de inasistencia a este servicio es el tiempo de espera, se lleva un 33,7%, al 18,5% de las personas no les gusta ir al odontólogo y el 9,8% de ellas tienen dificultad con el transporte para acudir a estos servicios.

## 9.1 Producto

**Gráfico 4:** Servicio de Odontología más utilizado por las personas

¿Cuál es el servicio de Odontología que utilizas con mayor frecuencia?

356 respuestas



Fuente: Elaboración propia

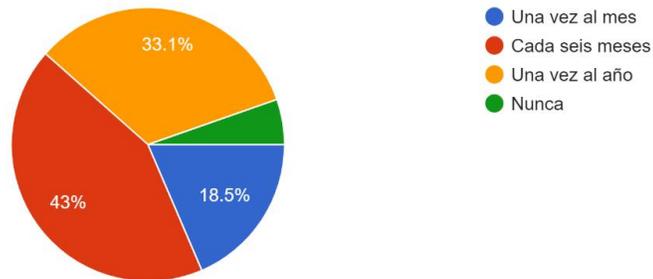
Dentro de la oferta realizada a los encuestados, la mayor parte de ellos utiliza el servicio de limpieza dental (52%) llevándose la mayor parte entre todos los tratamientos. Las resinas dentales o calzas es el segundo servicio más recurrido con un 28,4%, mientras en tercer lugar se encuentran las prótesis dentales (7%). Finalmente, y en igual proporción se encuentra el servicio de extracciones (6%) y tratamiento de conductos (6%).

## 9.2 Demanda

**Gráfico 5:** *Frecuencia de visita al odontólogo*

¿Con que frecuencia visitas el Odontólogo?

356 respuestas



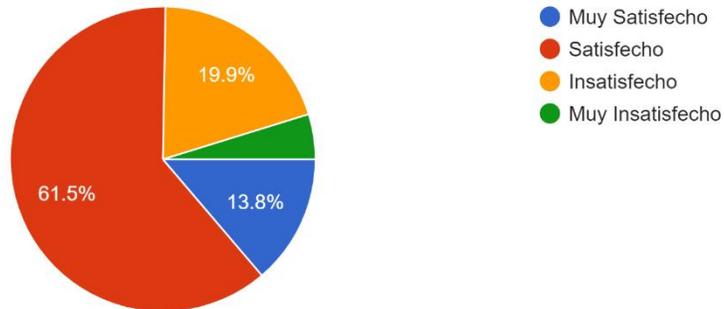
Fuente: Elaboración propia

Según las personas encuestadas, la mayor parte de ellas frecuentan el odontólogo cada seis meses, esto lo refleja el resultado del 43% en esa frecuencia; le sigue las personas que frecuentan una vez al año al odontólogo con el 33,1%, mientras que los que utilizan el servicio de la salud oral una vez al mes reflejan el 18,5% y son escasas las personas que nunca van a un consultorio odontológico por diferentes impedimentos.

### 9.3 Oferta

**Gráfico 6:** Nivel de *Satisfacción de las personas que utilizaron los servicios de Odontología*

¿Qué tan satisfecho está con los servicios odontológicos que ha recibido en la ciudad de Popayán?  
356 respuestas



Fuente: Elaboración propia

En la ciudad de Popayán el 61,5% de las personas encuestadas manifiestan que se encuentran satisfechas con el servicio odontológico que han recibido. En segundo lugar, el 19,9% de ellas se sienten insatisfechas; con un nivel mayor de satisfacción, el 13,8% de las personas encuestadas se sintieron satisfechas y finalmente, el 4,8% manifiestan que por diferentes factores se han sentido muy insatisfechos con la prestación de este servicio.

## 10. ESTUDIO TÉCNICO

### 10.1 Localización

El Consultorio Odontológico Full Dental estará ubicado en zona nororiental en la ciudad de Popayán, exactamente en la comuna 1. La ciudad de Popayán cuenta con una población de 339.454 habitantes, con una extensión de 512 km distribuida en 295 barrios, 9 comunas, 79 veredas, 23 corregimientos, para la población de la Ciudad de Popayán se estima que existen 96.983 familias según reporte del DANE a 2018.

Dentro de estas nueve comunas, se encuentra el barrio El Recuerdo, que pertenece a la comuna 1 y se caracteriza en la actualidad por su comercio y por las entidades de salud que se encuentran en el sector, lo que hace a este un espacio apetecible por los habitantes payaneses y empresarios, teniendo en cuenta su posición socioeconómica en la escala de estratos socioeconómicos número 4. Dentro de las características de la localización se pueden resaltar algunos aspectos que influyen en la prestación del servicio:

**Educación:** La comuna cuenta con varias instituciones educativas, tanto públicas como privadas, que brindan educación básica y media a la población.

**Salud:** Existen centros de salud y clínicas que atienden las necesidades básicas de los residentes. También se encuentran farmacias y consultorios médicos.

**Transporte:** La comuna está bien conectada con el resto de la ciudad a través de rutas de transporte público que facilitan el desplazamiento de sus habitantes.

**Comercio:** En la Comuna 5 se encuentran tiendas de barrio, supermercados, y pequeños comercios que cubren las necesidades diarias de los residentes. También cuenta con algunos establecimientos de servicios como talleres, peluquerías, y restaurantes.

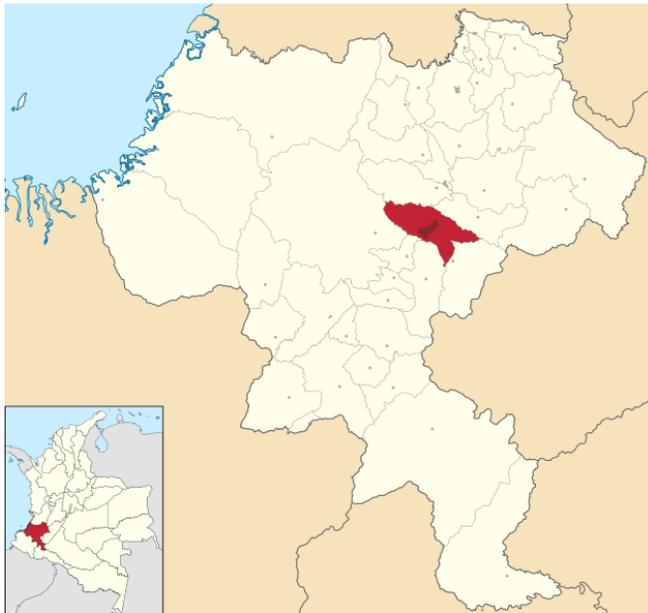
**Urbanización:** La comuna ha experimentado un crecimiento en términos de urbanización, con nuevos proyectos de vivienda que buscan atender la demanda de la población en expansión.

**Planes de Mejoramiento:** Las autoridades locales han implementado planes para mejorar la infraestructura, la seguridad, y los servicios públicos en la comuna, con el objetivo de elevar el nivel de vida de sus habitantes.

## 10.2 Macro localización

El proyecto se localiza en Suramérica, en la República de Colombia, específicamente en el Departamento del Cauca.

**Figura 1:** *Ubicación geográfica del emprendimiento “Consultorio Odontológico Full Dental”*

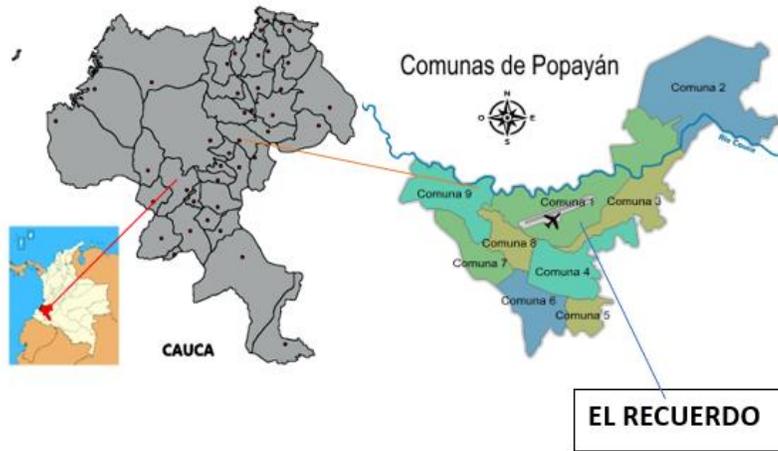


Fuente: Wikipedia

## 10.3 Micro localización

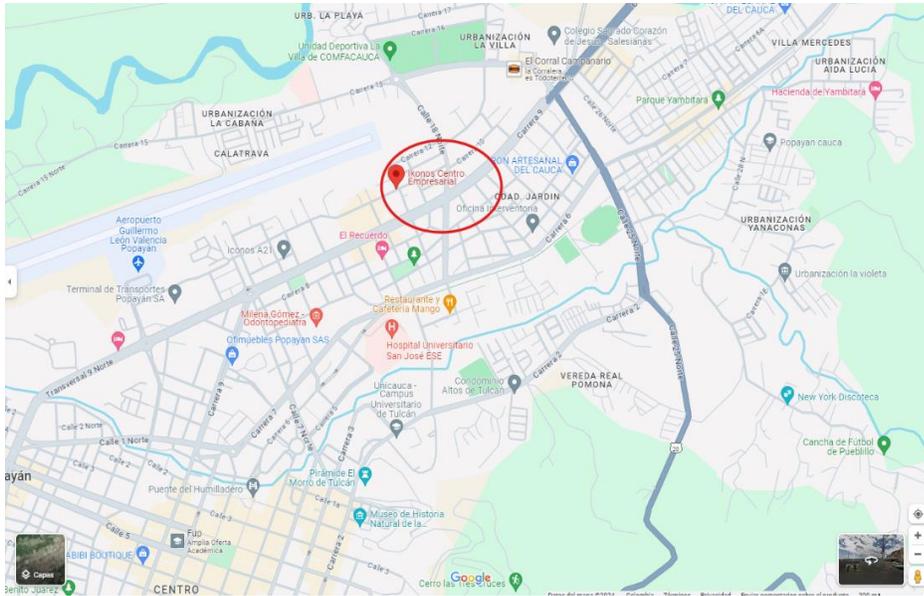
El Municipio de Popayán, está ubicado en el departamento del Cauca. Geográficamente se encuentra ubicado en el Valle de Pubenza. Entre la Cordillera Occidental y Central al occidente del país, su temperatura promedio de 14/19 °C (Wikipedia, 2024) . La prestación del servicio se llevaría a cabo exactamente en el barrio El Recuerdo, perteneciente a la comuna 1 del municipio, zona nororiental.

**Figura 2.**  
*Ubicación del emprendimiento “Consultorio Odontológico Full Dental”*



Fuente: Wikipedia

**Figura 3.**  
*Ubicación local del emprendimiento “Consultorio Odontológico Full Dental”*



Fuente: Google Maps

Después de realizar análisis y diferenciar puntos para la oferta del servicio, se decide ubicar el Consultorio en la Cra. 10, Cl. 15 Nte # 59, zona comercial y que limita con centros de salud muy recurridos.

Según la Dra. Linda Maide Muñoz (2024), Propietaria de la “Clínica Kooldent” del sector el barrio el Recuerdo, manifiesta a través de una entrevista informal que el sector es bastante comercial y que lleva aproximadamente tres años ofreciendo sus servicios como especialista en ortodoncia y ha podido evidenciar el crecimiento de su Clínica, lo que indicaría la viabilidad de un consultorio odontológico. Como recomendación de la Dra. Linda Maide Muñoz, es importante tener en cuenta que se debe manejar publicidad por diferentes medios y que en la actualidad el marketing digital juega un papel importante para obtener un buen posicionamiento en el mercado de la ciudad de Popayán. Por otra parte, hace referencia que las ventas y el uso de los servicios varían dependiendo de las temporadas, por ejemplo, en los meses en los que los estudiantes están de vacaciones asisten más con sus padres para utilizar el servicio de odontología general, aprovechando el receso de clases y que en los meses de junio y diciembre que son los meses donde los empleados reciben los pagos de prima legal, asisten para iniciar con sus tratamientos, por eso sugiere que es importante tener planes de contingencia para los demás meses como promociones o campañas a empresas.

#### **10.4 Ámbito y tamaño del proyecto**

A continuación, se describe el ámbito y el tamaño de un consultorio privado para la prestación de servicios en salud bucal.

**Tabla 2: *Ámbito y tamaño del proyecto***

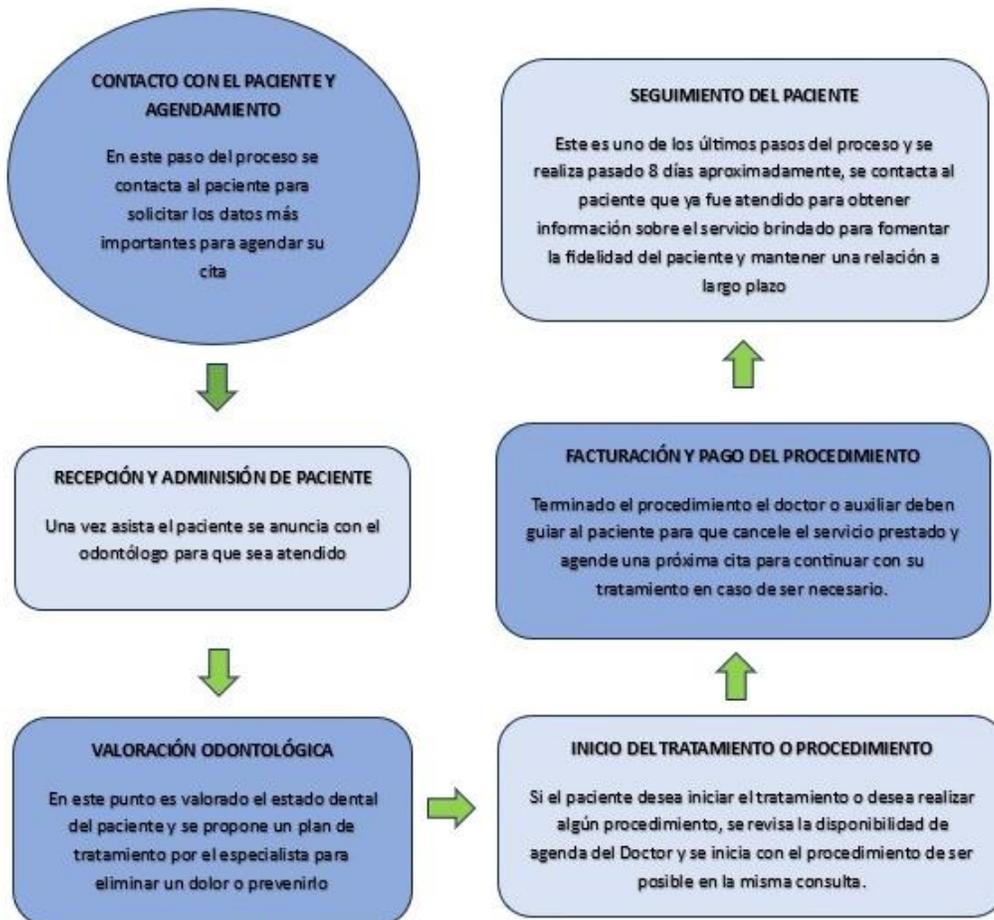
<b>Nombre del Proyecto</b>	Consultorio Odontológico Full DENTAL
<b>Ámbito del Proyecto</b>	Prestación de servicio en salud bucodental con un enfoque local en el área urbana.
<b>Tamaño del proyecto</b>	
<b>Ubicación:</b>	Zona Urbana del municipio de Popayán Cauca
<b>Inversión Inicial:</b>	Recursos propios y financiación
<b>Personal:</b>	Operado por profesionales altamente calificados en salud dental y operarios administrativos para la prestación del servicio
<b>Características del Proyecto:</b>	
<b>Oferta</b>	Prestación de servicios odontológicos primarios con alta calidad en el servicio y atención del paciente
<b>Colocación en el mercado</b>	El servicio se ofrecerá directamente al consumidor final.
<b>Valor agregado</b>	Se brindará un diagnóstico más exacto a través de apoyo radiográfico dentro de las mismas instalaciones, dependiendo la urgencia odontológica.
<b>Sostenibilidad</b>	Se aplican las prácticas en bioseguridad tanto del paciente como el profesional en el proceso de la prestación del servicio, minimizando el uso de papel y cualquier insumo que contenga plástico, esto con el fin de contribuir con el impacto ambiental.

Fuente: Elaboración Propia

Diseño: Viveros, A & Flor, J. (2024)

## 10.5 Diagrama y planes funcionales

**Figura 4:** Diagrama del proceso de prestación del servicio Odontológico



Fuente: Elaboración Propia

Diseño: Viveros, A & Flor, J. (2024)

## 10.6 Descripción de la empresa

El emprendimiento “Consultorio Odontológico Full Dental” es una idea de negocio planteada entre dos hermanos estudiantes de odontología, el cual se pretende ubicar en el Barrio El Recuerdo Norte, municipio de Popayán, departamento del Cauca. Es un emprendimiento que busca contribuir con el desarrollo empresarial a favor de la comunidad, aportando un servicio indispensable como lo es la atención de enfermedades bucodentales, además de generar empleo y aportar a la economía del territorio caucano.

El consultorio se plantea con una infraestructura relativamente pequeña, pero estará acondicionada con la tecnología y equipos necesario para ofrecer una atención completa. Sus instalaciones se conformarían por área de recepción de pacientes, sala de espera, consultorio odontológico, área de esterilización, zona de almacenamiento, baño, zona de residuos hospitalarios.

El consultorio odontológico inicialmente contaría con 5 servicios fundamentales los cuales son: Limpieza profunda (Detartraje), calzas dentales (Obturación en resinas), prótesis dentales (rehabilitación), exodoncia dental y cámara pulpar (Pulpectomía).

El servicio de limpieza profunda estará a cargo de la higienista oral (auxiliar) quien brindará previamente una información acerca del procedimiento y recomendaciones. Este proceso iniciará entregando los implementos de protección al paciente (gafas y babero desechable) y se realizará enjuague bucal para desinfectar la cavidad bucal. Posteriormente, la auxiliar contando con sus implementos de protección (guantes de látex, careta protectora y gorro desechable) iniciará con la atención: el ultrasonido o scaler ayudarán para la remoción de placa y cálculo dental del paciente. Una vez limpia la cavidad bucal, se realizará una profilaxis dental, la cual es una limpieza superficial utilizando pasta y cepillo profiláctico con la pieza de baja de la unidad odontológica, con esto y algunas recomendaciones, se dará por terminada la atención.

El servicio de calzas dentales (Obturación en resina) será realizado por la Odontóloga general con ayuda la auxiliar de odontología. Para dar inicio en este procedimiento el paciente debe utilizar los implementos de protección como gafas y babero desechable, debe desinfectar la cavidad bucal con enjuague dental. Cuando la calza es por caries se debe remover con la pieza de alta de la unidad generando una cavidad en el diente el cual debe ser rellenado y preparado por

los insumos odontológicos como desmineralizante, adhesivo y posterior a esto, se coloca la resina dental la cual ira de un color determinado según el tono de los dientes del paciente.

Para el procedimiento de Prótesis dentales se debe evaluar la cantidad de pérdida de dientes, puesto que podemos estar hablando de prótesis total que se realizaría cuando la persona no tiene ningún diente en boca, o prótesis parcial, la cual se realiza cuando hay pérdida de algunos dientes. Este servicio es realizado por la odontóloga de la clínica con ayuda del auxiliar. Se debe preparar los insumos para realizar una toma de impresión de las arcadas donde se realizará la prótesis; tomada la impresión se debe realizar un vaciado en yeso el cual se enviará a un laboratorio dental para iniciar con las pruebas de la prótesis.

Por otra parte, la Exodoncia dental es un procedimiento que bajo anestesia local es realizado por el Odontólogo general, utilizando todas las medidas de seguridad tanto para el profesional como para el paciente. Este proceso no requiere del uso de una gran cantidad de insumos, simplemente se debe anestesiarse, se extrae el diente y se sutura la herida, se dan las recomendaciones preventivas y se programa una próxima cita para retiro de puntos si se requiere.

Como último servicio a ofrecer es la pulpectomía. Se aplica anestesia local para adormecer la zona afectada y garantizar que el paciente no sienta dolor durante el procedimiento. Luego, el odontólogo realiza una apertura en la corona del diente para acceder a la pulpa infectada, se retira la pulpa infectada o inflamada utilizando instrumentos especializados, se limpian y desinfectan los conductos radiculares (canales dentro de las raíces del diente) para eliminar cualquier bacteria y tejido muerto.

Una vez limpios y desinfectados, los conductos radiculares se rellenan con un material biocompatible, como la gutapercha, para sellarlos y evitar futuras infecciones, en el caso de dientes temporales, puede usarse un material reabsorbible para permitir la erupción normal del diente permanente, la apertura del diente se rellena y se sella con un material de empaste temporal o permanente.

### **10.7 Instrumental, Insumos y equipos odontológicos**

A continuación, se describirá el instrumental, Equipos e insumos utilizados para la prestación de cada servicio odontológico.

**Tabla 3:** Instrumental, insumos y equipos odontológicos Detartraje limpieza profunda.

Instrumental, insumos y equipos odontológicos Detartraje limpieza profunda								
Item	Instrumental, Insumos y equipo	Nombre elemento	Imagen	Detalle	Cantidad	Costo unitario	Costo total x paciente	Vida util
1	Instrumental	Kit basico x 4 Unidades Bismark adultos		Utilizado en todos los servicios ya sea para valoración o realizar procedimientos	1	\$ 1	\$ 0,9	8
2	Equipo	Cavitron Bobcat pro con inserto Dentsply		Remueve placa calcificada, calculos dentales entre otros, ayuda a mejorar la higiene de los dientes	1	\$ 136,7	\$ 136,7	8
3	Equipo	Unidad odontologica Gospa con scaler		Equipo de alta tecnologia para la atencion del paciente y prestacion del servicio	1	\$ 455,6	\$ 455,6	8
4	Equipo	Compresor 1HP Dynair 2 pistones silencioso		equipo electrico que ayuda a la presion en la unidad y las piezas de odontologia	1	\$ 57,0	\$ 57,0	8
5	Equipo	Kit de piezas NSK piezas		la piezas son utilizadas por los profesionales o por la auxiliar para realizar el procedimiento odontologico	1	\$ 117,2	\$ 117,2	8
6	Insumo	Guante Latex M Gospa 100 Und		equipo de proteccion para prestar el servicio de manera seegura	2	\$ 238,0	\$ 476,0	N/A
7	Insumo	Eyectores Paquete x 100 Unidades Quirudent		insumo utilizado para la succion de fluidos bucales como saliva o sangre	1	\$ 220,0	\$ 220,0	N/A
8	Insumo	Seda Dental 400 MTS C.C. Sin Blister		utilizada para evidencias el buen procedimiento y eliminacion de calculos interdentes	1	\$ 45,0	\$ 45,0	N/A
9	Insumo	Cepillo Para Profilaxis x 144 Und Propy		Utilizado al finalizar el detartraje como refuerzo de la limpieza profunda	1	\$ 282,0	\$ 282,0	N/A
10	Insumo	Toalla en Z Ecologica 150 Hojas familia REF		Insumo desechable para la limpieza de fluidos	2	\$ 52,0	\$ 104,0	N/A
11	Equipo	Tapabocas Prolabs Termosellado Caja x 50und		Proteccion de profesional y/o auxiliar de odontologia contra cualquier riesgo	1	\$ 300,0	\$ 300,0	N/A
12	Equipo	Careta Visor +10 Repuestos cotisen		Proteccion de profesional y/o auxiliar de odontologia contra cualquier riesgo	1	\$ 129,0	\$ 129,0	N/A

Fuente: Elaboración propia

Diseño: Viveros, A & Flor, J. (2024)

**Tabla 4:** Instrumental, insumos y equipos odontológicos Obturación en resina 1-2-3 sup.

Instrumental, insumos y equipos odontológicos Obturación en resina 1-2-3 sup								
Item	Instrumental, Insumos y equipo	Nombre elemento	Imagen	Detalle	Cantidad	Costo unitario	Costo total x paciente	Vida util
1	Instrumental	Kit basico x 4 Unidades Bismark adultos		Utilizado en todos los servicios ya sea para valoración o realizar procedimientos	1	\$ 1	\$ 0,9	8
2	Equipo	Lampara de Fotocurado Blue fase N		herramienta utilizada para endurecer la resina compuesta, endurecer cementos dentales entre otros materiales	1	\$ 178,3	\$ 178,3	8
3	Equipo	Unidad odontologica Gospa con scaler		Equipo de alta tecnologia para la atencion del paciente y prestacion del servicio	1	\$ 455,6	\$ 455,6	8
4	Equipo	Compresor 1HP Dynair 2 pistones silencioso		equipo electrico que ayuda a la presion en la unidad y las piezas de odontologia	1	\$ 57,0	\$ 57,0	8
5	Equipo	Kit de piezas NSK piezas		la piezas son utilizadas por los profesionales o por la auxiliar para realizar el procedimiento odontologico	1	\$ 117,2	\$ 117,2	8
6	Insumo	Guante Latex M Gospa 100 Und		equipo de proteccion para prestar el servicio de manera seegura	2	\$ 238,0	\$ 476,0	N/A
7	Insumo	Eyectores Paquete x 100 Unidades Quirudent		insumo utilizado para la succion de fluidos bucales como saliva o sangre	1	\$ 220,0	\$ 220,0	N/A
8	Insumo	Seda Dental 400 MTS C.C. Sin Blister		utilizada para evidencias el buen procedimiento y eliminacion de calculos interdentales	1	\$ 45,0	\$ 45,0	N/A
9	Insumo	Adhesivo Single Bond x 3ml 3M+		Material odontologico que ayuda a unir materiales dentales como resina con la superficie del diente	0,1	\$ 2.333,0	\$ 233,3	N/A
10	Insumo	Desmineralizante Jeringa 10ml Proquident		Se utiliza para preparar la superficie dental y que haya una mejor adhesion de la resina compuesta	0,1	\$ 168,0	\$ 16,8	N/A
11	Insumo	Resina Brilliant Flow A2/B2 2.3g		material compuesto que ayuda a restaurar o mejorar la apariencia de un diente	0,1	\$ 1.183,3	\$ 118,3	N/A
12	Insumo	Resina Z250 Filtek Color A2 x 4g		material compuesto que ayuda a restaurar o mejorar la apariencia de un diente	0,3	\$ 800,0	\$ 2.400,0	N/A
13	Insumo	Algodon Liso Higiutex Paquete x 1.000Und		utilizado para secar la cavidad bucal o para controlar sangrado	2	\$ 25,0	\$ 2.400,0	N/A
14	Insumo	Papel de Articular Caja x 12 Cuadernillos 180Hojas		sirve para registrar la mordida del paciente	1	\$ 156,0	\$ 156,0	N/A
15	Insumo	Gasa Medispo x 200 Unidades Precortada		utilizado para secar la cavidad bucal o para controlar sangrado	1	\$ 19,0	\$ 19,0	N/A
16	Insumo	Aplicadores Natural Master tubo x 100Und		elemento utilizado para dispensar y aplicar de manera eficiente insumos como resina, adhesivo entre otros	1	\$ 100,0	\$ 100,0	N/A
17	Insumo	Piedra Arkanza FL-2 Llama Alargada		es Utilizada para pulir y eliminar imperfecciones de la superficie del diente	1	\$ 996,0	\$ 996,0	N/A
18	Insumo	Fresa Diatech Redonda Mediana		es Utilizada para pulir y eliminar imperfecciones de la superficie del diente	1	\$ 388,0	\$ 388,0	N/A
19	Insumo	Toalla en Z Ecologica 150 Hojas familia REF		Insumo desechable para la limpieza de fluidos	2	\$ 52,0	\$ 104,0	N/A
20	Equipo	Tapabocas Prolabs Termosellado Caja x 50und		Proteccion de profesional y/o auxiliar de odontologia contra cualquier riesgo	1	\$ 300,0	\$ 300,0	N/A
21	Equipo	Careta Visor +10 Repuestos cotisen		Proteccion de profesional y/o auxiliar de odontologia contra cualquier riesgo	1	\$ 129,0	\$ 129,0	N/A

Fuente: Elaboración propia

Diseño: Viveros, A & Flor, J. (2024)

**Tabla 5:** Instrumental, insumos y equipos odontológicos Exodoncia simple O. General.

Instrumental, insumos y equipos odontológicos Exodoncia simple O. General								
Item	Instrumental, Insumos y equipo	Nombre elemento	Imagen	Detalle	Cantidad	Costo unitario	Costo total x paciente	Vida util
1	Instrumental	Kit basico x 4 Unidades Bismark adultos		Utilizado en todos los servicios ya sea para valoracion o realizar procedimientos	1	\$ 1	\$ 0,9	8
2	Instrumental	Periostotomo/ Molt		instrumento quirurgico utilizado para separar la membrana que cubre el hueso	1	\$ 0,78	\$ 0,78	8
3	Equipo	Unidad odontologica Gospa con scaler		Equipo de alta tecnologia para la atencion del paciente y prestacion del servicio	1	\$ 455,6	\$ 455,6	8
4	Equipo	Compresor 1HP Dynair 2 pistones silencioso		equipo electrico que ayuda a la presion en la unidad y las piezas de odontologia	1	\$ 57,0	\$ 57,0	8
	Instrumental	Jeringa carpule economica		esta diseñada para contener el carpule que es el tubo de anestesia	1	\$ 1,26	\$ 1,26	8
	Instrumental	Forceps 150		es un instrumento de agarre ya sea para sujetar instrumentos o manipular dientes o tejidos durante procedimientos	1	\$ 1,69	\$ 1,69	8
5	Instrumental	Elevador recto delgado		elear y separar tejidos blandos del hueso	1	\$ 1,26	\$ 1,26	8
6	Insumo	Guante Latex M Gospa 100 Und		equipo de proteccion para prestar el servicio de manera seegura	2	\$ 238,0	\$ 476,0	N/A
7	Insumo	Eyectores Paquete x 100 Unidades Quirudent		insumo utilizado para la succion de fluidos bucales como saliva o sangre	1	\$ 220,0	\$ 220,0	N/A
	Insumo	Anestesia Newcaina 2% Caja x 50 Carpule		utilizada para disminuir o eliminar el dolor y la sencibilidad durante procedimientos dentales	2	\$ 830,0	\$ 1.660,0	N/A
8	Insumo	Aguja Carpule Corta Natural Master Caja x 100		dispositivo medico utilizado para administrar la anestesia local	1	\$ 290,0	\$ 290,0	N/A
15	Insumo	Gasa Medispo x 200 Unidades Precortada		utilizado para secar la cavidad bucal o para controlar sangrado	1	\$ 19,0	\$ 19,0	N/A
10	Insumo	Toalla en Z Ecologica 150 Hojas familia REF		Insumo desechable para la limpieza de fluidos	2	\$ 52,0	\$ 104,0	N/A
11	Equipo	Tapabocas Prolabs Termosellado Caja x 50und		Proteccion de profesional y/o auxiliar de odontologia contra cualquier riesgo	1	\$ 300,0	\$ 300,0	N/A
12	Equipo	Caretas Visor +10 Repuestos cotisen		Proteccion de profesional y/o auxiliar de odontologia contra cualquier riesgo	1	\$ 129,0	\$ 129,0	N/A

Fuente: Elaboración propia

Diseño: Viveros, A & Flor, J. (2024)

**Tabla 6:** Instrumental, insumos y equipos odontológicos Rehabilitación oral prótesis.

Instrumental, insumos y equipos odontológicos Exodoncia simple O. General								
Item	Instrumental, Insumos y equipo	Nombre elemento	Imagen	Detalle	Cantidad	Costo unitario	Costo total x paciente	Vida util
5	Equipo	Kit de piezas NSK piezas		la piezas son utilizadas por los profesionales o por la auxiliar para realizar el procedimiento odontologico	1	\$ 117,2	\$ 117,2	8
3	Equipo	Unidad odontologica Gospa con scaler		Equipo de alta tecnologia para la atencion del paciente y prestacion del servicio	1	\$ 455,6	\$ 455,6	8
4	Equipo	Compresor 1HP Dynair 2 pistones silencioso		equipo electrico que ayuda a la presion en la unidad y las piezas de odontologia	1	\$ 57,0	\$ 57,0	8
	Instrumental	Espatula para alginato		utilizado para mezclar el alginato y tomar la impresion	1	\$ 0,001	\$ 0,0667	8
5	Instrumental	Espatula para Yeso mango de madera		utilizado para mezclar el alginato y tomar la impresion	1	\$ 0,01	\$ 0,39	8
6	Instrumental	7a Espatula Cera		Instrumento utilizado para crear patrones de cera precisos y detallados	1	\$ 0,0	\$ 0,27	N/A
7	Instrumental	Cubetas Metalica Tipo Coe Kit x 6 Adulto		son los moldes para la toma de la impresion dental	1	\$ 0,01	\$ 0,62	N/A
	Insumo	Alginato Kromalgin x 453 gr		Material utilizado para la toma de impresiones para crear moldes precisos de la boca	14	\$ 44,0	\$ 616,0	N/A
8	Insumo	Yeso tipo III whip mix 453gr		utilizado para realizar los moldes de los maxilares de los pacientes	30	\$ 26,5	\$ 794,7	N/A
15	Insumo	Cera Base AFR x 18 Und Caja		material utilizado para evaluacion de mordidas, crear protesis dentales y restauraciones	0,5	\$ 311,0	\$ 156	N/A
10	Insumo	Alcohol Industrial 1000ml		es utilizado para encender los mecheros y moldear los rodetes de las protesis para que encajen lo mas preciso posible en el paciente	10	\$ 15,0	\$ 150,0	N/A
11	Instrumental	Pimpollo en Carburo LLama 241028		este instrumento es tulizado para el pulido de las protesis	1	\$ 3.000,0	\$ 3.000,0	N/A

Fuente: Elaboración propia

Diseño: Viveros, A & Flor, J. (2024)

**Tabla 7:** Instrumental, insumos y equipos odontológicos Pulpectomía en diente permanente.

Instrumental, insumos y equipos odontológicos Pulpectomía en diente permanente								
Item	Instrumental, Insumos y equipo	Nombre elemento	Imagen	Detalle	Cantidad	Costo unitario	Costo total x paciente	Vida util
1	Instrumental	Kit basico x 4 Unidades Bismark adultos		Utilizado en todos los servicios ya sea para valoración o realizar procedimientos	1	\$ 0,02	\$ 1,76	8
2	Instrumental	Dentimetro metalico		es un instrumento de medicion utilizado para determinar longitudes y grosores	1	\$ 0,78	\$ 0,78	8
	Insumo	Anestesia Newcaina 2% Caja x 50 Carpule		utilizada para disminuir o eliminar el dolor y la sensibilidad durante procedimientos dentales	2	\$ 830,0	\$ 1.660,0	N/A
	Instrumental	Jeringa carpule economica		esta diseñada para contener el carpule que es el tubo de anestesia	1	\$ 0,02	\$ 1,89	8
18	Insumo	Fresa Diatech Redonda Mediana		es Utilizada para pulir y eliminar imperfecciones de la superficie del diente	1	\$ 388,0	\$ 388,0	N/A
5	Equipo	Kit de piezas NSK piezas		la piezas son utilizadas por los profesionales o por la auxiliar para realizar el procedimiento odontologico	1	\$ 2,6	\$ 234,4	8
5	Instrumental	Hipoclorito de sodio Zoniden 120ml		es muy utilizado para desinfectar y esterilizar ya sean los equipos o las superficies	1	\$ 52,00	\$ 52,00	N/A
6	Insumo	Guante Latex M Gospa 100 Und		equipo de proteccion para prestar el servicio de manera seegura	2	\$ 238,0	\$ 476,0	N/A
13	Insumo	Algodon Liso Higiex Paquete x 1.000und		utilizado para secar la cavidad bucal o para controlar sangrado	2	\$ 25,0	\$ 50,0	N/A
15	Insumo	Gasa Medispo x 200 Unidades Precortada		utilizado para secar la cavidad bucal o para controlar sangrado	1	\$ 19,0	\$ 19,0	N/A
10	Insumo	Eugenol 15ML USP Gotero Proquident		compuesto quimico utilizado como desensibilizante o para disminuir inflamacion de la pulpa	1	\$ 547,0	\$ 547,0	N/A
11	Insumo	Oxido de Zinc x 10g Proquident		utilizado para sellar conductos radiculares o tambien es utilizado para sellado de cavidades	1	\$ 220,0	\$ 220,0	N/A

Fuente: Elaboración propia

Diseño: Viveros, A & Flor, J. (2024)

## 10.8 Personal requerido

**Tabla 8:** *Personal en salud y administrativo requerido.*

<b>PERSONAL</b>	<b>DETALLE</b>
<b>Odontólogo general</b>	<p>Un odontólogo general es el profesional de la salud encargado de la prevención, diagnóstico y tratamiento de enfermedades y condiciones que afectan la cavidad bucal, incluyendo los dientes, encías y otras estructuras asociadas. Aquí te detallo algunas de sus principales funciones:</p> <ol style="list-style-type: none"><li data-bbox="415 684 1430 982">1. <b>Prevención y Educación:</b>  Realizar limpiezas dentales (profilaxis) para eliminar el sarro y la placa dental.  Aplicar selladores y flúor para prevenir caries.  Educar a los pacientes sobre la higiene oral adecuada y la importancia de mantener una dieta saludable.</li><li data-bbox="415 1096 1430 1268">2. <b>Diagnóstico:</b>  Evaluar la salud bucal mediante exámenes físicos y radiografías.  Diagnosticar enfermedades como caries, gingivitis, periodontitis, entre otras.</li><li data-bbox="415 1381 1430 1621">3. <b>Tratamiento de Enfermedades:</b>  Restaurar dientes dañados mediante empastes, coronas y puentes.  Realizar tratamientos de conducto (endodoncia) en dientes que lo requieran.  Extraer dientes cuando sea necesario.</li><li data-bbox="415 1734 1430 1831">4. <b>Cuidado Estético:</b>  Realizar blanqueamientos dentales y otras intervenciones estéticas.</li></ol>

	<p>Colocar carillas y otros tipos de restauraciones que mejoren la apariencia de los dientes.</p> <p>5. Referencias a Especialistas:</p> <p>Derivar a los pacientes a especialistas cuando el tratamiento requerido excede el ámbito de la odontología general, como en casos de ortodoncia, cirugía maxilofacial, o periodoncia avanzada.</p> <p>6. Emergencias Dentales:</p> <p>Atender y manejar situaciones de emergencia, como traumatismos dentales, infecciones agudas o dolores severos.</p> <p>7. Seguimiento y Mantenimiento:</p> <p>Programar visitas regulares para chequeos y mantenimiento de la salud oral del paciente.</p> <p>Realizar ajustes en tratamientos en curso como coronas, prótesis y otros dispositivos.</p> <p>El odontólogo general juega un papel fundamental en el cuidado integral de la salud oral, siendo el primer punto de contacto para la mayoría de las personas y gestionando tanto el tratamiento como la prevención de enfermedades bucales.</p>
<p><b>Auxiliar en Odontología y Auxiliar administrativa</b></p>	<p>Un auxiliar de odontología es un profesional que brinda apoyo al dentista y al equipo odontológico en diversas tareas, asegurando que el consultorio funcione de manera eficiente y que los pacientes reciban un tratamiento adecuado. A continuación, se detallan algunas de las principales funciones de un auxiliar de odontología:</p>

1. Preparación del Consultorio: Preparar y organizar los instrumentos, equipos y materiales necesarios antes de cada procedimiento. Asegurarse de que el consultorio esté limpio y esterilizado, cumpliendo con las normativas de higiene y desinfección.

2. Asistencia al Odontólogo: Asistir al dentista durante los procedimientos, pasando los instrumentos y succionando la saliva del paciente.

Mantener la visibilidad en el área de trabajo utilizando espejos y otros dispositivos.

Atención al Paciente: Recibir a los pacientes, ayudarlos a acomodarse en el sillón dental y explicarles el procedimiento a seguir. Brindar instrucciones sobre cuidados postoperatorios y mantenimiento de la higiene oral.

3. Gestión de Instrumental y Materiales: Esterilizar y desinfectar los instrumentos después de cada uso. Gestionar el inventario de materiales y equipos, asegurando que haya suficiente suministro y realizando pedidos cuando sea necesario.

4. Tareas Administrativas: Programar citas, gestionar el calendario del odontólogo y confirmar las citas con los pacientes. Llevar el registro de los historiales médicos y tratamientos de los pacientes. Gestionar pagos, facturación y seguros de salud.

5. Educación del Paciente: Explicar a los pacientes las técnicas adecuadas de cepillado y uso del hilo dental. Informar sobre la importancia de las visitas regulares al dentista y de mantener una dieta saludable para la salud bucal.

	<p>6. Apoyo en Radiografías: Ayudar en la toma de radiografías dentales, asegurándose de que el paciente esté posicionado correctamente y que las imágenes se capturen adecuadamente. Procesar y archivar las radiografías para su revisión por el odontólogo.</p> <p>7. Manejo de Emergencias: Estar preparado para asistir en situaciones de emergencia, como reacciones alérgicas o desmayos, y conocer los protocolos básicos de primeros auxilios.</p> <p>8. Comunicación: Servir como enlace entre el paciente y el odontólogo, transmitiendo las inquietudes y preguntas de los pacientes. Explicar de manera clara las instrucciones que el dentista le da al paciente. El auxiliar de odontología es una parte esencial del equipo dental, proporcionando apoyo crucial en la atención al paciente y en la gestión del consultorio.</p>
--	--

Fuente: Elaboración propia

Diseño: Viveros, A & Flor, J. (2024)

## 11. ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y LEGAL

### 11.1 Imagen corporativa

Consultorio Odontológico Full Dental S.A.S.

**Imagen 1:** *Imagen corporativa.*



Fuente: Elaboración propia

Diseño: Viveros, A & Flor, J. (2024)

### 11.2 Colores corporativos

Azul: El color azul está asociado con la calma y la serenidad, lo que es importante en un entorno donde los pacientes pueden experimentar ansiedad o nerviosismo, como en un consultorio odontológico.

Blanco: El color blanco se asocia con higiene y limpieza, valores fundamentales en cualquier práctica médica y odontológica.

### 11.3 Estructura organizacional

#### Misión

Nuestra misión es proporcionar atención odontológica integral y personalizada, comprometidos con la salud bucal y el bienestar de nuestros pacientes. A través de un equipo de profesionales capacitados y el uso de tecnología de vanguardia, buscamos ofrecer tratamientos

de la más alta calidad en un entorno cómodo y seguro. Nos dedicamos a promover la prevención, el cuidado y la educación en salud bucal, garantizando una experiencia excepcional que contribuya a la satisfacción y confianza de nuestros pacientes.

### **Visión**

Ser reconocidos como uno de los consultorios más importantes de la ciudad de Popayán, destacándonos por nuestra excelencia en la atención al paciente, innovación en tratamientos dentales y compromiso con la salud bucal. Aspiramos a crear un entorno donde la prevención y el cuidado dental de calidad sean accesibles para todos, contribuyendo al bienestar general y al desarrollo de sonrisas saludables y confiadas. Buscamos ser un referente en la integración de tecnología avanzada y prácticas éticas, promoviendo la educación en salud dental y estableciendo relaciones duraderas con nuestros pacientes

### **Valores corporativos**

**Calidad:** Compromiso con la excelencia en todos los aspectos de la atención odontológica, asegurando que los tratamientos y servicios cumplan con los más altos estándares.

**Confianza:** Construir relaciones basadas en la confianza mutua, siendo transparentes y honestos con los pacientes sobre los diagnósticos, tratamientos y costos.

**Empatía:** Mostrar comprensión y respeto hacia las necesidades y preocupaciones de los pacientes, brindando un trato humano y compasivo en todo momento.

**Innovación:** Incorporar las últimas tecnologías y técnicas en odontología para ofrecer tratamientos avanzados y eficientes, mejorando continuamente nuestros servicios.

**Profesionalismo:** Mantener un alto nivel de competencia, capacitación continua y comportamiento ético, ofreciendo un servicio que refleje nuestro compromiso con la excelencia.

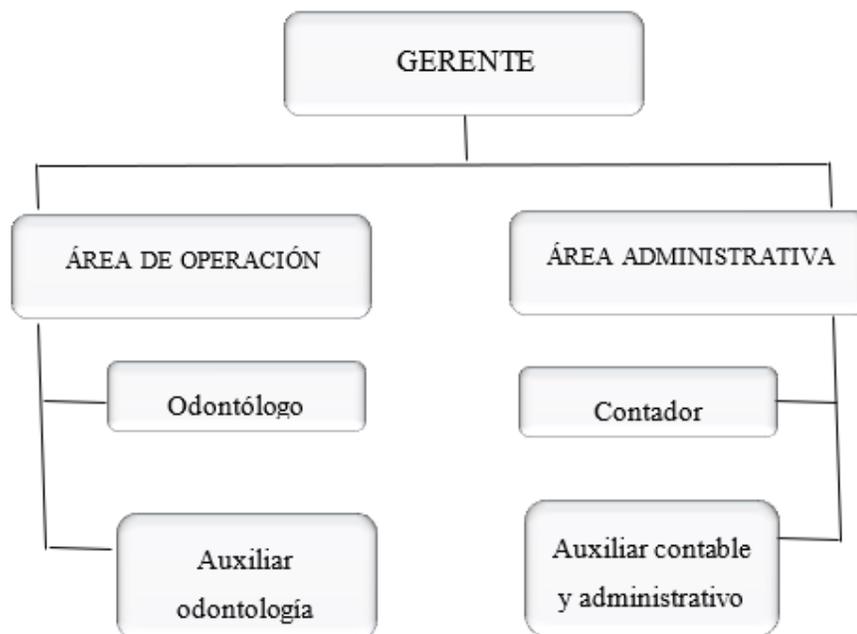
**Seguridad:** Garantizar un entorno seguro y estéril para nuestros pacientes y personal, siguiendo estrictos protocolos de higiene y bioseguridad.

**Accesibilidad:** Hacer que nuestros servicios sean accesibles para una amplia gama de pacientes, proporcionando opciones de tratamiento adaptadas a sus necesidades y recursos.

Trabajo en equipo: Fomentar un ambiente colaborativo donde el personal trabaja unido para proporcionar la mejor atención posible, apoyándose mutuamente para alcanzar objetivos comunes.

#### 11.4 Organigrama

**Figura 5:** *Organigrama.*



Fuente: Elaboración propia

Diseño: Viveros, A & Flor, J. (2024)

### 11.5 Descripción de cargos

**Tabla 9:** Descripción de funciones gerente del proyecto.

DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES DE COLABORADORES	
<b>DENOMINACIÓN DEL EMPLEO:</b> GERENTE	
<b>JEFE INMEDIATO:</b>	
<b>ÁREA</b>	Administrativa
<b>PERFIL REQUERIDO:</b> En este caso el responsable de la gerencia compete a un profesional administrador – inversionista del proyecto con conocimientos en el área de la salud bucal.	
<b>DESCRIPCION DEL CARGO</b>	
<p>El gerente del proyecto se encarga de la administración y gestión eficiente del consultorio, asegurando que todas las operaciones diarias se realicen sin contratiempos. Debe poseer habilidades en liderazgo, gestión de personal, y administración financiera. Entre sus responsabilidades están la supervisión de citas, manejo de inventarios de suministros dentales, supervisión del equipo administrativo, y garantizar un excelente servicio al paciente. También debe ser capaz de implementar políticas de salud y seguridad, manejar presupuestos, y fomentar un ambiente de trabajo positivo para todo el equipo dental.</p>	
<b>FUNCIONES</b>	

- ✓ **Gestión Administrativa:** Supervisar el día a día del consultorio, asegurando que todas las operaciones se realicen sin problemas, manejar el inventario de suministros odontológicos, asegurando que haya suficientes materiales y herramientas disponibles, coordinar la agenda de citas de los odontólogos y el personal, optimizando el uso del tiempo y recursos.
- ✓ **Gestión financiera:** Administrar el presupuesto del consultorio, incluyendo ingresos, gastos y previsión financiera; supervisar la facturación, cobros y pagos, asegurando la correcta gestión de los ingresos, asimismo, Negociar con proveedores para obtener los mejores precios en materiales y servicios.
- ✓ **Liderazgo y gestión del personal:** Reclutar, entrenar y supervisar al personal administrativo y de apoyo, establecer objetivos claros para el equipo y realizar evaluaciones de desempeño y fomentar un ambiente de trabajo positivo y asegurar la satisfacción del personal.
- ✓ **Cumplimiento normativo:** Asegurar que el consultorio cumpla con todas las normativas de salud, seguridad e higiene; mantener actualizada la documentación requerida para el cumplimiento de regulaciones legales y éticas e implementar políticas y procedimientos que aseguren la calidad del servicio y la seguridad del paciente.
- ✓ **Atención al cliente:** Asegurar que los pacientes reciban un servicio excelente desde la recepción hasta la finalización de su tratamiento y resolver quejas o problemas de los pacientes de manera eficiente y profesional.
- ✓ **Crecimiento del proyecto:** Identificar oportunidades de expansión o mejoras en los servicios ofrecidos; desarrollar y ejecutar estrategias de marketing para atraer y retener pacientes.

Fuente: Elaboración propia

**Tabla 10:** Descripción de funciones del odontólogo

<b>DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES DE COLABORADORES</b>	
<b>DENOMINACIÓN DEL EMPLEO: ODONTÓLGO</b>	
<b>JEFE INMEDIATO:</b>	GERENTE
<b>ÁREA</b>	Operativa
<p><b>PERFIL REQUERIDO:</b> Odontólogo titulado con certificaciones adicionales en endodoncia, periodoncia, entre otras; experiencia previa trabajando en un entorno clínico o consultorio odontológico; dominio de técnicas odontológicas modernas y prácticas de higiene dental.</p>	
<b>DESCRIPCION DEL CARGO</b>	
<p>EL odontólogo en el consultorio es responsable de diagnosticar y tratar problemas dentales, brindando atención integral a los pacientes. Realiza exámenes, tratamientos preventivos, restauraciones, extracciones y otros procedimientos para mantener la salud bucal. Además, el odontólogo educa a los pacientes sobre higiene oral y colabora con otros profesionales para garantizar un cuidado dental de calidad. Debe mantener un enfoque ético, preciso y empático, asegurando la comodidad y satisfacción de los pacientes en cada visita.</p>	
<b>FUNCIONES</b>	

- ✓ **Diagnóstico y evaluación:** Realizar exámenes dentales completos, incluyendo la revisión de antecedentes médicos y odontológicos; interpretar radiografías y otros estudios diagnósticos para identificar problemas bucales y diagnosticar enfermedades y condiciones dentales, como caries, enfermedades de las encías, maloclusión, etc.
- ✓ **Tratamiento odontológico:** Realizar limpiezas dentales, extracciones, empastes, endodoncias, prótesis dentales, tratamientos de conductos y otros tratamientos necesarios, de igual manera, diseñar y ejecutar planes de tratamiento personalizados para cada paciente y administrar anestesia local y sedación cuando sea necesario para garantizar que los procedimientos sean indoloros.
- ✓ **Educación al paciente:** Educar a los pacientes sobre la importancia de la higiene bucal y las mejores prácticas para mantener una buena salud dental, también, proporcionar instrucciones postoperatorias para asegurar una correcta recuperación después de procedimientos.
- ✓ **Mantenimiento y control de calidad:** Asegurar que todos los equipos y herramientas odontológicas estén debidamente esterilizados y en buen estado de funcionamiento y mantener un entorno de trabajo limpio y seguro, cumpliendo con las normativas de salud y seguridad.
- ✓ **Colaboración y coordinación:** Trabajar en equipo con higienistas dentales, asistentes y otros profesionales del consultorio para ofrecer un servicio integral al paciente.
- ✓ **Documentación y registro:** Mantener registros precisos y detallados de las evaluaciones, tratamientos y seguimiento de los pacientes y gestionar la documentación necesaria para cumplir con los requisitos legales y de seguros.

Fuente: Elaboración propia

**Tabla 11:** Descripción de funciones auxiliar de odontología

<b>DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES DE COLABORADORES</b>	
<b>DENOMINACIÓN DEL EMPLEO: AUXILIAR ODONTOLOGÍA</b>	
<b>JEFE INMEDIATO:</b>	ODONTÓLOGO
<b>ÁREA</b>	Operativa

**PERFIL REQUERIDO:** Auxiliar en Odontología o Técnico en Higiene Dental, expedido por una institución reconocida con conocimientos básicos en anatomía dental, procedimientos odontológicos y técnicas de esterilización. Preferiblemente experiencia previa en un consultorio dental, clínica u hospital, aunque los recién graduados también pueden ser considerados.

### DESCRIPCION DEL CARGO

El auxiliar en odontología apoya al odontólogo en la preparación y ejecución de procedimientos dentales, asegurando un flujo eficiente en el consultorio. Sus responsabilidades incluyen la preparación de instrumentos, la esterilización de equipos, la asistencia directa durante tratamientos, y la atención al paciente antes y después de los procedimientos. Además, gestionan citas, mantienen expedientes, y educan a los pacientes sobre higiene bucal. Su labor es crucial para mantener un entorno seguro, organizado y orientado al paciente.

### FUNCIONES

- ✓ **Asistencia directa al odontólogo:** Preparar y organizar el instrumental y los materiales necesarios para los procedimientos dentales; asistir al odontólogo durante los procedimientos, proporcionando los instrumentos adecuados en el momento oportuno y mantener una succión adecuada durante los procedimientos para asegurar la visibilidad del área tratada.
- ✓ **Preparación y cuidado del paciente:** Recibir y preparar a los pacientes para el tratamiento, asegurándose de que estén cómodos y listos para la intervención, explicar a los pacientes los procedimientos básicos y responder preguntas para reducir la ansiedad y asistir en la toma de impresiones dentales y radiografías bajo la supervisión del odontólogo.
- ✓ **Gestión del consultorio:** Manejar y organizar las citas de los pacientes, asegurando un flujo eficiente en el consultorio, actualizar y mantener los expedientes de los pacientes, asegurando que toda la información esté completa y correcta.
- ✓ **Esterilización y mantenimiento de equipos:** Desinfectar y esterilizar el instrumental y las áreas de trabajo después de cada paciente, siguiendo estrictamente los protocolos de seguridad, realizar el mantenimiento y la limpieza de los equipos odontológicos, asegurando que estén en buen estado de funcionamiento, así como supervisar y mantener el inventario de materiales y suministros, reponiéndolos cuando sea necesario.

- ✓ **Atención al paciente post-procedimiento:** Proporcionar instrucciones postoperatorias a los pacientes, incluyendo cuidados después de extracciones o cirugías y asegurarse de que los pacientes se sientan bien y no experimenten complicaciones antes de dejarlos salir del consultorio.
- ✓ **Cumplimiento normativo:** Mantenerse actualizado sobre las mejores prácticas y cambios en las normativas relacionadas con la odontología.

Fuente: Elaboración propia

**Tabla 12:** Descripción de funciones contador público.

<b>DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES DE COLABORADORES</b>	
<b>DENOMINACIÓN DEL EMPLEO:</b> CONTADOR PÚBLICO	
<b>JEFE INMEDIATO:</b>	GERENTE
<b>ÁREA</b>	Administrativa
<b>PERFIL REQUERIDO:</b> CONTADOR PÚBLICO	
<b>DESCRIPCION DEL CARGO</b>	
<p>El contador público en el consultorio odontológico es responsable de la gestión financiera y contable del consultorio. Sus funciones incluyen la preparación y análisis de estados financieros, control de ingresos y gastos, manejo de presupuestos, y cumplimiento de obligaciones fiscales. u trabajo es esencial para asegurar la estabilidad financiera y el cumplimiento normativo de la clínica.</p>	

<b>FUNCIONES</b>	
✓	<b>Gestión contable y financiera:</b> Registro y seguimiento de las transacciones financieras del consultorio, asegurando que todos los ingresos y gastos estén correctamente contabilizados, preparación de estados financieros, como balances, estados de resultados y flujos de efectivo, para evaluar la situación financiera del consultorio, elaboración de presupuestos anuales y seguimiento del cumplimiento de los mismos, ajustando según las necesidades del consultorio.
✓	<b>Cumplimiento fiscal:</b> Cálculo y pago de impuestos locales y nacionales, asegurando el cumplimiento de todas las obligaciones fiscales del consultorio, preparación y presentación de declaraciones tributarias y otros reportes fiscales exigidos por las autoridades competentes.
✓	<b>Control y auditoría interna:</b> Implementación de controles internos para prevenir fraudes, errores contables y garantizar la integridad de la información financiera y realización de auditorías internas periódicas para verificar la exactitud de los registros contables y la adherencia a los procedimientos establecidos.
✓	<b>Gestión de nómina:</b> Cálculo y procesamiento de la nómina del personal, incluyendo el pago de salarios, obligaciones laborales, beneficios, y deducciones fiscales.
✓	<b>Asesoramiento financiero:</b> Asesorar al propietario o gerencia del consultorio sobre la situación financiera y sugerir mejoras en la gestión económica.
✓	<b>Documentación y reportes:</b> Mantenimiento de registros contables organizados y accesibles, facilitando auditorías y revisiones externas y la elaboración de reportes financieros periódicos para informar a la gerencia sobre el desempeño económico del consultorio.

Fuente: Elaboración propia

**Tabla 13:** *Descripción de funciones Auxiliar Contable y administrativo.*

<b>DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES DE COLABORADORES</b>	
<b>DENOMINACIÓN DEL EMPLEO:</b> Auxiliar contable y administrativo	
<b>JEFE INMEDIATO:</b>	GERENTE
<b>ÁREA</b>	Administrativa

<b>PERFIL REQUERIDO:</b> Técnico en contabilidad y finanzas o afines
<b>DESCRIPCION DEL CARGO</b>
El auxiliar contable y administrativo en el consultorio es responsable de gestionar las tareas contables y administrativas esenciales para el funcionamiento del consultorio. Esto incluye registrar transacciones financieras, manejar la facturación y pagos, mantener archivos organizados, atención a los clientes, entre otras. También se encarga de coordinar la correspondencia, preparar informes financieros básicos y apoyar en la administración general del consultorio para asegurar una operación fluida y eficiente.
<b>FUNCIONES</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ <b>Recepción y atención al paciente:</b> Atender a los pacientes que llegan al consultorio, realizando su registro y verificando información personal y de seguros; coordinar citas y agendar consultas, asegurando un flujo eficiente de pacientes y una correcta programación de los odontólogos y, responder llamadas telefónicas y correos electrónicos, proporcionando información sobre servicios, horarios y procedimientos.</li> <li>✓ <b>Gestión de facturación y cobranza:</b> Emitir y gestionar facturas por los servicios prestados, asegurando su precisión y correcta aplicación de tarifas, además, procesar pagos y realizar conciliaciones con los ingresos diarios, manteniendo un registro detallado de transacciones.</li> <li>✓ <b>Soporte administrativo:</b> Preparar y enviar reportes financieros básicos y administrativos a la gerencia, incluyendo resúmenes de ingresos y gastos; deberá realizar tareas generales de oficina, como la gestión del correo, el mantenimiento de equipos de oficina y la coordinación de reuniones.</li> <li>✓ <b>Manejo de documentación:</b> Mantener y actualizar archivos de pacientes y registros médicos, asegurando la confidencialidad y precisión de la información y, Organizar y archivar documentos administrativos y contables, como recibos, comprobantes de pago y reportes financieros.</li> </ul>

Fuente: Elaboración propia

## 11.6 Gastos administrativos

**Tabla 14:** *Relación de gastos administrativos para iniciar operación*

GASTOS ADMINISTRATIVOS				
Ítem	Gastos Administrativos	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
1	ARRENDAMIENTO	Mes	\$1.325.000	\$1.325.000
2	SILLAS OSLO	2	\$268.900	\$537.800
3	SOFÁ WALD	1	\$700.000	\$700.000
4	SILLA ERGONÓMIC	2	\$150.000	\$300.000
5	COMPUTADORES	2	\$1.800.000	\$3.600.000
6	CELULAR XIAOMI	1	\$1.080.000	\$1.080.000
7	IMPRESORA	1	\$1.250.780	\$1.250.780
8	TELEVISOR	1	\$950.000	\$950.000
9	ESCRITORIO IBARE	1	\$300.000	\$300.000
10	MUEBLE RECEPCIÓN	1	\$2.970.000	\$2.970.000
11	MUEBLE ALMACEN	1	\$1.850.000	\$1.850.000
12	SOFTWARE CONTAB	1	\$1.954.915	\$1.954.915
13	SOFTWARE CLÍNICO	1	\$367.200	\$367.200
14	PAPELERÍA		\$115.667	\$115.667
15	AGUA	Mes	\$83.700	\$83.700
16	ENERGIA	Mes	\$75.316	\$75.316
17	INTERNET	Mes	\$100.000	\$100.000
18	EXTINTOR	1	\$71.000	\$71.000
<b>TOTAL</b>			<b>\$15.412.478</b>	<b>\$17.631.378</b>

Fuente: Elaboración propia

Diseño: Viveros, A & Sánchez, J. (2024)

## **11.7 Tipo de sociedad**

### **SAS**

Para este proyecto se recomienda una Sociedad por Acciones Simplificada (SAS) por diferentes razones:

Los socios del proyecto solo responden por el monto de sus aportes, protegiendo su patrimonio personal. Esto es crucial en caso de deudas o demandas.

La SAS ofrece flexibilidad en la estructuración del gobierno corporativo. Los socios pueden adaptar los estatutos a las necesidades específicas del negocio.

En este tipo de sociedad, es sencillo incorporar nuevos socios o inversores, lo que facilita la expansión del consultorio odontológico.

Al ser una entidad jurídica con estructura empresarial, una Sociedad por Acciones Simplificada puede acceder más fácilmente a financiamiento bancario o inversión externa.

Operar como una SAS puede mejorar la percepción del consultorio odontológico frente a clientes, proveedores y entidades financieras, ya que refleja una estructura empresarial formal y seria.

## 12. ESTUDIO FINANCIERO

### 12.1 Inversiones en el proyecto

#### 12.1.1 Inversiones fijas

**Figura 6: Inversiones fijas materia prima directa e indirecta**

 <b>CONSULTORIO ODONTOLOGICO FULL DENTAL</b> NIT 901000123-1 RELACION DE COMPRAS MATERIA PRIMA INDIRECTA ENERO - DICIEMBRE 2024					 <b>PROGRESS</b> ACCOUNTING				
Código	Producto	Unidades	Valor Unitario	Saldo valor	Código	Producto	Unds	Valor Unitario	Saldo valor
77071847500	Aceite Lubrispray x 210cc Mayordent	2.520	\$ 105	\$ 264.000	77011268005	Anestesia Newcaina 2% Caja x 50 Carpule	1800	\$ 830	\$ 1.494.000
77051371100	Agua Oxigenada OSA x 120ml	4.320	\$ 20	\$ 86.400	60428	Limas M-Access Flexofile 15/40 en 31mm (6Und)	144	\$ 3.833	\$ 552.000
10020	Aguja Carpule Corta Natural Master Caja x 100	1.200	\$ 290	\$ 348.000	60389	Limas M-Access K-file # 45-80 en 21mm (6Und)	144	\$ 3.833	\$ 552.000
10090	Aguja Carpule Larga Natural Master Caja x 100	1.200	\$ 290	\$ 348.000	60043	Limas K-file # 06 en 25 mm Maillefer	72	\$ 8.300	\$ 597.600
80337125602	Alginato Kromalgin x 453 gr	16.308	\$ 44	\$ 712.800	40227	Ionosit Jeringa Compomero 0,33g	396	\$ 576	\$ 228.000
78982298110	Banda Matriz Delgada Microdont 300cm	3.600	\$ 37	\$ 132.000	60154	Mamifjar Eufar x 7ml	168	\$ 1.029	\$ 172.800
78982298103	Banda Matriz Ancha Microdont 300cm	3.600	\$ 67	\$ 242.400	77011268008	Anestesia Odontocaina 3% Caja x 50/Vidrio	1200	\$ 960	\$ 1.152.000
77023142103	Oxido de Zinc x 10g Proquident	360	\$ 220	\$ 79.200	40306	Papel de Articular Caja x 12 Cuadernillos 180Hojas	2160	\$ 156	\$ 336.000
10070	Cepillo Para Profilaxis x 144 Und Prophy	3.456	\$ 282	\$ 974.400	80017	Pasta Profilactica Proffluor Frutos Rojas x 50g	600	\$ 140	\$ 84.000
30031	Cera Base AFR x 18 Und Caja	432	\$ 622	\$ 268.800	40231	Pasta Zinquenolico Kellipast Grande 200Gr	2400	\$ 314	\$ 753.600
77050280000	Enjuague Clorhexol x 180 ml	6.480	\$ 128	\$ 828.000	36108	Piedra blanca cilindrica	36	\$ 900	\$ 32.400
80080	Detartral x 60 cc	2.160	\$ 360	\$ 777.600	40064	Piedra Arkansa Afilar Cureta	24	\$ 24.700	\$ 592.800
60023	Dycal Ivory Shade Dentsply 13g	156	\$ 3.385	\$ 528.000	30107	Pimpallo en Carbuo Llama 241028	24	\$ 15.000	\$ 360.000
40881	Eugenol 15ML USP Gatera Proquident	180	\$ 547	\$ 98.400	7072703609	Guante Nitrilo Negro Protexion Talla S 100Und	2400	\$ 280	\$ 672.000
40315	Piedra Arkansa RD-1 Redonda	24	\$ 3.000	\$ 72.000	7023142404	Detergente Multienzimatico Proquizyme 3.800ml	91200	\$ 27	\$ 2.448.000
40313	Piedra Arkansa CN-1 Conica	24	\$ 3.000	\$ 72.000	7023142403	Glutacides 3.800ml Liman Proquident	45600	\$ 9	\$ 432.000
60113	Fresa Peeso # 2 Unidad	24	\$ 12.800	\$ 307.200	20462	Eyectores Paquete x 100 Unidades Quirudent	3600	\$ 220	\$ 792.000
25886	Ionomero Fuji GC lining LC 9g	108	\$ 18.889	\$ 2.040.000	2246	Tapabocas Prolabs Termosellada Caja x 50Und	1800	\$ 300	\$ 540.000
100101	Gasas Medispa x 200 Unidades Precortada	12000	\$ 19	\$ 228.000	2489	Guante Latex M Gospa 100 Und	2400	\$ 238	\$ 571.200
40010	Gelotamp x 50 Roeko	600	\$ 2.960	\$ 1.776.000	8350104ML	Feso Diatech Flat end Cilinder Operatoria	24	\$ 19.400	\$ 465.600
60279	Conos Gutapercha Maillefer # 20 Tubo 20Und	240	\$ 300	\$ 72.000	60109	Endo Z Maillefer	12	\$ 66.500	\$ 798.000
60280	Conos Gutapercha Maillefer # 25 Tubo 20Und	240	\$ 300	\$ 72.000	77023142300	Desmineralizante Jeringa 10ml Proquident	240	\$ 1.680	\$ 403.200
¿J003A022G	Conos Gutapercha Maillefer 45/80 120Und (Kit)	1440	\$ 329	\$ 474.000	30054	Cuñas de Madera x 50	600	\$ 584	\$ 350.400
60153	Hemofar Eufar x 7ml	168	\$ 1.286	\$ 216.000	10279	Cinta Autoclave Natural Master 50mts	600	\$ 368	\$ 220.800
60932	Hemodent Prodant x 7ml	168	\$ 1.171	\$ 196.800	406678	Careta Visor +10 Repuestos cotisen	480	\$ 2.580	\$ 1.238.400
77023142102	Hidroxido De Calcio x 70g Proquident	84	\$ 686	\$ 57.600	77011268508	Bolsa Esterilizar Mediana 13.5 x 28 200Und Newmek	2400	\$ 332	\$ 796.800
H290185983	Sealopex de Kerr 30gr	360	\$ 4.833	\$ 1.740.000	10508	Bolsa Esterilizar Limas 5.7 x 10 Protek 200Und	2400	\$ 100	\$ 238.800
10006	Hoja Para Bisturi # 15 caja x 100 Incolmedica	2400	\$ 348	\$ 835.200	111153+	Bolsa Esterilizar Basico 9 x 26 Selecto Dent 200Und	2400	\$ 166	\$ 398.400

Código	Producto	unds	Valor Unitario	Saldo valor
10122	Baberos Paquete x 12 Unidades Clay	432	\$ 417	\$ 180.000
40183	Aplicadores Natural Master tubo x 100Und	2400	\$ 100	\$ 240.000
77045880004	Anestesia Roxicaina Spray 80ml	960	\$ 1.200	\$ 1.152.000
77022081005	Algodon Liso Higietex Paquete x 1.000Und	12000	\$ 25	\$ 302.400
90046	Alcohol Industrial 1000ml	12000	\$ 15	\$ 177.600
77023142406	Agua Desionizada 3800ml Proquident	136800	\$ 4	\$ 561.600
77023143140	Seda Dental 400 MTS C.C. Sin Blister	4800	\$ 45	\$ 214.800
491105128	Radiografia Kodak Periapical E-Speed Caja x 150Und	1800	\$ 2.333	\$ 4.200.000
40338	Piedra Arkansa Fl-2 Llama Alargada	24	\$ 4.980	\$ 119.520
40313	Piedra Arkansa CN-1 Conica	24	\$ 4.980	\$ 119.520
60427	Limas M-Access K-file 45/80 en 25mm (6Und)	72	\$ 6.433	\$ 463.200
60425	Limas M-Access K-file 45/80 en 21mm (6Und)	72	\$ 6.433	\$ 463.200
60410	Limas M-Access K-file # 10 en 25mm (6Und)	72	\$ 6.433	\$ 463.200
60409	Limas M-Access K-file # 08 en 25mm (6Und)	72	\$ 6.433	\$ 463.200
60137	Limas M-Access K-file # 06 en 25mm (6Und)	72	\$ 6.433	\$ 463.200
60428	Limas M-Access Flexofile 15/40 en 31mm (6Und)	72	\$ 6.433	\$ 463.200
60426	Limas M-Access Flexofile 15/40 en 25mm (6Und)	72	\$ 6.367	\$ 458.400
60424	Limas M-Access Flexofile 15/40 en 21mm (6Und)	72	\$ 6.367	\$ 458.400
10553	Jeringa Endodancia Monoyet	12	\$ 4.050	\$ 48.600
88092629545	Ionomero Base R x 2g Spident	24	\$ 29.250	\$ 702.000
60269	Hidroxido de Calcio SidCal x 10gr	120	\$ 990	\$ 118.800
77072803924	Guardian de 0.5 Its	24	\$ 5.000	\$ 120.000
801010ML	Fresa Diatech Redonda Pequeña	24	\$ 19.400	\$ 465.600
801014ML	Fresa Diatech Redonda Mediana	24	\$ 19.400	\$ 465.600
801018ML	Fresa Diatech Redonda Grande	24	\$ 19.400	\$ 465.600
39202110ML	Fresa Diatech Interproximal	24	\$ 19.400	\$ 465.600
835R0124F	Fresa Diatech Cilindrica Punta Plana	24	\$ 19.400	\$ 465.600
77020261955	Toalla en Z Ecologica ISO Hojas familia REF	9000	\$ 52	\$ 471.000
<b>Subtotal 2 \$</b>				<b>45.871.440</b>

 <b>CONSULTORIO ODONTOLOGICO FULL DENTAL</b> NIT 901000123-1 RELACION DE COMPRAS MATERIA PRIMA DIRECTA ENERO - DICIEMBRE 2024					 <b>PROGRESS</b> ACCOUNTING				
Código	Producto	Unidades	Valor Unitario	Saldo valor	Código	Producto	Unidades	Valor Unitario	Saldo valor
40487	Adhesivo Single Bond x 3ml 3M +	36	\$ 23.333	\$ 839.988	77023141420	Revelador de Placa Bacteriana x10ml	360	\$ 766	\$ 275.760
40483	Adhesivo Single Bond x 6ml 3M +	72	\$ 23.150	\$ 1.666.800	70201052076	Resina Z250 Filtek Color B2 x 4g	48	\$ 16.000	\$ 768.000
40281	Clinpro Barniz White 3M Caja x 100 N	1.200	\$ 3.950	\$ 4.740.000	70201052027	Resina Z250 Filtek Color A3 x 4g	48	\$ 16.000	\$ 768.000
77023141420	Revelador de Placa Bacteriana x10ml	360	\$ 766	\$ 275.760	70201052019	Resina Z250 Filtek Color A2 x 4g	96	\$ 16.000	\$ 1.536.000
70201052076	Resina Z250 Filtek Color B2 x 4g	48	\$ 16.000	\$ 768.000	40088	Resina Brilliant Flow A2/B2 2.3g	55	\$ 27.217	\$ 1.502.400
70201052027	Resina Z250 Filtek Color A3 x 4g	48	\$ 16.000	\$ 768.000	22328	Blanqueamiento Zoom TwinPack 9,2z	221	\$ 54.130	\$ 11.952.000
70201052019	Resina Z250 Filtek Color A2 x 4g	96	\$ 16.000	\$ 1.536.000	10001	Sutura Seda 3/0 Caja x12	288	\$ 2.050	\$ 590.400
40088	Resina Brilliant Flow A2/B2 2.3g	55	\$ 27.217	\$ 1.502.400	<b>Subtotal 1 \$</b>				<b>24.639.348</b>
22328	Blanqueamiento Zoom TwinPack 9,2z	221	\$ 54.130	\$ 11.952.000					
10001	Sutura Seda 3/0 Caja x12	288	\$ 2.050	\$ 590.400					

<b>Total Compras INVENTARIO \$</b>		<b>70.510.788</b>
------------------------------------	--	-------------------

Fuente: Elaboración propia.

Diseño: Viveros, A & Flor, J. (2024)



Inicialmente, en los bienes tangibles que se utilizarán de manera continua en las operaciones del consultorio odontológico, se representa una inversión significativa por \$60.343.900, recordando, que son activos que cuentan con una vida útil prolongada y que son fundamentales para la prestación del servicio. De igual manera, hay una inversión de propiedad planta y equipos en lo que corresponde a: equipos de comunicación y computación, equipos de oficina, muebles y enseres e intangibles por la suma de \$15.931.695.

### 12.1.2 Capital de trabajo

**Tabla 14:** *Relación de capital de trabajo requerido para el proyecto.*

<b>APORTES</b>	<b>BIEN APORTADO</b>		<b>VALOR</b>
<b>EFFECTIVO</b>			<b>\$99.000.000</b>
Socio 1	Julián Valencia	\$60.000.000	
Socio 2	María José Valencia	\$39.000.000	
<b>CRÉDITOS BANCARIOS</b>			<b>\$44.896.718</b>
	Banco popular	\$44.896.718	
<b>TOTAL</b>			<b>\$143.896.718</b>

Fuente: Elaboración propia.

Diseño: Viveros, A & Flor, J. (2024)

### 12.2.1 Costos de financiación

**Figura 8:** Relación de costos de financiación.

PLAN DE PAGOS CON CUOTA FIJA CRÉDITO - FRANCES					
CC	\$	100.295	1002951893		
MONTO PRÉSTAMO	\$	44.896.718,00			
TASA INTERÉS MENSUAL		2,00%	24%		
PERIODOS MENSUALES		36	GMF	\$	600
CUOTA FIJA	\$	1.761.426			

No. PERIODOS	SALDO INICIAL	CUOTA FIJA	INTERÉS	ABONO A CAPITAL	SALDO FINAL
0					\$ 44.896.718
1	\$ 44.896.718	\$ 1.761.426	\$ 897.934	\$ 863.492	\$ 44.033.226
2	\$ 44.033.226	\$ 1.761.426	\$ 880.665	\$ 880.762	\$ 43.152.464
3	\$ 43.152.464	\$ 1.761.426	\$ 863.049	\$ 898.377	\$ 42.254.087
4	\$ 42.254.087	\$ 1.761.426	\$ 845.082	\$ 916.345	\$ 41.337.743
5	\$ 41.337.743	\$ 1.761.426	\$ 826.755	\$ 934.671	\$ 40.403.071
6	\$ 40.403.071	\$ 1.761.426	\$ 808.061	\$ 953.365	\$ 39.449.706
7	\$ 39.449.706	\$ 1.761.426	\$ 788.994	\$ 972.432	\$ 38.477.274
8	\$ 38.477.274	\$ 1.761.426	\$ 769.545	\$ 991.881	\$ 37.485.393
9	\$ 37.485.393	\$ 1.761.426	\$ 749.708	\$ 1.011.718	\$ 36.473.675
10	\$ 36.473.675	\$ 1.761.426	\$ 729.473	\$ 1.031.953	\$ 35.441.722
11	\$ 35.441.722	\$ 1.761.426	\$ 708.834	\$ 1.052.592	\$ 34.389.130
12	\$ 34.389.130	\$ 1.761.426	\$ 687.783	\$ 1.073.644	\$ 33.315.486
13	\$ 33.315.486	\$ 1.761.426	\$ 666.310	\$ 1.095.117	\$ 32.220.370
14	\$ 32.220.370	\$ 1.761.426	\$ 644.407	\$ 1.117.019	\$ 31.103.351
15	\$ 31.103.351	\$ 1.761.426	\$ 622.067	\$ 1.139.359	\$ 29.963.992
16	\$ 29.963.992	\$ 1.761.426	\$ 599.280	\$ 1.162.146	\$ 28.801.845
17	\$ 28.801.845	\$ 1.761.426	\$ 576.037	\$ 1.185.389	\$ 27.616.456
18	\$ 27.616.456	\$ 1.761.426	\$ 552.329	\$ 1.209.097	\$ 26.407.358
19	\$ 26.407.358	\$ 1.761.426	\$ 528.147	\$ 1.233.279	\$ 25.174.079
20	\$ 25.174.079	\$ 1.761.426	\$ 503.482	\$ 1.257.945	\$ 23.916.135
21	\$ 23.916.135	\$ 1.761.426	\$ 478.323	\$ 1.283.104	\$ 22.633.031
22	\$ 22.633.031	\$ 1.761.426	\$ 452.661	\$ 1.308.766	\$ 21.324.265
23	\$ 21.324.265	\$ 1.761.426	\$ 426.485	\$ 1.334.941	\$ 19.989.324
24	\$ 19.989.324	\$ 1.761.426	\$ 399.786	\$ 1.361.640	\$ 18.627.684
25	\$ 18.627.684	\$ 1.761.426	\$ 372.554	\$ 1.388.873	\$ 17.238.812
26	\$ 17.238.812	\$ 1.761.426	\$ 344.776	\$ 1.416.650	\$ 15.822.162
27	\$ 15.822.162	\$ 1.761.426	\$ 316.443	\$ 1.444.983	\$ 14.377.179
28	\$ 14.377.179	\$ 1.761.426	\$ 287.544	\$ 1.473.883	\$ 12.903.296
29	\$ 12.903.296	\$ 1.761.426	\$ 258.066	\$ 1.503.360	\$ 11.399.935
30	\$ 11.399.935	\$ 1.761.426	\$ 227.999	\$ 1.533.428	\$ 9.866.508
31	\$ 9.866.508	\$ 1.761.426	\$ 197.330	\$ 1.564.096	\$ 8.302.412
32	\$ 8.302.412	\$ 1.761.426	\$ 166.048	\$ 1.595.378	\$ 6.707.034
33	\$ 6.707.034	\$ 1.761.426	\$ 134.141	\$ 1.627.286	\$ 5.079.748
34	\$ 5.079.748	\$ 1.761.426	\$ 101.595	\$ 1.659.831	\$ 3.419.917
35	\$ 3.419.917	\$ 1.761.426	\$ 68.398	\$ 1.693.028	\$ 1.726.889
36	\$ 1.726.889	\$ 1.761.426	\$ 34.538	\$ 1.726.889	\$ -
	\$ 63.411.347	\$ 18.514.629	\$ 44.896.718		

Fuente: Elaboración propia

Diseño: Viveros, A & Flor, J. (2024)

Para cumplir con el capital de inversión, se accede a crédito bancario por valor de \$44.96.718 a 36 meses (3 años) con una tasa de interés mensual del 2,0%, pactando una cuota

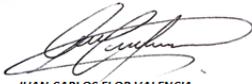
fija mensual de \$1.761.426. Finalmente, el consultorio Full Dental contaría con un pasivo en total de \$63.411.347 de los cuales \$44.896.718 corresponden al capital solicitado y los sobrantes \$18.514.629 corresponden a gastos financieros.

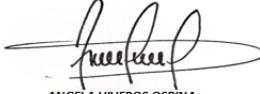
### 12.2.2 Costos de ventas

**Figura 9:** Estado de costos 2024

CONSULTORIO ODONTOLÓGICO FULL DENTAL NIT 901000123-1 Popayán Cauca Colombia AREA CONTABLE Y FINANCIERA - PROGRESS ACCOUNTING 31/12/2024		PROGRESS ACCOUNTING	
ESTADO DE COSTOS DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS			
PERIODO EVALUADO: FECHA INICIAL: 01/01/2024		FECHA FINAL: 31/12/2024	
71 - Materia Prima	\$ 3.402.187		
(=) Costo de la Materia Prima Directa	\$ \$ 3.402.187		
72 - Mano de Obra	\$ 42.309.600		
(=) Costo Sueldo y Salarios	\$ \$ 42.309.600		
73 - Costos Indirectos de fabricación	\$ 6.387.430		
(=) Costos Indirectos de Fabricación	\$ \$ 6.387.430		
74 - Servicios	\$ 568.680		
(=) Costo servicios	\$ \$ 568.680		
(=) Costo del Periodo	\$ \$ 52.667.897		
(+) Inventario Inicial Productos en Proceso	\$ \$ -		
(-) Costo Total de Productos en Proceso	\$ \$ 52.667.897		
(-) Inventario Final Productos en Proceso	\$ \$ -		
(=) Costo de Productos Terminados	\$ \$ 52.667.897		
(+) Inventario Inicial Producto Terminado	\$ \$ -		
(=) Costo de la Mercancía Disponible	\$ \$ 52.667.897		
(-) Inventario Final Producto Terminado	\$ \$ -		
(=) COSTO DE VENTA Y OPERACIONES	\$ \$ 52.667.897		

DETARTRAJE	RESINAS	EXODONCIA	PROTESIS DENTAL	PULPECTOMIA
\$ 466.800	\$ 2.013.001	\$ 496.800	\$ 70.743	\$ 354.843
\$ 14.025.282	\$ 16.362.829	\$ 7.012.641	\$ 701.264	\$ 4.207.585
\$ 255.833	\$ 327.981	\$ 39.323	\$ 5.719.670	\$ 44.624
\$ 188.513	\$ 219.931	\$ 94.256	\$ 9.426	\$ 56.554
\$ 14.936.427	\$ 18.923.741	\$ 7.643.020	\$ 6.501.103	\$ 4.663.605
\$ 14.936.427	\$ 18.923.741	\$ 7.643.020	\$ 6.501.103	\$ 4.663.605

  
JUAN CARLOS FLOR VALENCIA  
ASESORIA CONTABLE PROGRESS ACCOUNTING  
1064432459

  
ANGELA VIVEROS OSPINA  
ASESORIA CONTABLE PROGRESS ACCOUNTING  
1002970332

Fuente: Elaboración propia

Diseño: Viveros, A & Flor, J. (2024)

Para el año 2024 el Consultorio Full Dental presupuesta un costo de venta y operaciones por \$52.667.897 los cuales se discriminan así: materia prima \$3.402.187; mano de obra \$42.309.600 correspondientes al profesional de odontología y auxiliar de odontología; costos indirectos de fabricación \$6.387.430 que involucran elementos materiales auxiliares para la prestación del servicio y un porcentaje del valor de servicios públicos; servicios \$568.680 que equivalen a servicio de recolección de residuos y a una parte del servicio de software clínico.

Es importante resaltar los costos de ventas y operaciones por cada servicio ofrecido, pues de esa manera se tiene una imagen más clara y proyectada a la hora de tomar decisiones. En la tabla anexa al lado derecho de la imagen, se observa los costos por servicio para el año 2024, teniendo así que, el servicio de Obturación en resina 1-2-3 superficies se lleva el mayor valor con \$18.923.741 debido a que es la actividad con mayor número de pacientes, mientras que la Pulpectomía en dientes permanentes es el servicio que menos costo genera con \$4.663.605.

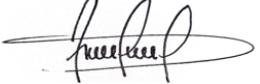
**Figura 10: Estado de costos 2025**

CONSULTORIO ODONTOLÓGICO FULL DENTAL NIT 901000123-1 Popayán Cauca Colombia AREA CONTABLE Y FINANCIERA - PROGRESS ACCOUNTING 31/12/2025		PROGRESS ACCOUNTING	
ESTADO DE COSTOS DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS		PERIODO EVALUADO: FECHA INICIAL: 01/01/2025 FECHA FINAL: 31/12/2025	
71 - Materia Prima	\$ 4.071.550		
(-) Costo de la Materia Prima Directa	\$ \$ 4.071.550		
72 - Mano de Obra	\$ 46.030.729		
(-) Costo Sueldo y Salarios	\$ \$ 46.030.729		
73 - Costos Indirectos de fabricación	\$ 7.583.274		
(-) Costos Indirectos de Fabricación	\$ \$ 7.583.274		
74 - Servicios	\$ 618.695		
(-) Costo servicios	\$ \$ 618.695		
(-) Costo del Periodo	\$ \$ 58.304.248		
(+) Inventario Inicial Productos en Proceso	\$ \$ -		
(-) Costo Total de Productos en Proceso	\$ \$ 58.304.248		
(-) Inventario Final Productos en Proceso	\$ \$ -		
(-) Costo de Productos Terminados	\$ \$ 58.304.248		
(+) Inventario Inicial Producto Terminado	\$ \$ -		
(-) Costo de la Mercancia Disponible	\$ \$ 58.304.248		
(-) Inventario Final Producto Terminado	\$ \$ -		
(-) COSTO DE VENTA Y OPERACIONES	\$ \$ 58.304.248		

DETARTRAJE	RESINAS	EXODONCIA	PROTESIS DENTAL	PULPECTOMIA
\$ 558.641	\$ 2.409.048	\$ 594.543	\$ 84.661	\$ 424.657
\$ 15.258.805	\$ 17.801.940	\$ 7.629.403	\$ 762.940	\$ 4.577.642
\$ 283.894	\$ 392.509	\$ 47.060	\$ 6.842.172	\$ 17.639
\$ 205.092	\$ 239.274	\$ 102.546	\$ 10.255	\$ 61.528
\$ 16.306.433	\$ 20.842.771	\$ 8.373.551	\$ 7.700.028	\$ 5.081.465
\$ 16.306.433	\$ 20.842.771	\$ 8.373.551	\$ 7.700.028	\$ 5.081.465

	
JUAN CARLOS FLOR VALENCIA ASESORIA CONTABLE PROGRESS ACCOUNTING 1064432459	ANGELA VIVEROS OSPINA ASESORIA CONTABLE PROGRESS ACCOUNTING 1002970332

Fuente: Elaboración propia

Diseño: Viveros, A & Flor, J. (2024)

Para el año 2025, los costos de ventas y operaciones para el Consultorio odontológico Full Dental incrementarían en un 10,70%, pasando de costar la prestación de los servicios en el año 2024 un valor de \$52.667.897 a \$58.304.248 en el año 2025. Esta proyección se tiene en cuenta debido al IPC anual aplicado a los diferentes productos y servicios; en este caso, se

trabajó por medio de promedio ponderado del IPC de los últimos 5 años del cual se obtuvo un resultado del 8,8%, incrementando este valor a las materias primas, servicios y otros costos indirectos.

De igual manera, se estima un incremento aproximado del 10% en los clientes, lo cual lleva a estimar otra razón sobre el incremento en los costos de operación. Para el año 2025 el servicio de Obturación en resina 1-2-3 superficies continúa siendo el que más genera costos con valor de \$20.842.771 mientras el menor costo en la prestación de servicio lo obtiene la Pulpectomía en dientes permanentes con \$5.081.465.

### 12.2.3 Gastos operativos

**Figura 11:** *Relación de gastos operativos.*

5 - GASTOS OPERACIONALES 2024	
(51+52) -GASTOS DE ADMINISTRACIÓN y VENTAS	
DETALLE	VALOR ANUAL
Acueducto y Alcantarillado de Popayán 60%	\$ 1.004.035
Compañía Energética de Occidente	\$ 903.786
Districauca Papelería	\$ 1.388.000
Emtel SA ESP	\$ 1.200.000
Comunicaciones Celular SA Comcel	\$ 600.000
SIIGO	\$ 1.954.915
Oral Drive	\$ 128.520
Arriendo Local	\$ 15.900.000
Auxiliar Administrativa	\$ 16.214.880
SaludCoop	\$ 1.994.843
Porvenir	\$ 2.553.399
Comfacauca	\$ 638.350
ICBF	\$ 478.762
SENA	\$ 319.175
ARP	\$ 82.985
Cesantías	\$ 1.463.961
Intereses de Cesantías	\$ 14.640
Prima de Servicios	\$ 1.329.895
Vacaciones	\$ 732.859
Profesional Contable	\$ 12.000.000
Intereses Obligación Financiera	\$ 9.555.884
Amortización	\$ 2.083.435
Depreciaciones Propiedad, Planta y Equipo	\$ 2.947.835
<b>(51+52) TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACIÓN y VENTAS</b>	<b>\$ 75.490.159</b>

Fuente: Elaboración propia

Diseño: Viveros, A & Flor, J. (2024)

**Figura 12: Relación de gastos operativos – gastos fijos**

5 - GASTOS FIJOS ANUAL 2024		PACIENTES PROMEDIO				905
		S1 - LIMPIEZA P	S2 - OBT RESINA	S3 - EXODONCIA	S4- REHABILIT	S5 - PULPETOMIA
51 -GASTOS DE ADMINISTRACIÓN FIJOS ANUAL		300	350	150	15	90
DETALLE	VALOR	VALOR	VALOR	VALOR	VALOR	VALOR
Acueducto y Alcantarillado de Popayán (90%)	\$ 903.632	\$ 299.546	\$ 349.471	\$ 149.773	\$ 14.977	\$ 89.864
Compañía Energética de Occidente (90%)	\$ 813.407	\$ 269.638	\$ 314.577	\$ 134.819	\$ 13.482	\$ 80.891
Districauca Papelería (30%)	\$ 416.400	\$ 138.033	\$ 161.039	\$ 69.017	\$ 6.902	\$ 41.410
Emtel SA ESP	\$ 1.200.000	\$ 397.790	\$ 464.088	\$ 198.895	\$ 19.890	\$ 119.337
Comunicaciones Celular SA Comcel	\$ 600.000	\$ 198.895	\$ 232.044	\$ 99.448	\$ 9.945	\$ 59.669
SIIGO	\$ 1.954.915	\$ 648.038	\$ 756.044	\$ 324.019	\$ 32.402	\$ 194.411
Oral Drive	\$ 128.520	\$ 42.603	\$ 49.704	\$ 21.302	\$ 2.130	\$ 12.781
Arriendo Local	\$ 15.900.000	\$ 5.270.718	\$ 6.149.171	\$ 2.635.359	\$ 263.536	\$ 1.581.215
Auxiliar Administrativa	\$ 16.214.880	\$ 5.375.098	\$ 6.270.948	\$ 2.687.549	\$ 268.755	\$ 1.612.530
SaludCoop	\$ 1.994.843	\$ 661.274	\$ 771.486	\$ 330.637	\$ 33.064	\$ 198.382
Porvenir	\$ 2.553.399	\$ 846.431	\$ 987.502	\$ 423.215	\$ 42.322	\$ 253.929
Comfacaucá	\$ 638.350	\$ 211.608	\$ 246.876	\$ 105.804	\$ 10.580	\$ 63.482
ICBF	\$ 478.762	\$ 158.706	\$ 185.157	\$ 79.353	\$ 7.935	\$ 47.612
SENA	\$ 319.175	\$ 105.804	\$ 123.438	\$ 52.902	\$ 5.290	\$ 31.741
ARP	\$ 82.985	\$ 27.509	\$ 32.094	\$ 13.754	\$ 1.375	\$ 8.253
Cesantías	\$ 1.463.961	\$ 485.291	\$ 566.173	\$ 242.646	\$ 24.265	\$ 145.587
Intereses de Cesantías	\$ 14.640	\$ 4.853	\$ 5.662	\$ 2.426	\$ 243	\$ 1.456
Prima de Servicios	\$ 1.329.895	\$ 440.849	\$ 514.324	\$ 220.425	\$ 22.042	\$ 132.255
Vacaciones	\$ 732.859	\$ 242.937	\$ 283.426	\$ 121.468	\$ 12.147	\$ 72.881
Profesional Contable	\$ 12.000.000	\$ 3.977.901	\$ 4.640.884	\$ 1.988.950	\$ 198.895	\$ 1.193.370
Intereses Obligación Financiera	\$ 9.555.884	\$ 3.167.696	\$ 3.695.646	\$ 1.583.848	\$ 158.385	\$ 950.309
Amortización	\$ 2.083.435	\$ 690.641	\$ 805.748	\$ 345.321	\$ 34.532	\$ 207.192
Depreciaciones Propiedad, Planta y Equipo	\$ 2.947.835	\$ 977.183	\$ 1.140.046	\$ 488.591	\$ 48.859	\$ 293.155
<b>51 - TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACIÓN FIJOS</b>	<b>\$ 74.327.777</b>	<b>\$ 24.639.042</b>	<b>\$ 28.745.549</b>	<b>\$ 12.319.521</b>	<b>\$ 1.231.952</b>	<b>\$ 7.391.713</b>

Fuente: Elaboración propia

Diseño: Viveros, A & Flor, J. (2024)

**Figura 13: Relación de gastos operativos – gastos variables**

5 - GASTOS VARIABLES * CLIENTE / AÑO 2024		PACIENTES PROMEDIO				905	GV. Unit
		S1 - LIMPIEZA P	S2 - OBT RESINA	S3 - EXODONCIA	S4- REHABILIT	S5 - PULPETOMIA	905
51 -GASTOS DE ADMINISTRACIÓN		300	350	150	15	90	905
DETALLE	VALOR	VALOR	VALOR	VALOR	VALOR	VALOR	VALOR
Acueducto y Alcantarillado de Popayán (10%)	\$ 100.404	\$ 33.283	\$ 38.830	\$ 16.641	\$ 1.664	\$ 9.985	\$ 111
Compañía Energética de Occidente (10%)	\$ 90.379	\$ 29.960	\$ 34.953	\$ 14.980	\$ 1.498	\$ 8.988	\$ 100
Districauca Papelería (70%)	\$ 971.600	\$ 322.077	\$ 375.757	\$ 161.039	\$ 16.104	\$ 96.623	\$ 1.074
<b>51 - TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACIÓN VARIABLES</b>	<b>\$ 1.162.382</b>	<b>\$ 385.320</b>	<b>\$ 449.540</b>	<b>\$ 192.660</b>	<b>\$ 19.266</b>	<b>\$ 115.596</b>	<b>\$ 1.284</b>

Fuente: Elaboración propia

Diseño: Viveros, A & Flor, J. (2024)

Para el año 2024 se presupuesta un total de gastos operacionales por \$75.490.159 incluidos gastos fijos y variables. Este importe contempla el 60% de los servicios públicos que van directamente a gastos, elementos de papelería, internet, teléfono, sistema contable, sistema

de registro odontológico, arrendamiento, nómina, honorarios, intereses financieros, amortizaciones, depreciaciones...

Por otra parte, se diferencian los gastos fijos en la figura Nro. 17 con una significativa cuantía de \$74.327.777 teniendo en cuenta que estos valores se mantendrán constantes independientemente de la actividad en la prestación del servicio. De todos los ítems de los gastos de administración, los servicios públicos toman el 90% del valor total como gasto fijo, el restante (10%) corresponde a los gastos variables. De igual manera, la administración ocupa el 30% como gasto fijo de papelería y el otro 70% equivale al gasto variable donde toma peso la cantidad de pacientes.

Como se ve reflejado, el servicio que mayor gasto implica es la Obturación en resina con un total de \$28.745.549 contando que esta actividad contemplaría la mayor parte de los pacientes. Por el contrario, la rehabilitación de prótesis dentales toma el valor mínimo en gastos equivalente a \$1.231.952, un valor que comparado con los demás, es significativamente bajo, pues se proyectan alrededor de 15 pacientes en el año debido a ser un servicio de alto costo.

En consecuencia, en la figura Nro. 18 se refleja el importe de los gastos variables por \$1.162.382 que contempla el 10% de los servicios públicos y el 70% de la papelería; pues estos van relacionados según la cantidad pacientes con la necesidad del servicio.

## 12.3 Financiación del proyecto

### 12.3.1 Activos totales

**Figura 14: Relación de gastos operativos**

				MESES A DEPRECIAR							
				60							
CUENTA	SUB CUENTA	CUENTA	No	EQUIPO DE COMPUTO Y COMUNICACIÓN	FECHA ADQ	SUB TOTAL	USO AÑO	GASTO DEP * MES	GASTO DEP. CONSOLIDADO	Vr. ACTUAL ACTIVO	
1528	15280502	Equipo de computación y comunicación	1	Computador Lenovo (Recepcion) 01	6/01/2024	\$ 1.800.000	12	\$ 30.000	\$ 360.000	\$ 1.440.000	
1528	15281001		1	Celular Xiaomi redmi note 13 Pro	6/01/2024	\$ 1.080.000	12	\$ 18.000	\$ 216.000	\$ 864.000	
1528	15280501		1	Impresora Epson funcional Ecotank	6/01/2024	\$ 1.250.780	12	\$ 20.846	\$ 250.156	\$ 1.000.624	
1528	15280503		1	Computador Lenovo (Consultorio) 02	6/01/2024	\$ 1.800.000	12	\$ 30.000	\$ 360.000	\$ 1.440.000	
						<b>\$ 5.930.780</b>		<b>\$ 98.846</b>	<b>\$ 1.186.156</b>	<b>\$ 4.744.624</b>	

				MESES A DEPRECIAR							
				12							
CUENTA	SUB CUENTA	CUENTA	No	INTANGIBLES	FECHA ADQ	SUB TOTAL	USO MES	GASTO DEP	GASTO CONS	Vr. ACTUAL	
1635	16350101	Licencia (Software Contable)	1	Software contable Siigo	6/01/2024	\$ 1.954.915	12	\$ 162.910	\$ 1.954.915	\$ -	
1635	16350102	Licencia (Software Contable)	1	Software odontologico Oraldrive	6/01/2024	\$ 367.200	12	\$ 30.600	\$ 367.200	\$ -	
						<b>\$ 2.322.115</b>		<b>\$ 193.510</b>	<b>\$ 2.322.115</b>	<b>\$ -</b>	

CUENTA	SUB CUENTA	CUENTA	No	MESES A DEPRECIAR		FECHA ADQ	SUB TOTAL	USO MES	GASTO DEP	GASTO CONS	Vr. ACTUAL
				84							
1524	15240501	Muebles y enseres	1	Muebles y enseres		6/01/2024	\$ 1.850.000	12	\$ 22.024	\$ 264.286	\$ 1.585.714
1524	15240502		1	Recepcion mostrador marca BP (MATERIAL melaminico)		6/01/2024	\$ 2.970.000	12	\$ 35.357	\$ 424.286	\$ 2.545.714
1524	15240503		1	sofa wald 2 puestos gris		6/01/2024	\$ 700.000	12	\$ 8.333	\$ 100.000	\$ 600.000
1524	15240504		1	silla oslo blanca		6/01/2024	\$ 268.900	12	\$ 3.201	\$ 38.414	\$ 230.486
1524	15240505		1	silla oslo blanca		6/01/2024	\$ 268.900	12	\$ 3.201	\$ 38.414	\$ 230.486
1524	15240506		1	Silla ergonomica de escritorio (recepcion)		6/01/2024	\$ 150.000	12	\$ 1.786	\$ 21.429	\$ 128.571
1524	15240507		1	Silla ergonomica de escritorio (Consultorio)		6/01/2024	\$ 150.000	12	\$ 1.786	\$ 21.429	\$ 128.571
1524	15240508		1	Escritorio Ibare para oficina (consultorio)		6/01/2024	\$ 300.000	12	\$ 3.571	\$ 42.857	\$ 257.143
1524	15241009		1	Televisor Challenger de 43" smart tv (Sala de espera)		6/01/2024	\$ 950.000	12	\$ 11.310	\$ 135.714	\$ 814.286
1524	15249500		1	Extintor multiproposito ABC 20lb		6/01/2024	\$ 71.000	12	\$ 845	\$ 10.143	\$ 60.857
							\$ 7.678.800		\$ 91.414	\$ 1.096.971	\$ 6.581.829

CUENTA	SUB CUENTA	No	MESES A DEPRECIAR		FECHA ADQ	SUB TOTAL	USO MES	GASTO DEP	GASTO CONS	Vr. ACTUAL
			86							
1532	1532001	1	ODONTOLOGICO		22/05/2024	\$ 6.800	12	\$ 72	\$ 850	\$ 5.950
1532	1532002	1	KIT PCT x 5 Bismark		22/05/2024	\$ 20.000	12	\$ 211	\$ 2.750	\$ 17.250
1532	1532003	1	Chavite Discoide		22/05/2024	\$ 7.200	12	\$ 75	\$ 900	\$ 6.300
1532	1532004	1	Condensador Amalgama Bismark 1/2		22/05/2024	\$ 7.500	12	\$ 78	\$ 938	\$ 6.562
1532	1532005	1	Cubetas Metalica Tipo Coc Kit x 6 Adulto		22/05/2024	\$ 86.000	12	\$ 896	\$ 10.750	\$ 75.250
1532	1532006	1	Cubetas para Fluor Talla L x Unidad		22/05/2024	\$ 3.000	12	\$ 10	\$ 125	\$ 2.875
1532	1532007	1	Cubetas para Fluor Talla M x Unidad		22/05/2024	\$ 3.000	12	\$ 10	\$ 125	\$ 2.875
1532	1532008	1	Cubetas Impresion Plastico Kit x 6 Surtido Nissu		22/05/2024	\$ 10.800	12	\$ 111	\$ 1.350	\$ 9.450
1532	1532009	1	Cucharella Economica		22/05/2024	\$ 7.800	12	\$ 81	\$ 975	\$ 6.825
1532	1532010	1	Cureta Mcoil 13/14 Economica		22/05/2024	\$ 7.500	12	\$ 78	\$ 938	\$ 6.562
1532	1532011	1	Cureta de Lucas Bismark		22/05/2024	\$ 7.800	12	\$ 81	\$ 975	\$ 6.825
1532	1532012	1	Dentmetro Metalico		22/05/2024	\$ 2.800	12	\$ 29	\$ 350	\$ 2.450
1532	1532013	1	Dentmetro Plastico		22/05/2024	\$ 1.500	12	\$ 16	\$ 188	\$ 1.312
1532	1532014	1	Disco Sof-lex Sobre x 30 Und Rojas 3M		22/05/2024	\$ 99.600	12	\$ 1.038	\$ 12.450	\$ 87.150
1532	1532015	1	Elevador Recto Delgado		22/05/2024	\$ 17.000	12	\$ 177	\$ 2.125	\$ 14.875
1532	1532016	1	Elevador Recto Ancho No 34		22/05/2024	\$ 14.600	12	\$ 152	\$ 1.825	\$ 12.775
1532	1532017	1	Elevador Bandera Devecho		22/05/2024	\$ 16.000	12	\$ 167	\$ 2.000	\$ 14.000
1532	1532018	1	Elevador Bandera Izquierdo		22/05/2024	\$ 14.800	12	\$ 154	\$ 1.850	\$ 12.950
1532	1532019	1	Periostotoma / Molt 9		22/05/2024	\$ 17.900	12	\$ 186	\$ 2.238	\$ 15.662
1532	1532020	1	Endoray Posicionador RX Denstply		22/05/2024	\$ 115.000	12	\$ 1.198	\$ 14.375	\$ 100.625
1532	1532021	1	Espaciador A 25 Maillefer		22/05/2024	\$ 36.800	12	\$ 383	\$ 4.600	\$ 32.200
1532	1532022	1	Espaciador Digital Cuya x 4 Azul Maillefer		22/05/2024	\$ 71.500	12	\$ 745	\$ 9.038	\$ 62.462
1532	1532023	1	Espatula Cemento Doble 331-322 Pequeno		22/05/2024	\$ 5.800	12	\$ 60	\$ 725	\$ 5.075
1532	1532024	1	7A Espatula Cera		22/05/2024	\$ 6.200	12	\$ 65	\$ 775	\$ 5.425
1532	1532025	1	Epatula para Alginato		22/05/2024	\$ 1.500	12	\$ 16	\$ 188	\$ 1.312
1532	1532026	1	Epatula Yeso Manga Madera		22/05/2024	\$ 8.900	12	\$ 91	\$ 1.113	\$ 7.787
1532	1532027	1	Espejo Para Manga Economico		22/05/2024	\$ 2.250	12	\$ 23	\$ 281	\$ 1.969
1532	1532028	1	Espejo Para Manga Economico		22/05/2024	\$ 2.250	12	\$ 23	\$ 281	\$ 1.969
1532	1532029	1	Espejo Para Manga Economico		22/05/2024	\$ 2.250	12	\$ 23	\$ 281	\$ 1.969
1532	1532030	1	Espejo Para Manga Economico		22/05/2024	\$ 2.250	12	\$ 23	\$ 281	\$ 1.969
1532	1532031	1	Espejo Para Manga Economico		22/05/2024	\$ 2.250	12	\$ 23	\$ 281	\$ 1.969
1532	1532032	1	Espejo Para Manga Economico		22/05/2024	\$ 2.250	12	\$ 23	\$ 281	\$ 1.969
1532	1532033	1	Espejo Para Manga Economico		22/05/2024	\$ 2.250	12	\$ 23	\$ 281	\$ 1.969
1532	1532034	1	Espejo Para Manga Economico		22/05/2024	\$ 2.250	12	\$ 23	\$ 281	\$ 1.969
1532	1532035	1	Espejo Para Manga Economico		22/05/2024	\$ 2.250	12	\$ 23	\$ 281	\$ 1.969
1532	1532036	1	Espejo Para Manga Economico		22/05/2024	\$ 2.250	12	\$ 23	\$ 281	\$ 1.969
1532	1532037	1	Espejo Para Manga Economico		22/05/2024	\$ 2.250	12	\$ 23	\$ 281	\$ 1.969
1532	1532038	1	Espejo Para Manga Economico		22/05/2024	\$ 2.250	12	\$ 23	\$ 281	\$ 1.969
1532	1532039	1	Fijador Simon 450ML		22/05/2024	\$ 8.500	12	\$ 89	\$ 1.063	\$ 7.437
1532	1532040	1	Forceps 1505 Pediatrica		22/05/2024	\$ 38.900	12	\$ 405	\$ 4.863	\$ 34.037
1532	1532041	1	Forceps 150		22/05/2024	\$ 38.900	12	\$ 405	\$ 4.863	\$ 34.037
1532	1532042	1	Forceps 151		22/05/2024	\$ 38.000	12	\$ 396	\$ 4.750	\$ 33.250
1532	1532043	1	Forceps 1515 Pediatrica		22/05/2024	\$ 38.900	12	\$ 405	\$ 4.863	\$ 34.037
1532	1532044	1	Forceps 24		22/05/2024	\$ 38.900	12	\$ 405	\$ 4.863	\$ 34.037
1532	1532045	1	Forceps 69		22/05/2024	\$ 38.900	12	\$ 405	\$ 4.863	\$ 34.037
1532	1532046	1	Fresero Metalico Redondo		22/05/2024	\$ 9.200	12	\$ 96	\$ 1.150	\$ 8.050
1532	1532047	1	Cureta C04 Bismark		22/05/2024	\$ 7.200	12	\$ 75	\$ 900	\$ 6.300
1532	1532048	1	Cureta C06 Bismark		22/05/2024	\$ 6.800	12	\$ 71	\$ 850	\$ 6.050
1532	1532049	1	Glick Bismark		22/05/2024	\$ 7.400	12	\$ 77	\$ 925	\$ 6.475
1532	1532050	1	Jeringa Carpule Economica		22/05/2024	\$ 29.000	12	\$ 302	\$ 3.625	\$ 25.375
1532	1532051	1	KIT Basico x 4 Unidades Bismark Adultos		22/05/2024	\$ 27.000	12	\$ 281	\$ 3.375	\$ 23.625
1532	1532052	1	KIT Basico x 4 Unidades Bismark Adultos		22/05/2024	\$ 27.000	12	\$ 281	\$ 3.375	\$ 23.625
1532	1532053	1	KIT Basico x 4 Unidades Bismark Adultos		22/05/2024	\$ 27.000	12	\$ 281	\$ 3.375	\$ 23.625
1532	1532054	1	KIT Basico x 4 Unidades Bismark Adultos		22/05/2024	\$ 27.000	12	\$ 281	\$ 3.375	\$ 23.625
1532	1532055	1	KIT Basico x 4 Unidades Bismark Adultos		22/05/2024	\$ 27.000	12	\$ 281	\$ 3.375	\$ 23.625
1532	1532056	1	KIT Basico x 4 Unidades Bismark Adultos		22/05/2024	\$ 27.000	12	\$ 281	\$ 3.375	\$ 23.625
1532	1532057	1	KIT Basico x 4 Unidades Bismark Adultos		22/05/2024	\$ 27.000	12	\$ 281	\$ 3.375	\$ 23.625
1532	1532058	1	KIT Basico x 4 Unidades Bismark Adultos		22/05/2024	\$ 27.000	12	\$ 281	\$ 3.375	\$ 23.625
1532	1532059	1	KIT Basico x 4 Unidades Bismark Adultos		22/05/2024	\$ 27.000	12	\$ 281	\$ 3.375	\$ 23.625
1532	1532060	1	KIT Basico x 4 Unidades Bismark Adultos		22/05/2024	\$ 27.000	12	\$ 281	\$ 3.375	\$ 23.625
1532	1532061	1	KIT Basico x 4 Unidades Bismark Adultos		22/05/2024	\$ 27.000	12	\$ 281	\$ 3.375	\$ 23.625
1532	1532062	1	KIT Basico x 4 Unidades Bismark Adultos		22/05/2024	\$ 27.000	12	\$ 281	\$ 3.375	\$ 23.625
1532	1532063	1	KIT Basico x 4 Unidades Bismark Adultos		22/05/2024	\$ 27.000	12	\$ 281	\$ 3.375	\$ 23.625
1532	1532064	1	KIT Basico x 4 Unidades Bismark Adultos		22/05/2024	\$ 27.000	12	\$ 281	\$ 3.375	\$ 23.625
1532	1532065	1	KIT Basico x 4 Unidades Bismark Adultos		22/05/2024	\$ 27.000	12	\$ 281	\$ 3.375	\$ 23.625
1532	1532066	1	Mango Para Bisturi No 3		22/05/2024	\$ 4.500	12	\$ 47	\$ 563	\$ 3.937
1532	1532067	1	Mango Para Bisturi No 3		22/05/2024	\$ 4.500	12	\$ 47	\$ 563	\$ 3.937
1532	1532068	1	Mango Para Espejo		22/05/2024	\$ 3.900	12	\$ 41	\$ 488	\$ 3.412
1532	1532069	1	Mango Para Espejo		22/05/2024	\$ 3.900	12	\$ 41	\$ 488	\$ 3.412
1532	1532070	1	Condensador Amalgama Bismark 1/2		22/05/2024	\$ 7.500	12	\$ 78	\$ 938	\$ 6.562
1532	1532071	1	Pinza Porta Papel Articular		22/05/2024	\$ 13.000	12	\$ 135	\$ 1.625	\$ 11.375
1532	1532072	1	Gubia		22/05/2024	\$ 46.800	12	\$ 488	\$ 5.850	\$ 40.950
1532	1532073	1	Pinza Mosquito Curva		22/05/2024	\$ 11.200	12	\$ 117	\$ 1.400	\$ 9.800
1532	1532074	1	Pinza Mosquito Recta		22/05/2024	\$ 11.800	12	\$ 123	\$ 1.475	\$ 10.325
1532	1532075	1	Platina de Fax Metalica		22/05/2024	\$ 7.800	12	\$ 81	\$ 975	\$ 6.825
1532	1532076	1	Puerta Aguja Mayo 14 cm Pequeno		22/05/2024	\$ 10.800	12	\$ 111	\$ 1.350	\$ 9.450
1532	1532077	1	Equipo Rayos X Portatil Odolsey		22/05/2024	\$ 5.980.000	12	\$ 62.292	\$ 747.500	\$ 5.232.500
1532	1532078	1	Cavitrón Bobcat Pro Con Inserto Dentsply		22/05/2024	\$ 4.200.000	12	\$ 43.750	\$ 525.000	\$ 3.675.000
1532	1532079	1	Chaleco de Plomo Adulto		22/05/2024	\$ 374.000	12	\$ 3.896	\$ 46.750	\$ 327.250
1532	1532080	1	KIT de Piezas NSK Pieza		22/05/2024	\$ 3.600.000	12	\$ 37.500	\$ 450.000	\$ 3.150.000
1532	1532081	1	KIT de Piezas NSK Pieza		22/05/2024	\$ 3.600.000	12	\$ 37.500	\$ 450.000	\$ 3.150.000
1532	1532082	1	Lampara de Foto curado Blue Phase N		22/05/2024	\$ 5.478.300	12	\$ 57.066	\$ 684.788	\$ 4.793.512
1532	1532083	1	Compresor 1 HP Dymair 2 pistones silencioso		22/05/2024	\$ 1.750.000	12	\$ 18.229	\$ 218.750	\$ 1.531.250
1532	1532084	1	Compresor 1 HP Dymair 2 pistones silencioso		22/05/2024	\$ 1.750.000	12			

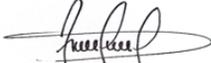
## 12.4 Proyecciones financieras

### 12.4.1 Estado de resultados o estado de pérdidas y ganancias

Figura 15: Estado de resultados 2024

CONSULTORIO ODONTOLÓGICO FULL DENTAL NIT 901000123-1 Cll 7 No. 3 - 35 Popayán - Colombia ESTADO DE RESULTADOS		PERIODO EVALUADO: FECHA INICIAL: 01/01/2024      FECHA FINAL: 31/12/2024				
		DETARTRAJE	RESINAS	EXODONCIA	PROTESIS DENTAL	PULPECTOMIA
TOTAL INGRESOS OPERACIONALES	\$ 153.789.667	\$ 47.952.947	\$ 57.742.597	\$ 24.186.241	\$ 9.302.785	14.605.096
COSTO DE OPERACIONES	\$ 52.667.897	\$ 14.936.427	\$ 18.923.741	\$ 7.643.020	\$ 6.501.103	4.663.605
UTILIDAD BRUTA	\$ 101.121.770	\$ 33.016.520	\$ 38.818.855	\$ 16.543.221	\$ 2.801.682	9.941.491
GASTOS OPERACIONALES DE ADMINISTRACIÓN Y VENTA	65.934.275	\$ 21.856.666	\$ 25.499.443	\$ 10.928.333	\$ 1.092.833	6.557.000
OTROS GASTOS Intereses Financieros	9.555.884	\$ 3.167.696	\$ 3.695.646	\$ 1.583.848	\$ 158.385	950.309
INGRESOS OTROS INGRESOS	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	-
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS Y CONTRIBUCIONES	\$ 25.631.611	\$ 7.992.158	\$ 9.623.766	\$ 4.031.040	\$ 1.550.464	2.434.183
IMPUESTOS Y CONTRIBUCIONES (35%)	\$ 8.971.064	\$ 2.797.255	\$ 3.368.318	\$ 1.410.864	\$ 542.662	851.964
UTILIDAD NETA	\$ (=) 16.660.547	\$ 5.194.903	\$ 6.255.448	\$ 2.620.176	\$ 1.007.802	1.582.219
Reserva Legal Estatutaria (10%)	\$ 1.666.055	\$ 519.490	\$ 625.545	\$ 262.018	\$ 100.780	158.222
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ (=) 14.994.493	\$ 4.675.412	\$ 5.629.903	\$ 2.358.159	\$ 907.022	1.423.997

 JUAN CARLOS FLOR VALENCIA ASESORÍA CONTABLE PROGRESS ACCOUNTING 1064432459	 ANGELA VIVEROS OSPINA ASESORÍA CONTABLE PROGRESS 1002970332
---	--

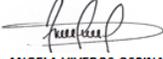
Fuente: Flores Villalpando, R. & Flores Villalpando, R. (2014).

Diseño: Viveros, A & Flor, J. (2024)

**Figura 16: Estado de resultados 2025**

CONSULTORIO ODONTOLÓGICO FULL DENTAL NIT 901000123-1 CII 7 No. 3 - 35 Popayán - Colombia ESTADO DE RESULTADOS		PERIODO EVALUADO: FECHA INICIAL: 01/01/2025      FECHA FINAL: 31/12/2025				
<b>TOTAL INGRESOS OPERACIONALES</b>	\$ 163.253.108	\$ 50.491.921	\$ 61.089.562	\$ 25.510.363	\$ 10.786.244	\$ 15.375.018
<b>COSTO DE OPERACIONES</b>	\$ 58.304.248	\$ 16.306.433	\$ 20.842.771	\$ 8.373.551	\$ 7.700.028	\$ 5.081.465
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	\$ 104.948.859	\$ 34.185.489	\$ 40.246.790	\$ 17.136.811	\$ 3.086.216	\$ 10.293.554
<b>GASTOS OPERACIONALES DE ADMINISTRACIÓN Y VENTA</b>	71.290.694	\$ 23.632.274	\$ 27.570.987	\$ 11.816.137	\$ 1.181.614	\$ 7.089.682
<b>OTROS GASTOS Intereses Financieros</b>	6.449.314	\$ 2.137.894	\$ 2.494.210	\$ 1.068.947	\$ 106.895	\$ 641.368
<b>INGRESOS OTROS INGRESOS</b>	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS Y CONTRIBUCIONES</b>	\$ 27.208.851	\$ 8.415.320	\$ 10.181.594	\$ 4.251.727	\$ 1.797.707	\$ 2.562.503
<b>IMPUESTOS Y CONTRIBUCIONES (35%)</b>	\$ 9.523.098	\$ 2.945.362	\$ 3.563.558	\$ 1.488.104	\$ 629.198	\$ 896.876
<b>UTILIDAD NETA</b>	\$ (=) 17.685.753	\$ 5.469.958	\$ 6.618.036	\$ 2.763.623	\$ 1.168.510	\$ 1.665.627
<b>Reserva Legal Estatutaria (10%)</b>	\$ 1.768.575	\$ 546.996	\$ 661.804	\$ 276.362	\$ 116.851	\$ 166.563
<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>	\$ (=) 15.917.178	\$ 4.922.962	\$ 5.956.232	\$ 2.487.260	\$ 1.051.659	\$ 1.499.064

 JUAN CARLOS FLOR VALENCIA ASESORÍA CONTABLE PROGRESS ACCOUNTING 1064432459	 ANGELA VIVEROS OSPINA ASESORÍA CONTABLE PROGRESS 1002970332
---	--

Fuente: Flores Villalpando, R. & Flores Villalpando, R. (2014).

Diseño: Viveros, A & Flor, J. (2024)

Relacionando los estados de resultados proyectados para los años 2024 y 2025 se puede distinguir un aumento en la utilidad del ejercicio de \$922.685. En el concepto de los ingresos operacionales se refleja un aumento del 6,15% para el año 2025; teniendo en cuenta el incremento del IPC anual y la ampliación en la atención de pacientes para el año 2025, el costo de operaciones del consultorio aumentaría en un 10,70%; los gastos operacionales de administración y ventas pasarían de \$65.934.275 a 71.290.694 para el próximo año; los intereses financieros disminuirían en un 32,49% para el año 2025 debido a que los pasivos se abonan

considerablemente para ese periodo. Los impuestos del 35 % y la reserva legal estatutaria del 10% aumentan en \$552.304 y \$102.521 respectivamente.

Como se observa en los anexos de las figuras 20 y 21, es necesario conocer qué utilidades generaría cada servicio ofrecido por el consultorio para tomar decisiones acerca de los mismos. Para el año 2024 la obturación en resinas es el servicio que mayor utilidad genera con un resultado de \$5.629.903, pues es el procedimiento que más pacientes proyecta y su costo de venta es positivo comparado con otros servicios; por otra parte, el servicio que menos genera utilidad es la rehabilitación de prótesis dentales, es el procedimiento que menos pacientes generaría al ser el servicio más costoso que se oferta en el consultorio.

De igual manera, para el periodo 2025 se calcula que el servicio que mejor utilidad genera es la obturación en resina 1-2-3 superficies, comparado con las demás actividades, la obturación recolectaría más clientes, generaría utilidades de \$5.956.232. Entre tanto, la actividad que menos aporta a la utilidad para el año 2025 es la rehabilitación de prótesis dentales, igualmente que el año anterior.







El balance general proyectado para el año 2025 se resume con una disminución en su efectivo y equivalente a efectivo y sus activos no corrientes, debido a la depreciación de la propiedad, planta y equipo. Contrariamente a los inventarios, que proyecta un incremento notable de más de 18 millones de pesos.

Por otra parte, sus impuestos y tasas aumentarían de manera no significativa como resultado de sus ingresos; las obligaciones financieras se liquidan considerablemente dejando un saldo que perfectamente se puede saldar para el próximo periodo.

**Figura 20:** Estado de situación financiera comparativo.

Activos	DIC 2024	DIC 2025	ANÁLISIS VERTICAL		ANÁLISIS HORIZONTAL	
			DIC 2024 %	DIC 2025 %	VARIABLE ABSOLUTA	VARIABLE RELATIVA %
<b>Activos corrientes</b>						
Efectivo y equivalentes de efectivo	\$ 59.542.676	41.179.694	40,13%	28,30%	-\$ 18.362.983	-11,82%
Cuentas comerciales y otras cuentas por cobrar	\$ -	-	0,00%	0,00%	\$ -	0,00%
Inventarios	\$ 17.842.891	36.254.380	12,02%	24,92%	\$ 18.411.489	12,89%
Otros activos financieros (Inversiones)			0,00%	0,00%	\$ -	0,00%
<b>Total activos corrientes</b>	<b>\$ 77.385.568</b>	<b>77.434.074</b>	<b>52,15%</b>	<b>53,22%</b>	<b>\$ 48.506</b>	<b>1,07%</b>
<b>Activos no corrientes</b>						
Propiedades, planta y equipo	\$ 71.005.646	68.057.811	47,85%	46,78%	-\$ 2.947.835	-1,07%
Propiedades de inversión	\$ -	-	0,00%	0,00%	\$ -	0,00%
Intangibles	\$ -	-	0,00%	0,00%	\$ -	0,00%
<b>Total activos no corrientes</b>	<b>\$ 71.005.646</b>	<b>68.057.811</b>	<b>47,85%</b>	<b>46,78%</b>	<b>-\$ 2.947.835</b>	<b>-1,07%</b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>\$ 148.391.213</b>	<b>145.491.885</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>-\$ 2.899.328</b>	<b>0,00%</b>
<b>Pasivos</b>						
<b>Pasivos corrientes</b>						
Impuestos Gravámenes y Tasas	\$ 8.971.064	9.523.098	6,05%	6,55%	\$ 552.034	0,50%
<b>Total pasivos corrientes</b>	<b>\$ 8.971.064</b>	<b>9.523.098</b>	<b>6,05%</b>	<b>6,55%</b>	<b>\$ 552.034</b>	<b>0,50%</b>
<b>Pasivos no corrientes</b>						
Obligaciones financieras largo plazo	\$ 23.759.602	2.622.486	16,01%	1,80%	-\$ 21.137.116	-14,21%
<b>Total pasivos no corrientes</b>	<b>\$ 23.759.602</b>	<b>2.622.486,17</b>	<b>16,01%</b>	<b>1,80%</b>	<b>-\$ 21.137.116</b>	<b>-14,21%</b>
<b>TOTAL PASIVOS</b>	<b>\$ 32.730.666</b>	<b>12.145.584</b>	<b>22,06%</b>	<b>8,35%</b>	<b>-\$ 20.585.082</b>	<b>-13,71%</b>
<b>Patrimonio</b>						
Capital social	\$ 99.000.000	99.000.000	66,72%	68,05%	\$ -	1,33%
Reserva legal	\$ 1.666.055	3.434.630	1,12%	2,36%	\$ 1.768.575	1,24%
Revaloración del patrimonio	\$ -	-	0,00%	0,00%	\$ -	0,00%
Resultado del ejercicio	\$ 14.994.493	15.917.178	10,10%	10,94%	\$ 922.685	0,84%
Resultado de ejercicios anteriores	\$ -	14.994.493	0,00%	10,31%	\$ 14.994.493	10,31%
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>\$ 115.660.547</b>	<b>133.346.301</b>	<b>77,94%</b>	<b>91,65%</b>	<b>\$ 17.685.753</b>	<b>13,71%</b>
<b>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO</b>	<b>\$ 148.391.213</b>	<b>145.491.885</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>-\$ 2.899.329</b>	<b>0,00%</b>

Fuente: Flores Villalpando, R. & Flores Villalpando, R. (2014).

Diseño: Viveros, A & Flor, J. (2024)

En la figura Nro. 23 se pretende identificar rubros que tengan tendencias negativas o bajas a largo plazo que ayudan a tomar decisiones acerca de estas. Para ello, se refleja el análisis vertical y horizontal del balance general del año 2024 y 2025, y para resumir el resultado se tiene que:

Para el año 2025 el efectivo y equivalente al efectivo proyecta una tendencia negativa y significa que el consultorio reduciría su liquidez en -11,82%, esta disminución puede ser causa de aumento en los gastos operativos, costos de producción del servicio o la amortización de deudas. En este caso es necesario monitorear este tipo de disminuciones para asegurarse que la empresa cuente con suficiente liquidez para cubrir sus obligaciones a corto plazo.

Los inventarios incrementan en un 12,89% para el año 2025, pues se anticipa un aumento de la demanda de pacientes para ese año lo que implica acumular más productos necesarios para el servicio. Aunque se indique preparación para mayores ventas, es pertinente asegurar que no haya problemas con la rotación de inventarios que conlleve a costos adicionales por almacenamiento.

La disminución del 1,07% de la propiedad, planta y equipo, se entiende que es el resultado de la depreciación de la misma.

Con respecto al incremento del 0,50% de los impuestos, gravámenes y tasas con relación al año 2024, se debe a mayores ingresos gravables que para el año 2025 se proyectan con un aumento del 6,15%.

El análisis de los pasivos no corrientes refleja una disminución del -14,21% para el año 2025, esto indica que la empresa ha reducido su deuda a largo plazo mediante sus pagos programados, quedando con una obligación financiera para ese nuevo periodo (2025) de \$2.622.486; es fundamental reducir las deudas a largo plazo porque así el consultorio puede mejorar la solvencia financiera y reducir gastos por intereses.

Al generar más ingresos para el periodo 2025, la reserva legal incrementaría en 1,24%; este incremento de reservas legales puede mejorar la estabilidad de la empresa a largo plazo. De igual manera, se refleja un resultado positivo en la utilidad comparando los dos periodos, donde se pasa del 10,10% al 10,94% para el año 2025.

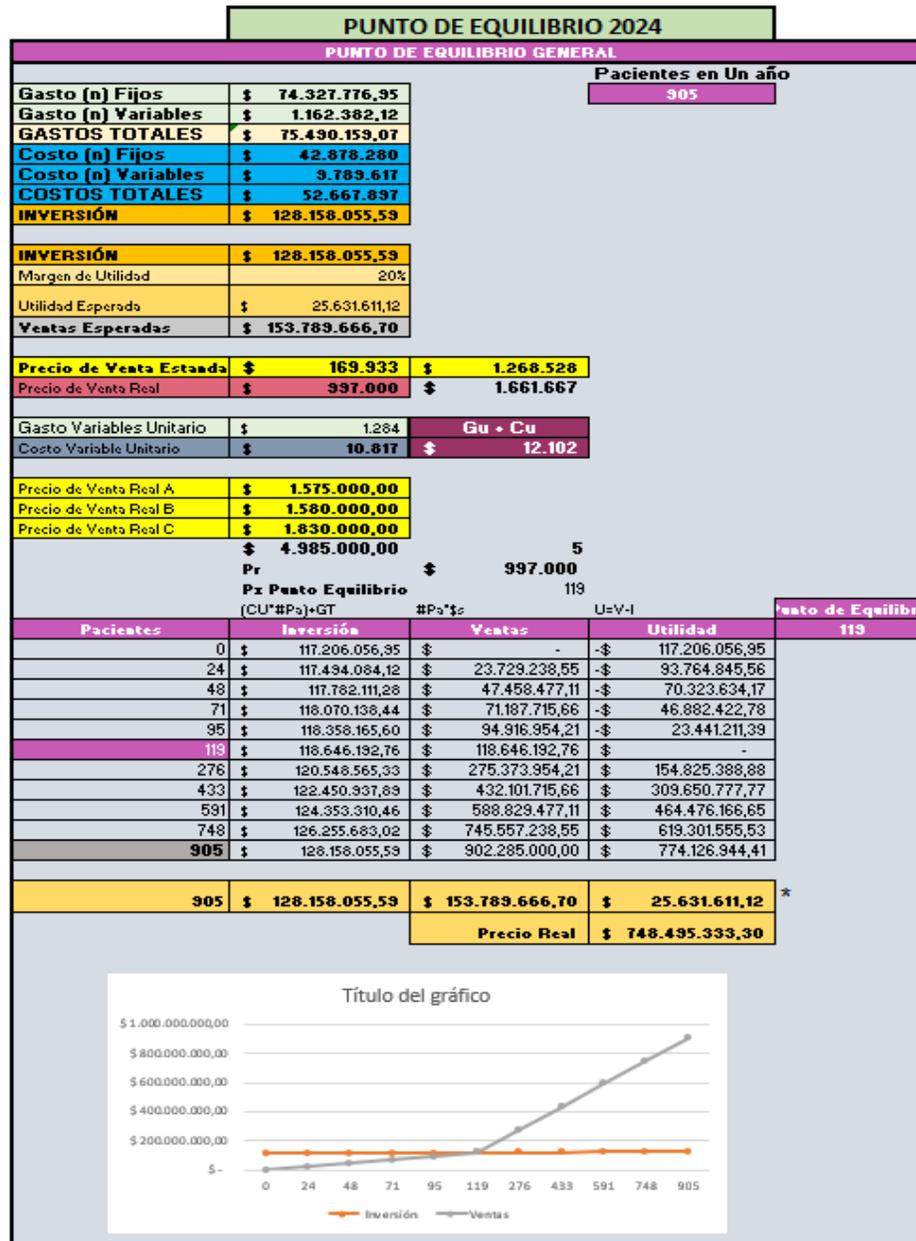
Evidentemente los resultados de ejercicios anteriores equivalen al 0% para el año 2024 ya que es el primer año de operación del consultorio, pasando de esto, al 10,31% en el resultado del año 2025 pudiendo fortalecer la base del capital de la empresa y proporcionar recursos para futuras inversiones, dividendos o amortización de deudas.

Generalmente, este análisis practicado a los balances generales del Consultorio Full Dental, revela cambios importantes en la estructura financiera del mismo. A pesar de algunas disminuciones en la liquidez y ciertos activos, el consultorio muestra señales de mejora en la rentabilidad y la gestión de la deuda a largo plazo. Es de vital importancia que la empresa involucre un monitoreo futuro de estos cambios para asegurar un crecimiento sostenible y una gestión financiera prudente.

#### **12.4.3 Análisis del punto de equilibrio**

El punto de equilibrio es el punto en el que los ingresos totales de la empresa son iguales a sus costos totales. En otras palabras, es el punto en el que la empresa no gana ni pierde dinero.

Figura 21: Punto de equilibrio proyectado 2024

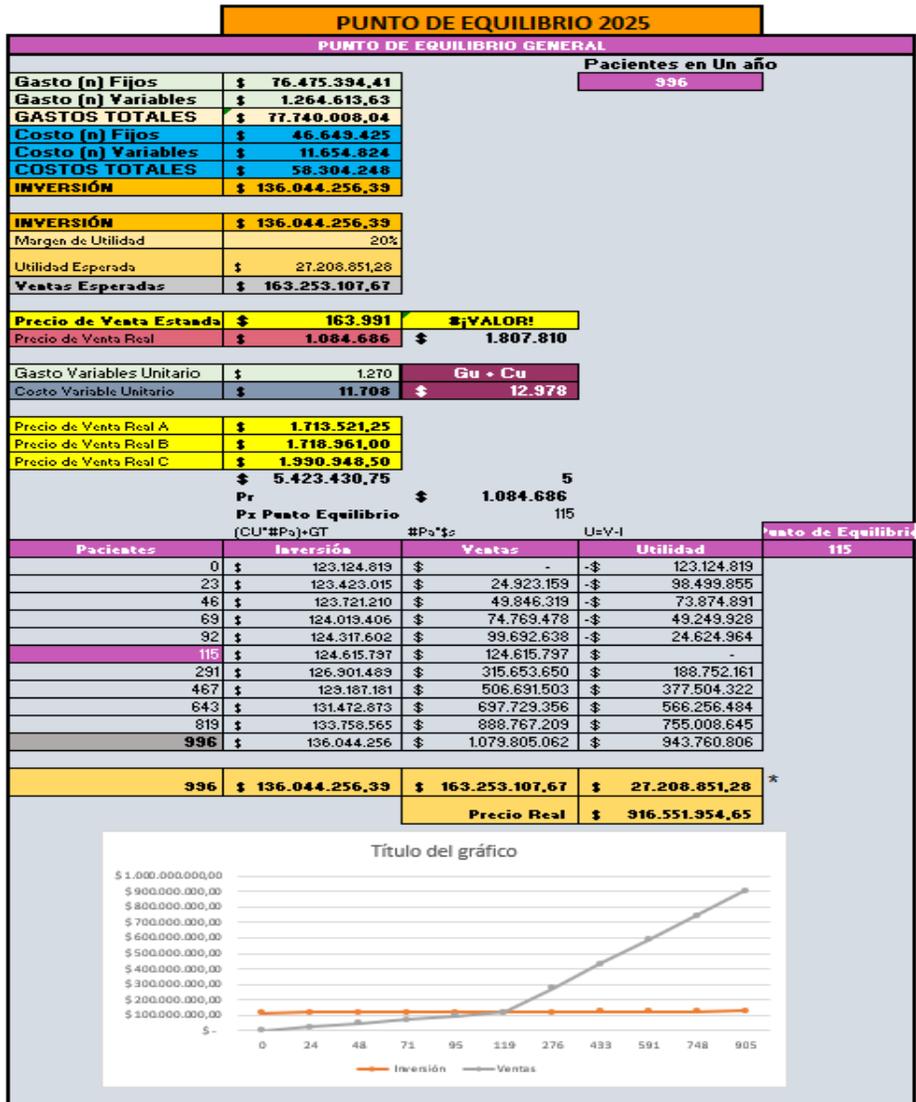


Fuente: Elaboración propia

Diseño: Viveros, A & Flor, J. (2024)

Para que el consultorio odontológico Full Dental alcance el punto de equilibrio, es necesario atender a 119 pacientes para el periodo 2024. Esto significa que, con esta cantidad de pacientes, cubrimos todos nuestros costos y no incurrimos en pérdidas ni generamos ganancias.

Figura 22: Punto de equilibrio proyectado 2025



Fuente: Elaboración propia

Diseño: Viveros, A & Flor, J. (2024)

Para el año 2025 se refleja un total de 115 pacientes para encontrar el punto de equilibrio. Comparado con el periodo anterior, este un indicador positivo que refleja una mayor eficiencia, o aumento en el valor promedio de cada paciente.

#### 12.4.4 Indicadores para el análisis financiero

**Figura 23:** Ratios financieros.

RATIOS FINANCIEROS		
a.	RL(RATIO DE LIQUIDEZ)	= $\frac{\text{ACTIVO CORRIENTE}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$
b.	RPA(RATIO DE PRUEBA ACIDA)	= $\frac{\text{ACTIVO CORRIENTE}-\text{INVENTARIO}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$
c.	PD(PRUEBA DEFENSIVA)	= $\frac{\text{CAJA Y BANCOS( EFECTIVO Y EQUIVALE)}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$
d.	CT(CAPITAL DE TRABAJO)	= ACTIVO CORRIENTE - PASIVO CORRIENTE
e.	ROTACIÓN DE CARTERA	= $\frac{\text{Cuentas por Cobrar promedio} * 360}{\text{VENTAS}}$
	ROTACIÓN DE CARTERA	= $\frac{(\text{C}* \text{C Final (-) C}* \text{C Inicial}) * 360}{\text{VENTAS}}$
h.	ROTACIÓN CAJA Y BANCOS	= $\frac{\text{CAJA Y BANCOS} * 360}{\text{VENTAS}}$
j.	ENDEUDAMIENTO TOTAL	= $\frac{\text{TOTAL PASIVOS}}{\text{PATRIMONIO}}$
k.	ENDEUDAMIENTO A LARGO PLAZO	= $\frac{\text{PASIVOS LARGO PLAZO}}{\text{PATRIMONIO}}$
	ENDEUDAMIENTO A CORTO PLAZO	= $\frac{\text{PASIVOS CORTO PLAZO}}{\text{PATRIMONIO}}$
L.	ROA - RENTABILIDAD GENERAL	= $\frac{\text{PATRIMONIO TOTAL} - \text{CAPITAL INVERTIDO}}{\text{CAPITAL INVERTIDO}}$
m.	ROE -RATIO DE CAPITAL - RENTABILIDAD DE CAPITAL	= $\frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{CAPITAL O PATRIMONIO NETO}}$
n.	ROI - RENTABILIDAD DE VENTAS	= $\frac{\text{BENEFICIO BRUTO}}{\text{VENTAS}}$

Fuente: Flores Villalpando, R. & Flores Villalpando, R. (2014).

Diseño: Viveros, A & Flor, J. (2024)

**Figura 24: Resultados de los ratios financieros**

		2024	2025	2024	2025						
<b>RATIOS FINANCIEROS</b>											
a.	<b>RL(RATIO DE LIQUIDEZ)</b>	=	$\frac{\text{ACTIVO CORRIENTE}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$	=	$\frac{\$ 77.385.568}{\$ 8.971.064}$	$\frac{\$ 77.434.074}{\$ 9.523.098}$	8,63	8,13	Capacidad frente a sus deudas		
b.	<b>RPA(RATIO DE PRUEBA ACIDA)</b>	=	$\frac{\text{ACTIVO CORRIENTE-INVENTARIO}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$	=	$\frac{\$ 59.542.676}{\$ 8.971.064}$	$\frac{\$ 41.179.694}{\$ 9.523.098}$	6,64	4,32	Capacidad para pagar sus pasivos		
c.	<b>PD(PRUEBA DEFENSIVA)</b>	=	$\frac{\text{CAJA Y BANCOS( EFECTIVO Y EQUIVALE)}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$	=	$\frac{\$ 59.542.676}{\$ 8.971.064}$	$\frac{\$ 41.179.694}{\$ 9.523.098}$	6,64	4,32	Operar con sus activos sin ventas		
d.	<b>CT(CAPITAL DE TRABAJO)</b>	=	ACTIVO CORRIENTE - PASIVO CORRIENTE	=	$\$ 68.414.504$	$\$ 67.910.976$	Lo que queda después de pagar deudas				
e.	<b>ROTACIÓN DE CARTERA</b>	=	$\frac{\text{Cuentas por Cobrar promedio} * 360}{\text{VENTAS}}$	=	$\frac{\$ -}{\$ 153.789.667}$	$\frac{\$ -}{\$ 163.253.108}$	360	360	0,0	0,0 Días	Lo que tarda para convertir en dinero
	<b>ROTACIÓN DE CARTERA</b>	=	$\frac{(C * C \text{ Final} (-) C * C \text{ Inicial}) * 360}{\text{VENTAS}}$	=	$\frac{\$ -}{\$ 153.789.667}$	$\frac{\$ -}{\$ 163.253.108}$	360	360	0,0	0,0 Días	
h.	<b>ROTACIÓN CAJA Y BANCOS</b>	=	$\frac{\text{CAJA Y BANCOS} * 360}{\text{VENTAS}}$	=	$\frac{\$ 59.542.676}{\$ 153.789.667}$	$\frac{\$ 41.179.694}{\$ 163.253.108}$	139	91 Días	Capacidad de pago - Liquidez		
j.	<b>ENDEUDAMIENTO TOTAL</b>	=	$\frac{\text{TOTAL PASIVOS}}{\text{PATRIMONIO}}$	=	$\frac{\$ 32.730.666}{\$ 115.660.547}$	$\frac{\$ 12.145.584}{\$ 133.346.301}$	0,28	0,09	Porcentaje o indicador de deuda		
	<b>ENDEUDAMIENTO A LARGO PLAZO</b>	=	$\frac{\text{PASIVOS LARGO PLAZO}}{\text{PATRIMONIO}}$	=	$\frac{\$ 23.759.602}{\$ 115.660.547}$	$\frac{\$ 2.622.486}{\$ 133.346.301}$	0,21	0,02			
k.	<b>ENDEUDAMIENTO A CORTO PLAZO</b>	=	$\frac{\text{PASIVOS CORTO PLAZO}}{\text{PATRIMONIO}}$	=	$\frac{\$ 8.971.064}{\$ 115.660.547}$	$\frac{\$ 9.523.098}{\$ 133.346.301}$	0,08	0,07			
l.	<b>ROA - RENTABILIDAD GENERAL</b>	=	$\frac{\text{PATRIMONIO TOTAL} - \text{CAPITAL INVERTIDO}}{\text{CAPITAL INVERTIDO}}$	=	$\frac{\$ 16.660.547}{\$ 118.602.171}$	$\frac{\$ 34.346.301}{\$ 129.594.943}$	14%	27%	Eficiencia de la gestión empresarial		
m.	<b>ROE -RATIO DE CAPITAL - RENTABILIDAD DE CAPITAL</b>	=	$\frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{CAPITAL O PATRIMONIO NETO}}$	=	$\frac{\$ 16.660.547}{\$ 148.391.213}$	$\frac{\$ 17.685.753}{\$ 145.491.885}$	11%	12%	Lo que queda después de saldar deudas		
n.	<b>ROI - RENTABILIDAD DE VENTAS</b>	=	$\frac{\text{BENEFICIO BRUTO}}{\text{VENTAS}}$	=	$\frac{\$ 102.948.770}{\$ 155.616.667}$	$\frac{\$ 127.929.219}{\$ 186.233.468}$	66%	69%	Eficiencia Operativa Empresa		

Fuente: Flores Villalpando, R. & Flores Villalpando, R. (2014).

Diseño: Viveros, A & Flor, J. (2024)

**RL (RATIO DE LIQUIDEZ)** Para el año 2024 el Ratio de Liquidez es del 8,63 lo que significa que el consultorio cuenta con una sólida capacidad para cumplir con sus obligaciones a corto plazo en ese periodo; por cada unidad de pasivos corrientes, el consultorio cuenta con 8 unidades monetarias en activos líquidos. Aunque los activos líquidos desmayan para el año 2025, el ratio de 8,13 se manifiesta positivo en términos de solvencia.

**RPA (RATIO DE PRUEBA ACIDA)** Este tipo de prueba mide la capacidad de una empresa para cubrir sus activos a corto plazo utilizando sus activos más líquidos, excluyendo inventarios. En este caso, para el año 2024 el Ratio de Prueba Ácida es de 6,64, lo que indica que el consultorio tiene 6,64 unidades monetarias en activos líquidos por cada unidad monetaria de pasivos corrientes; es un valor fuerte donde la empresa tendrá una buena posición para cubrir sus obligaciones sin depender de la venta de inventarios.

Aunque el Ratio de Prueba Acida es menor (4,32) para el año 2025, sigue siendo alto y muestra solidez financiera significativa.

**PD (PRUEBA DEFENSIVA)** Para el concepto de Prueba Defensiva se refleja el mismo resultado del ratio anterior, es decir, que el consultorio cuenta con capacidad de operar a corto plazo y cubrir sus pasivos totales con caja y bancos.

**CT (CAPITAL DE TRABAJO)** Para el periodo 2024 el Capital de Trabajo es de \$68.414.504 lo que indica que el proyecto cuenta con una buena posición de liquidez y no enfrenta problemas para pagar deudas a corto plazo, además de contar con una buena capacidad de operación. Para el periodo 2025, el capital de trabajo disminuye a \$67.910.976 después de haber liquidado en gran parte el pasivo no corriente, de igual forma, se sigue contando con buena capacidad para cumplir con las obligaciones corrientes utilizando los recursos disponibles.

**ROTACIÓN DE CARTERA** La proyección para ambos periodos es igual 0, pues el consultorio odontológico presta sus servicios través de ventas en efectivo o a través de otros métodos de pago inmediato, sin otorgar crédito a sus clientes, por lo que no se reflejan cuentas por cobrar.

**ROTACIÓN CAJA Y BANCOS** Para el 2024 La Rotación de Caja y Bancos es de 139 veces, esto indica que, en promedio, los fondos de caja y bancos se han utilizan para generar ingresos aproximadamente 139 veces durante el año. Para el 2025 La Rotación de Caja y Bancos

es de 91 veces, esto indica que, en promedio, los fondos de caja y bancos se utilizan para generar ingresos aproximadamente 91 veces durante el año.

**ENDEUDAMIENTO TOTAL** Para el 2024 El Endeudamiento Total es del 28%, esto indica que el 28% de los activos totales del proyecto son financiados por deuda. Para el 2025 el endeudamiento total es del 9%, es decir, el proyecto estaría financiando todos sus activos con esta proporción de deuda.

**ENDEUDAMIENTO A LARGO PLAZO** Para el año 2024 se refleja un Endeudamiento a Largo Plazo de 0,21, es decir, que el 21% de los activos totales fueron financiados por deudas a largo plazo. Para el periodo 2025 se plantea liquidar considerablemente los pasivos corrientes, pasando a un endeudamiento a largo plazo del 2%.

**ENDEUDAMIENTO A CORTO PLAZO** Para el 2024 El Endeudamiento a corto plazo es del 0,08, esto indica que el 8% de los activos totales del proyecto son financiados por deuda a corto plazo. Para el año 2025 se refleja que el 7% de los activos totales son cubiertos por deuda a corto plazo.

**ROA - RENTABILIDAD GENERAL** Para el periodo 2024 la rentabilidad general se proyecta en proporción del 14%, esto indica que en el proyecto hay ganancias en relación con sus activos totales. Además, el consultorio estaría generando un ingreso neto positivo en comparación con la cantidad de activos que tiene. Para el 2025 la rentabilidad sería del 27%, indica que el proyecto estaría generando un ingreso neto significativo en relación con sus activos totales y comparado con la rentabilidad general del año inmediatamente anterior. Es otras palabras, en este proyecto se estarían administrando los recursos de manera eficiente y efectiva.

**ROE - RATIO DE CAPITAL - RENTABILIDAD DE CAPITAL** Para el año 2024 se obtiene un ROE del 11%, esto significa que en el proyecto hay ganancias netas en relación con el capital o patrimonio neto, mientras que para el siguiente periodo la rentabilidad de capital aumentaría al 12% ya que habría una mejora en la situación financiera y operativa del proyecto.

## 12.5 Flujo de caja proyectado

**Figura 25:** Flujo de caja proyectado

Hoja 1 de 1	Periodo	CONSULTORIO ODONTOLÓGICO FULL DENTAL NIT.901000123-1 AREA CONTABLE Y FINANCIERA - PROGRESS ACCOUNTING FLUJO DE CAJA PROYECTADO (Expresados en Pesos Colombianos)						Elaborado: 11/4/2024
		2024	2025	2026	2027	2028	2029	
<b>SALDO INICIAL DE EFECTIVO</b>								
	Efectivo y equivalentes de efectivo	59.542.676	41.179.694	44.803.507	48.746.215	53.035.882	57.703.040	62.780.907
<b>1.</b>	<b>SALDO INICIAL DE CAJA</b>	<b>59.542.676</b>	<b>41.179.694</b>	<b>44.803.507</b>	<b>48.746.215</b>	<b>53.035.882</b>	<b>57.703.040</b>	<b>62.780.907</b>
<b>INGRESOS DE EFECTIVO</b>								
	Ventas (Ingresos Operacionales)	153.789.667	163.253.108	177.619.381	193.249.887	210.255.877	228.758.394	248.889.133
	Otros Ingresos	-	-	-	-	-	-	-
<b>2.</b>	<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>153.789.667</b>	<b>163.253.108</b>	<b>177.619.381</b>	<b>193.249.887</b>	<b>210.255.877</b>	<b>228.758.394</b>	<b>248.889.133</b>
<b>EGRESOS OPERATIVOS</b>								
	Cuentas por pagar							
	Costos de Producción	52.667.897	58.304.248	63.435.022	69.017.304	75.090.827	81.698.820	88.888.316
	Gastos Operacionales	65.934.275	71.290.694	77.564.275	84.389.932	91.816.245	99.896.075	108.686.930
	Otros Egresos	9.555.884	6.449.314	2.509.431	-	-	-	-
	Pago de Obligaciones	23.759.602	2.622.486	-	-	-	-	-
<b>3.</b>	<b>TOTAL EGRESOS</b>	<b>151.917.658</b>	<b>138.666.743</b>	<b>143.508.729</b>	<b>153.407.236</b>	<b>166.907.072</b>	<b>181.594.895</b>	<b>197.575.246</b>
<b>4.</b>	<b>FLUJO NETO OPERATIVO (2-3)</b>	<b>\$ 1.872.009</b>	<b>\$ 24.586.365</b>	<b>\$ 34.110.652</b>	<b>\$ 39.842.651</b>	<b>\$ 43.348.804</b>	<b>\$ 47.163.499</b>	<b>\$ 51.313.887</b>
				60.569.026	100.411.677	143.760.482	190.923.981	242.237.868
<b>FLUJO FINANCIERO</b>								
<b>OTROS FLUJOS</b>								
<b>6.</b>	<b>INVERSIÓN NETA</b>	-	-	-	-	-	-	-
<b>7.</b>	<b>FLUJO DE CAJA NETO (4+5+6)</b>	<b>1.872.009</b>	<b>24.586.365</b>	<b>34.110.652</b>	<b>39.842.651</b>	<b>43.348.804</b>	<b>47.163.499</b>	<b>51.313.887</b>
<b>8.</b>	<b>EFECTIVO DISPONIBLE (1+7)</b>	<b>\$ 61.414.685</b>	<b>\$ 65.766.059</b>	<b>\$ 78.914.159</b>	<b>\$ 88.588.866</b>	<b>\$ 96.384.687</b>	<b>\$ 104.866.539</b>	<b>\$ 114.094.794</b>

Fuente: Flores Villalpando, R. & Flores Villalpando, R. (2014).

Diseño: Viveros, A & Flor, J. (2024)

Se realiza flujo de caja proyectado a 7 años donde se visualiza anticipadamente la salud financiera del proyecto, aumentando sus ingresos consecutivamente a partir del año 2025, por otra parte, el total de los egresos aumentan consecutivamente desde el año 2026. Es importante identificar ingresos y egresos en cada periodo, para prever la liquidez del consultorio odontológico y la capacidad de cubrir obligaciones a largo plazo.

Se puede deducir que la recuperación de la inversión se estaría aproximando en el año 2028 (quinto año de funcionamiento de la empresa), recordando que la inversión inicial es de \$143.896.718 y para el año mencionado, se proyecta un flujo neto operativo de \$143.760.482.

## CONCLUSIONES

Después de los resultados obtenidos en el análisis financiero se concluye que el consultorio odontológico Full Dental como emprendimiento, es viable, teniendo en cuenta los indicadores financieros aplicados y los resultados positivos en su flujo de caja que indican utilidad desde el primer año de operación, y, la recuperación de la inversión finalizando el tercer año de funcionamiento.

En el análisis legal y normativo en salud oral es obligatorio asegurar el cumplimiento de las leyes, regulaciones y normas que rigen la práctica odontológica. Esto incluye verificar que los profesionales estén debidamente acreditados, que se cumplan las normativas de bioseguridad, y que los procedimientos de tratamiento y manejo de datos de los pacientes se realicen de acuerdo con la legislación vigente. El objetivo es garantizar la seguridad, calidad y legalidad en los servicios de salud bucal ofrecidos.

De acuerdo al proyecto se concluye que la creación de un consultorio odontológico en Popayán debe tener como mínimo un estudio técnico. Desde este punto de vista técnico, el establecimiento debe ser moderno y estar bien equipado, esto permitirá elevar el nivel de atención dental en la región, proporcionando servicios de calidad que satisfagan las necesidades de la población.

Los resultados del análisis financiero son sólidos para demostrar que el proyecto es factible. Dentro de esto, el punto de equilibrio es clave al proporcionar una visión clara de la viabilidad financiera al mostrar el nivel necesario para cubrir costos y empezar a obtener beneficios; en este caso, el punto de equilibrio es bajo, lo que indica menos riesgo para el consultorio y mayor viabilidad.

Se demuestra una viabilidad financiera robusta para el consultorio odontológico, respaldada por la proyección de un flujo de caja que asegura que el emprendimiento mantendrá una liquidez adecuada para cubrir sus necesidades operativas y financieras. Esto es particularmente evidente en el segundo año de operación, donde al final del periodo se ha logrado cubrir una parte significativa de los pasivos a largo plazo.

Aunque el ratio de liquidez del consultorio es alto e indique que la empresa tiene una gran capacidad para cumplir con sus obligaciones a corto plazo, también puede indicar que está

manteniendo un exceso de activos líquidos en lugar de invertirlos en oportunidades de crecimiento o mejoras operativas. En algunos casos, esto podría sugerir una gestión conservadora de los recursos o una falta de inversión en actividades generadoras de ingresos.

De acuerdo con el estudio de mercado, se revela que el grupo de personas jóvenes, específicamente aquellos con edades comprendidas entre 21 y 30 años, es el que presenta una mayor demanda de servicios odontológicos.

Se concluye que la población payanesa necesita de un consultorio odontológico con este tipo de servicios que no solo cubra las necesidades y las expectativas de los pacientes, sino que también debe desempeñar un papel crucial en la concienciación sobre la importancia de la salud oral.

## RECOMENDACIONES

En cuanto a las entrevistas realizadas a profesionales de la salud bucal y al estudio de mercado, se recomienda a los inversionistas del proyecto, generar campañas enfocadas a ciertos servicios dependiendo los meses o las temporadas del año, esto, debido a que hay épocas con mayor afluencia de pacientes, por ejemplo, a mitad de año y a final de año.

Se recomienda a los socios implementar nuevos servicios odontológicos para ampliar el portafolio de ofertas y atraer a un mayor número de pacientes.

A partir de este estudio, se sugiere desarrollar nuevas investigaciones que proporcionen información más detallada y específica que ayuden a inversionistas interesados en este tipo de proyectos, así como a profesionales de esta área.

Después del año 2020 debido a la crisis mundial de salud provocada por la pandemia, las empresas se vieron obligadas a emplear el uso de tecnologías y medios virtuales para poder continuar ofertando dentro del mercado, a partir de esto, se recomienda que el marketing digital juegue un papel fundamental en la publicidad y propaganda del consultorio, para ampliar el alcance del mercado.

Los servicios de odontología generan ingresos de manera diferente según el tratamiento, y como anteriormente se mencionó, también influye la época del año en la que nos encontremos, es por eso, que un servicio puede apalancar a otro servicio que tenga menos concurrencia. Para esto se recomienda al área administrativa encontrar el equilibrio entre estos tratamientos y al mismo tiempo impulsar con promociones para atraer a una mayor cantidad de paciente.

Se recomienda a la gerencia del proyecto que para el año 2025 se pueda contar con un buen proveedor de insumos odontológicos, ya sea para mejorar los precios o para abrir canales de crédito de acuerdo a la demanda de pacientes para ese periodo.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aguirre, J. R. (2021). *Importancia de la determinación del punto de equilibrio en proyectos de empresas constructoras*.
- Alvarado Campoverde, P., & Calle Jiménez, M. (2011). *Diseño de un sistema de costos por ordenes de produccion para*. Cuenca Ecuador: Uiversidad de Cuenca. Obtenido de <http://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/1252/1/tcon558.pdf>
- Asamblea Nacional Constituyente. (20 de Julio de 1991). Constitución Política de Colombia. Bogotá D. C. : Diario Oficial No. 52.379. Obtenido de <http://www.secretariassenado.gov.co/constitucion-politica>
- Cabia, D. L. (01 de 04 de 2020). *Economipedia* . Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/modelo-de-costes-abc.html>
- Caldera, J., Baujín-Pérez, P., Ripoll-Feliu, V., & Vega-Falcón, V. (2007). Evolución en la configuración de los sistemas de coste basado en las actividades. *Actualidad Contable Faces* (, 14(28), 13-28. Obtenido de <http://redalyc.uaemex.mx/pdf/257/25701403.pdf>
- Colima, U. d. (2012). Investigación cuantitativa, cualitativa y mixta. Obtenido de <https://recursos.uco.mx/tesis/investigacion.php>
- Comité de Normas Internacionales. (2008). NIC 11 Contratos de Construcción. Obtenido de <http://www.facpce.org.ar:8080/miniportal/archivos/nic/nic11.pdf>
- Congreso de Colombia. (22 de Diciembre de 1994). Ley 174 de 1994. Bogotá. Obtenido de <https://www.igac.gov.co/es/contenido/ley-174-de-1994>

Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad. (2001). *NIC 1. NIC 1 Presentación de Estados Financieros*. Obtenido de <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/cr/Documents/audit/documentos/niif-2019/NIC%201%20-%20Presentaci%C3%B3n%20de%20Estados%20Financieros.pdf>

Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad. (2001). *NIC 2 Inventarios*. Obtenido de <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/cr/Documents/audit/documentos/niif-2019/NIC%202%20-%20Inventarios.pdf>

Economista, E. (2023). *Diccionario de Economía*. Obtenido de <https://www.economista.es/diccionario-de-economia/modelo-de-coste-abc#:~:text=El%20sistema%20de%20Costes%20Basado,las%20que%20realmente%20generan%20costes.>

financiera, N. (2004). *Nacional Financiera, Banca de Desarrollo*. Obtenido de Nacional Financiera, Banca de Desarrollo.

Fornero, R. A. (2020). *Bases del Análisis Financiero*.

Frederick, D. (05 de 2021). *Enciclopedia Iberoamericana*. Obtenido de <https://enciclopediaiberoamericana.com/mano-de-obra-indirecta/>

Jimenez Lemus, W. (2010). *Contabilidad de Costos*. Fundación para la Educación Superior San Mateo. Obtenido de <https://www.studocu.com/co/document/corporacion-universitaria-remington/contador-publico/contabilidad-de-costos-willian-jimenez-lemus/17258264>

Kotler, B. y. (2004). *Wordpress*. Obtenido de <https://conceptomktestrategicaeq4.wordpress.com/estudios-de-mercado/>

Martínez, M. J. (2017). *SITUACIÓN LABORAL DE LOS ODONTÓLOGOS GENERALES DE LA UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS*. Bucaramanga: Universidad Santo Tomás .

Medina, R. A. (2007). Sistema de costos un proceso para la implementación . En R. A. Medina, *Sistema de costos un proceso para la implementación* (pág. 10). Manizales: [https://fadmon.unal.edu.co/fileadmin/user\\_upload/investigacion/centro\\_editorial/libros/sistemas\\_de\\_costos\\_un\\_proceso\\_para\\_su\\_implmentacion.pdf](https://fadmon.unal.edu.co/fileadmin/user_upload/investigacion/centro_editorial/libros/sistemas_de_costos_un_proceso_para_su_implmentacion.pdf).

PULIDO, J. H. (2020). *Mirada comparativa de los servicios odontológicos en Colombia y otros países*. Obtenido de Universidad de Antioquia: <https://www.udea.edu.co/wps/wcm/connect/udea/eefc010f-bf30-4bd5-a4e0-b0b735bd215c/2020.+Ternera+Jairo+Hern%C3%A1n.+Servicios+de+Salud+Oral+y+postpandemia.pdf?MOD=AJPERES&CVID=ngDJtDD>

Ramirez Molinares, C. V. (2010). *Fundamentos y técnicas de costos*. Universidad Libre. Obtenido de [https://www.unilibre.edu.co/cartagena/pdf/investigacion/libros/ceac/FUNDAMENTOS Y TECNICAS%20DE%20COSTO.pdf](https://www.unilibre.edu.co/cartagena/pdf/investigacion/libros/ceac/FUNDAMENTOS_Y_TECNICAS%20DE%20COSTO.pdf)

Rojas Medina, R. A. (2007). *Sistema de Costos: un proceso para su implementación*. Manizales: Universidad Nacional de Colombia. Obtenido de [http://www.fadmon.unal.edu.co/fileadmin/user\\_upload/investigacion/centro\\_editorial/libros/sistemas\\_de\\_costos\\_un\\_proceso\\_para\\_su\\_implmentacion.pdf](http://www.fadmon.unal.edu.co/fileadmin/user_upload/investigacion/centro_editorial/libros/sistemas_de_costos_un_proceso_para_su_implmentacion.pdf)

Rojas, R. A. (2007). Sistemas de costos un proceso para su implementación. En R. A. Rojas, *Sistemas de costos un proceso para su implementación* (pág. 10). Manizales.

Salazar López, B. (2017). Los elementos del costo. *ABC Finanzas*. Obtenido de <https://abcf Finanzas.com/administracion-financiera/elementos-del-costo/>

salud, M. d. (2014). *Ministerio de salud y protección social* . Obtenido de <https://www.minsalud.gov.co/sites/rid/Lists/BibliotecaDigital/RIDE/VS/PP/ENSAB-IV-Situacion-Bucal-Actual.pdf>

Sandoval, K. C. (2018). *Universidad Cooperativa de Colombia*. Obtenido de Universidad Cooperativa de Colombia: <https://repository.ucc.edu.co/server/api/core/bitstreams/daa4c243-c40b-43c6-a555-dc14e7369320/content>

Sinisterra Valencia, G. (2006). *Contabilidad de Costos*. Bogotá: Ecoe Ediciones. Obtenido de <https://ia800805.us.archive.org/22/items/ContabilidaddeCostosSinisterra/ContabilidaddeCostosSinisterra.pdf>

social, M. d. (25 de 11 de 2019). *Studocu*. Obtenido de <https://www.studocu.com/co/document/servicio-nacional-de-aprendizaje/etapa-productiva/resolucion-no-3100-de-2019/17665482>

*Wikipedia*. (03 de 06 de 2024). Obtenido de <https://es.wikipedia.org/wiki/Popay%C3%A1n>

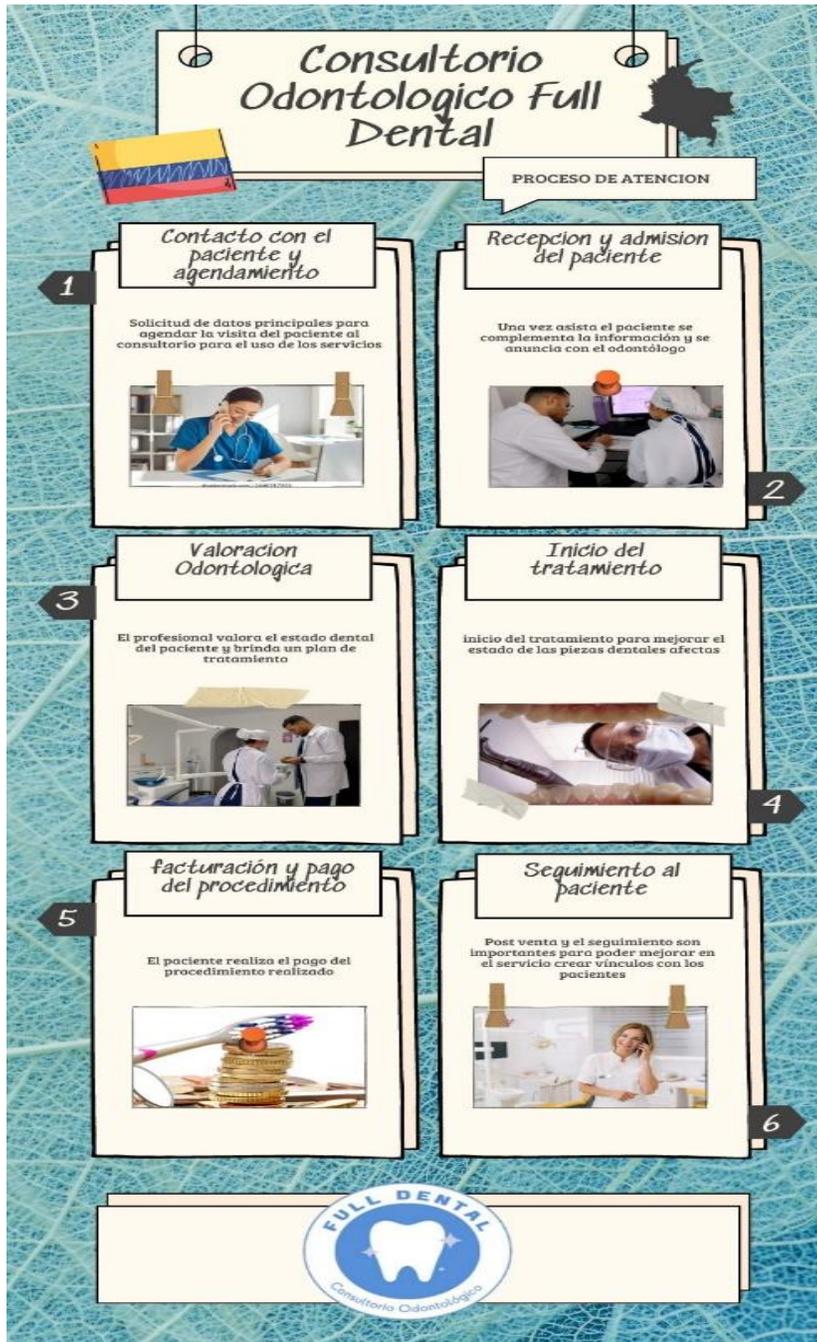
Yuraysi Duvergel Cobas, L. E. (14 de 12 de 2017). *3C Tecnología* . Obtenido de <https://3ciencias.com/wp-content/uploads/2017/12/Art4-1.pdf>

ZEA, J. H. (2018). *Cobertura y Costos de los Servicios de Salud Bucal en el Plan de Beneficios* . MEDELLÍN: UNIVERSIDAD DE ANTIOQUIA.

Flores Villalpando, R. & Flores Villalpando, R. (2014). Análisis de estados financieros: (ed.). Editorial Digital UNID. <https://elibro.net/es/lc/unicomfaucauca/titulos/41177>

Moreno Castro, T. F. (2016). Emprendimiento y plan de negocio.. RIL editores. <https://elibro.net/es/lc/unicomfaucauca/titulos/67489>

Anexo 1. Infografía proceso de atención en el consultorio odontológico



Fuente: Elaboración propia