



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
SISTEMA DE POSGRADO
MAESTRÍA EN GERENCIA EN SERVICIOS DE LA SALUD**

TEMA:

**“Análisis de factibilidad para la creación de un consultorio
odontológico móvil en el cantón Salitre, Guayas”**

AUTOR:

OD. Felipe Osorio Loor

**Previo a la obtención del Grado Académico de:
MAGÍSTER EN GERENCIA EN SERVICIOS DE LA SALUD**

TUTORA:

Ing. Elsie Zerda Barreno, PHD

Guayaquil, Ecuador

2022



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
SISTEMA DE POSGRADO
MAESTRÍA EN GERENCIA EN SERVICIOS DE LA SALUD**

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por el **Od. Felipe Alejandro Osorio Loor** como requerimiento parcial para la obtención del Grado Académico de **Magíster en Gerencia en Servicios de la Salud**.

DIRECTORA DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

Ing. Elsie Zerda Barreno, Ph.D.

REVISOR

Econ. Andres Navarro Orellana, Mgs.

DIRECTORA DEL PROGRAMA

Econ. María de los Ángeles Núñez, Mgs.

Guayaquil, a los 25 días del mes de agosto del año 2022



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
SISTEMA DE POSGRADO
MAESTRÍA EN GERENCIA EN SERVICIOS DE LA SALUD**

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Yo, Felipe Alejandro Osorio Loor

DECLARO QUE:

El Proyecto de Investigación **Análisis de factibilidad para la creación de un consultorio odontológico móvil en el cantón Salitre, Guayas** previa a la obtención del **Grado Académico de Magíster en Gerencia en Servicios de la Salud**, ha sido desarrollada en base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico del proyecto de investigación del Grado Académico en mención.

Guayaquil, a los 25 días del mes de agosto del año 2022

EL AUTOR:

Felipe Alejandro Osorio Loor



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
SISTEMA DE POSGRADO
MAESTRIA EN GERENCIA EN SERVICIOS DE LA SALUD**

AUTORIZACIÓN

Yo, Felipe Alejandro Osorio Loor

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la **publicación** en la biblioteca de la institución del **Proyecto de Investigación previo la obtención del grado de Magíster en Gerencia en Servicios de la Salud** titulada: **Análisis de factibilidad para la creación de un consultorio odontológico móvil en el cantón Salitre, Guayas**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 25 días del mes de agosto del año 2022

EL AUTOR:

Felipe Alejandro Osorio Loor



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
SISTEMA DE POSGRADO
MAESTRÍA EN GERENCIA EN SERVICIOS DE LA SALUD**

INFORME DE URKUND

secure.orkund.com/old/view/136101959-803673-149753#DcXDGlxDEXBu6R+QvmJ7Th7FUS8VoBSm2WlVdDaD7IfZbtKtSRoADJY2O/Rs2slnjHtCEWQyK7PfkOd6Heu5...

URKUND

Documento: [TESIS OSORIO FELIPE 04-08-2022 \(/\).pdf \(D142666931\)](#)

Presentado: 2022-08-04 19:17 (-05:00)

Presentado por: felipeosorioroor@gmail.com

Recibido: maria.lapo.ucsg@analysis.orkund.com

Mensaje: TESIS OSORIO LOOR FELIPE [Mostrar el mensaje completo](#)

3% de estas 42 páginas, se componen de texto presente en 10 fuentes.

| Lista de fuentes | Bloques |
|------------------|---|
| Categoría | Enlace/nombre de archivo |
| | http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/5919/1/IT-UCSG-POS-MGSS-68.pdf |
| | https://dspace.unl.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/18645/1/Manuel%20Alejandro%20Caro... |
| | https://repositorio.qucesa.edu.ec/handle/123456789/987 |
| | https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12682/22535/infante_DME.pdf?sequ... |
| | http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/20595/1/TESIS%20CARLOS%20JIMENEZ%20T.pdf |

75% #1 Activo

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL SISTEMA DE POSGRADO MAESTRÍA EN GERENCIA EN SERVICIOS DE LA SALUD TEMA: "Análisis de factibilidad para la creación de un consultorio odontológico móvil en el cantón Salitre, Guayas" AUTOR: OD. FELIPE OSORIO LOOR

Previo

a la obtención del

Grado Académico MAGÍSTER EN GERENCIA EN SERVICIOS DE LA SALUD TUTOR: Ing. Elsie Zerda Barreno, PHD Guayaquil, Ecuador (4 de AGOSTO de 2022)

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL SISTEMA DE POSGRADO MAESTRÍA EN GERENCIA EN SERVICIOS DE LA SALUD CERTIFICACIÓN Certificamos que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por el odontólogo Felipe Alejandro Osorio Looor como requerimiento parcial para la obtención del

Grado Académico de máster en gerencia en servicios de la salud.

DIRECTOR DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN _____

Agradecimiento

Mediante estas cortas líneas quiero hacer llegar mis sinceros agradecimientos al personal docente que nos facilitó la formación y aprendizaje durante el tiempo que llevo el ciclo de maestría, agradecer de manera infinita a la tutora Ing. Elsie Zerda B. por su comprensión y predisposición de ayuda al momento de desarrollar las correcciones e indicaciones de la tesis, a todos quienes supieron comprender las adversidades que se presentaron en este proceso que tuvo como característica que se desarrolló en la pandemia, también agradecer a la familia por su comprensión y apoyo durante el largo tiempo que duro la maestría.

Felipe Alejandro Osorio Loor

Dedicatoria

El presente trabajo va dedicado a la familia que quienes prestaron la facilidad y comprensión cuando el proceso ameritaba sacrificios de tiempo y dedicación, a la sociedad que recibe a profesionales con los brazos abiertos para mejores oportunidades en el ámbito laboral, a mi provincia para que en un futuro sea un referente a nivel nacional sobre prevención sobre enfermedades de la cavidad bucal, y a mi pequeño cantón al cual deseo servir mediante este proyecto y así devolverle a su gente una oportunidad de mejor calidad de vida en gratitud a todo su esfuerzo y dedicación que día a día entregan para ver crecer y seguir generando riqueza mediante de su trabajo.

Felipe Alejandro Osorio Loor

ÍNDICE GENERAL

| | |
|---|----|
| Introducción | 1 |
| Antecedentes | 3 |
| Planteamiento de la investigación | 5 |
| Planteamiento del problema | 6 |
| Formulación del problema..... | 7 |
| Justificación | 7 |
| Preguntas de investigación | 8 |
| Objetivos Objetivo general..... | 8 |
| Objetivos específicos..... | 9 |
| Capítulo I | 10 |
| Teorías de emprendimiento | 10 |
| Servicios de salud..... | 12 |
| Salud bucal..... | 12 |
| Unidades móviles de salud | 13 |
| Estudios de factibilidad | 13 |
| Investigación de mercado | 16 |
| Marco conceptual | 17 |
| Factibilidad | 18 |
| Consultorio odontológico..... | 18 |
| Consultorio odontológico móvil..... | 18 |
| Capítulo II Marco referencial | 20 |
| Referentes nacionales | 20 |
| Situación actual de Salitre | 25 |
| Problemática del sistema de salud | 26 |
| Marco legal | 28 |
| Ley Orgánica de Salud | 30 |
| Acuerdo Ministerial 5212, expedido por el MSP | 30 |
| Capítulo III Marco metodológico | 32 |
| Método de investigación | 32 |
| Enfoque de investigación | 32 |
| Alcance de investigación..... | 32 |
| Diseño de investigación..... | 32 |
| Técnica de recolección de datos..... | 33 |

| | |
|--|----|
| | IX |
| Tratamiento de información | 33 |
| Población y muestra | 33 |
| Criterios de inclusión | 34 |
| Criterios de exclusión..... | 34 |
| Resultados de encuestas | 35 |
| Interpretación de resultados de encuestas | 44 |
| Resultados de técnica de observación..... | 45 |
| Capítulo IV Propuesta | 51 |
| Tema | 51 |
| Objetivo General | 51 |
| Objetivos Específicos | 51 |
| Análisis de mercado | 51 |
| Aspectos de Mercadotecnia Logotipo y eslogan | 52 |
| Análisis de la oferta..... | 56 |
| Posibles competidores | 56 |
| Análisis de mercado | 57 |
| Difusión vía megáfono | 66 |
| Análisis de estrategias comerciales | 67 |
| Primera estrategia..... | 67 |
| Segunda estrategia..... | 69 |
| Diseño técnico..... | 70 |
| Diseño de procesos..... | 70 |
| Descripción de los Servicios Consulta odontológica y diagnóstico | 70 |
| Exodoncia | 71 |
| Profilaxis | 71 |
| Prevención de flúor | 71 |
| Sellado de Fisuras y Restauraciones | 72 |
| Distribución y requerimientos | 72 |
| Mobiliario y equipo requerido Mobiliario | 73 |
| Equipo..... | 74 |
| Análisis de gestión y legal Permisos y tramitología | 75 |
| Análisis financiero | 76 |
| Prevención..... | 78 |
| de flúor..... | 78 |
| TOTAL, INVERSIÓN INSTRUMENTAL..... | 78 |
| Inversión total | 79 |
| Cronograma de inversiones | 79 |

| | |
|----------------------|----|
| Conclusiones | X |
| Recomendaciones..... | 89 |
| Bibliografía | 90 |
| | 91 |

ÍNDICE DE TABLAS

| | |
|--|----|
| Tabla 1. Ubicación de Subcentros de Salud..... | 05 |
| Tabla 2 Ubicación de centros de Salud..... | 23 |
| Tabla 3. Género..... | 33 |
| Tabla 4. Edad..... | 34 |
| Tabla 5. Sector donde reside..... | 35 |
| Tabla 6. Frecuencia de atención odontológica..... | 36 |
| Tabla 7. Motivo de consulta..... | 37 |
| Tabla 8. Preferencia de consultorio odontológico..... | 38 |
| Tabla 9. Percepción de accesibilidad de consultorios odontológicos privados..... | 39 |
| Tabla 10. Rango monetario que pagaría por consulta odontológica en centros privados..... | 40 |
| Tabla 11. Tiempo que se tarda en llegar a su centro odontológico..... | 41 |
| Tabla 12. Medio de transporte utilizado para llegar a su centro odontológico..... | 42 |
| Tabla 13. Distancia que toma en llegar a su Centro Odontológico..... | 43 |
| Tabla 14. Variables para segmentación de mercado..... | 51 |
| Tabla 15. Análisis de precios..... | 59 |
| Tabla 16. Capacidad instalada..... | 74 |
| Tabla 17. Capacidad real..... | 74 |
| Tabla 18. Proyección de atención en 5 años..... | 74 |
| Tabla 19. Inversión de propiedad, planta y equipo..... | 77 |
| Tabla 20. Depreciación de propiedad, planta y equipo..... | 78 |
| Tabla 21. Inversión de gastos pre operacionales..... | 78 |
| Tabla 22. Inversión instrumental dental..... | 78 |
| Tabla 23. Inversión en capital de trabajo..... | 79 |
| Tabla 24. Inversión total..... | 80 |
| Tabla 25. Financiamiento..... | 80 |
| Tabla 26. Condiciones de préstamo..... | 80 |
| Tabla 27. Tabla de amortización..... | 81 |
| Tabla 28. Presupuesto de ingresos..... | 83 |
| Tabla 29. Costos de operación..... | 84 |
| Tabla 30. Presupuesto de egresos..... | 85 |
| Tabla 31. Cálculo de flujo..... | 86 |
| Tabla 32. Cálculo de VAN y TIR..... | 86 |

ÍNDICE DE FIGURAS

| | |
|---|----|
| Figura 1. Modelo de investigación de mercados | 14 |
| Figura 2. Ubicación de centros de salud en el cantón Salitre | 24 |
| Figura 3. Género | 33 |
| Figura 4. Edad | 34 |
| Figura 5. Sector donde reside | 34 |
| Figura 6. Frecuencia de atención odontológico | 35 |
| Figura 7. Motivo de consulta | 36 |
| Figura 8. Preferencia de consultorio odontológico | 37 |
| Figura 9. Percepción de accesibilidad de los consultorios odontológicos privado | 38 |
| Figura 10. Rango monetario de su consulta odontológica en centros privados | 39 |
| Figura 11. Tiempo que se tarda en llegar a centro odontológico | 40 |
| Figura 12. Medio de transporte para llegar a su centro odontológico | 41 |
| Figura 13. Distancia que toma llegar a su centro odontológico | 42 |
| Figura 14. Logotipo MOVIDENT | 50 |
| Figura 15. Ubicación de clínica dental móvil en parroquia urbana Salitre | 52 |
| Figura 16. Ubicación de clínica dental móvil en parroquia rural Junquillal | 53 |
| Figura 17. Ubicación de clínica dental móvil en parroquia rural La Victoria | 54 |
| Figura 18. Ubicación de clínica dental móvil en parroquia rural General Vernaza | 55 |
| Figura 19. Distribución de áreas de clínica odontológica móvil | 58 |
| Figura 20. Publicidad con curiosidades odontológicas para Facebook | 62 |
| Figura 21. Publicidad tipo meme para clínica odontológica vía Facebook | 63 |
| Figura 22. Volante publicitario de clínica odontológica móvil MOVIDENT | 65 |
| Figura 23. Ubicación de Piladora hermanos Bazurto | 69 |
| Figura 24. Ubicación de Piladora Bocana | 69 |
| Figura 25. Ubicación de Piladora San Vicente | 70 |
| Figura 26. Mapa de procesos | 71 |

RESUMEN

El objetivo del presente proyecto es determinar la factibilidad de la creación de un consultorio odontológico móvil para atención al público en recintos del cantón Salitre. Bajo este contexto, la investigación se desarrolla bajo el diseño no experimental, con un enfoque mixto siguiendo el método deductivo con un alcance descriptivo. Se aplicaron encuestas a 382 habitantes de Salitre. Los resultados de la encuesta demostraron cómo la población percibe distante a los centros médicos, siendo que en su mayoría deben recorrer distancias donde se tardan más de una hora en llegar a su destino, utilizar varios medios de transporte para llegar a su destino, en su mayoría no cuentan con el presupuesto o con la movilidad para realizarlo. Finalmente, en cuanto a factibilidad del proyecto se requiere una inversión de \$57.919,40 dando una TIR de 15% y un VAN de \$5.727,18, recuperando la inversión en cuatro años cuatro meses, es así que el proyecto resulta factible.

Palabras claves: Clínica odontológica, Marketing, clínica móvil, factibilidad

ABSTRACT

The objective of this project is to determine the feasibility of creating a mobile dental office to serve the public in Salitre Canton venues. In this context, the study is developed under the non-experimental study, with a mixed approach following the deductive method achieving a descriptive scope. Surveys were applied to 382 inhabitants of the Salitre canton. The results of the survey showed how the population perceives medical centers as distant, because most of them must travel distances where it takes more than an hour to reach their destination and they use various means of transport to reach their destination, most of them do not have the budget or the mobility to do it. Finally, regarding the feasibility of the project, an investment of \$57,919.40 is required, giving an IRR of 15% and a NPV of \$5,727.18, recovering the investment in four years and four months, so the project is feasible.

Key words: Dental clinic, Marketing, mobile clinic, feasibility

Introducción

En las últimas décadas, la importancia de la salud oral y su promoción se ha reconocido gradualmente, examinando el deterioro progresivo y acumulativo en las enfermedades orales, por lo tanto, para el tratamiento de estas afecciones debe promoverse el control y extenderse la prevención, disminuyendo en la población las incidencias y prevalencias de las enfermedades bucales más frecuentes, en un mediano y largo plazo (Organización Panamericana de la Salud, 2017). La calidad de vida relacionada con Salud Oral es un planteamiento que expone la relación de la salud humana integral como un factor biológico, subjetivo a un factor interno, la autoestima como variable que puede verse afectada por trastornos en la cavidad bucal, empezando a delimitarse como una problemática que impacta a nivel social y psicológico en el individuo (Díaz et al., 2017).

Los autores Hurtado-Martínez et al. (2017) indicaron que, en un enfoque progresivo de cultura en salubridad oral para alcanzar cierto grado de salud preventiva comunitaria, debe figurar a la par, que el paciente adquiera cierto nivel de conciencia sobre su propio bienestar para evitar enfermedades, estableciendo y satisfaciendo una conducta de autorresponsabilidad.

Por otra parte, otro factor para que las personas no puedan tener acceso a una atención odontológica de calidad es la brecha socioeconómica que viven varios países como Ecuador. Palomeque (2017) concluye que dicha brecha incide en la salud oral lo que resalta las desigualdades que sufren diversas poblaciones acordes a su residencia ya sea urbana o rural e inclusive en el estudio se señala el nivel académico. El riesgo de padecer una patología oral es evidentemente influenciado por determinantes sociales como ingresos financieros y escolaridad, asociados con la exposición y vulnerabilidad de la ruralidad, enfrentado barreras como acceso limitado, consulta dental tardía y

deficiente atención de servicios odontológicos (Martínez-Mejía, Quiroga, Martínez, & Aguiar, 2017).

Según Cabeza et al. (2016), en el marco de la realidad, únicamente la creación de políticas estatales no cumple el objetivo de un estado de salud integral, existiendo un déficit en el sistema sanitario hacia la población que no ha sido atendida. Para lograr un impacto en el sistema se deben aplicar cambios en las estrategias de intervención delimitando los riesgos y amenazas de la salud, incluyendo los factores sociales (RUDAS, 2017). La medicina social se ocupa en evaluar la salud pública, analizar la relación existente entre afectaciones a la salud y el factor socioeconómico dentro el contexto actual, y fortalecer el proceso salud-enfermedad-atención (Linares-Pérez, 2015).

En este proyecto, el estudio de factibilidad será desarrollado en el cantón Salitre, 61 908 hab. aproximadamente, conformado por cuatro parroquias, una urbana (Salitre) y tres rurales (Vernaza, Victoria Y Junquillal), perteneciente a la provincia del Guayas; se encuentra a una distancia de 42 km de Guayaquil, en el cual las unidades de salud establecidas laboran con 46 médicos en total distribuidos entre puestos de salud, centros de salud A y B, y un hospital. El sistema de salud en Salitre actualmente no cumple con una cobertura zonal completa, y los subcentros no brindan una atención permanente (GADM de Salitre, 2015).

El presente trabajo de investigación se compone de cuatro capítulos. En el Capítulo I, se desarrollará el marco teórico y marco conceptual, donde se ampliarán diversas teorías y conceptos sobre factibilidad, emprendimiento y clínicas odontológicas. En lo que respecta al capítulo II, este comprenderá lo referente al marco legal y marco referencial, donde desarrollará estudios similares en el ámbito nacional como internacional. El siguiente, capítulo III, presentará el marco metodológico donde

menciona el enfoque, tipo y método de investigación, además de presentar la muestra de lo que será el presente estudio. Finalmente, el capítulo IV abordará la propuesta donde se resolverá la factibilidad de la creación de un consultorio odontológico móvil en el cantón Salitre, para esto se establecerá un objetivo de propuesta, beneficiarios, descripción de actividades y los recursos que se deberán desarrollar con el fin de llevar a cabo la misma.

Antecedentes

La Salud Bucal influye en la percepción de calidad de vida de una población, de acuerdo con Cerón-Bastidas (2018) existe una cercana relación entre el estado de salud bucal y la salud integral. Lo cual influye además en el buen desarrollo bio-psico social de la comunidad.

Según Parise et al. (2020) en el país las principales patologías en la población adulta por las cuales un paciente busca tratamiento profesional se encuentran principalmente la enfermedad periodontal (20-50%), las caries dentales, maloclusión (20%) y fluorosis (14%), asociándolo con hábitos de fumar, consumo de medicamentos y déficit nutricionales. En el rango de los niños la prevalencia de caries está en 75%.

En un estudio realizado en el Cañar a estudiantes de 12 años, se aplicó un modelo comparativo entre variables como el lugar de procedencia, urbana o rural; enfermedades bucales, y autopercepción del estado de salud en función al desempeño de socialización y estado emocional, resultando en la extensión del impacto por Lugar de Procedencia (Urbana $1,27 \pm 1,01$ y Rural $0,96 \pm 0,70$); existiendo diferencia estadísticamente significativa ($p= 0,048$) demostrando la diferencia entre el grupo rural y urbano (Verdugo-Encalada, Garcia-Rupaya, & Del Castillo, 2018).

Según estadísticas de la INEC (2018) en el Registro Estadístico de Recursos y Actividades de Salud, por cada 10 mil habitantes hay 23,44 médicos y 3,12

odontólogos, un incremento favorable alcanzando las indicaciones de la OMS de 23 médicos/10 mil hab. Sin embargo, uno de los problemas existentes en el sistema de salud ecuatoriano es un desajuste en la distribución de médicos hacia hospitales de grandes ciudades en comparación a las áreas rurales según un estudio a la percepción de los trabajadores de salud, reflejándose en el 60% de pacientes que son derivados o son tratados en hospitales de Guayaquil provenientes de cantones y zonas rurales aledañas, datos de la Dirección de Salud de Guayas (Ortiz-Prado & et al., 2019).

En el cantón, según cifras del Gobierno Autónomo Descentralizado de Salitre en el Plan de Desarrollo Cantonal y Ordenamiento Territorial 2015, registra que existen 12 unidades de salud establecidas, entre puestos de salud, centros de salud A y B, y un hospital en la cabecera cantonal, existiendo cinco dispensarios médicos en el sector rural. Un equipo formado por 46 médicos, ocho licenciadas de enfermería, 30 auxiliares de enfermería que se encuentran en el cantón, distribuidos en 15 médicos al sector rural, y el resto en la cabecera cantonal, y por especialidad seis Odontólogos.

En el informe del Gobierno Descentralizado Municipal de Salitre (2015) indica que la cobertura de salud zonal alcanza a dar asistencia del 40% de los habitantes, teniendo un déficit de al menos 69 médicos en el personal a nivel de urbe y parroquias, con lo que se acentúa la falta de recursos, también la distribución no equitativa, al concentrarse el personal de la salud en las zonas de la urbe, y habitar la mayor parte de la población en la zona rural. En el área rural de Salitre, el Ministerio de Salud, ha dispuesto servicios públicos de odontología, a través de la atención en puestos de salud y subcentros cercanos a recintos:

Tabla 1*Ubicación de Subcentros de Salud*

| Parroquia | Tipo | Ubicación |
|------------------|---------------------------------|--------------------|
| Vernaza | Puesto de Salud | Rcto. Buena Suerte |
| Vernaza | Centro de Salud tipo-A | Cabecera Cantonal |
| Vernaza | Puesto de Salud | Rcto. La Vija |
| Victoria | Puesto De Salud | Rcto. El Tope |
| Salitre | Hospital Oswaldo Jervis Alarcón | Cabecera Cantonal |

Fuente: Ramírez, 2015 *Hospital básico para el cantón Salitre*. Guayaquil: Universidad de Guayaquil: Facultad de Arquitectura y Urbanismo.

Siendo la salud bucal un factor capaz de determinar la calidad de vida de la población, sus principales objetivos deberían ser una atención de calidad y el poder ser accesible para todos, siendo que los más vulnerables (niños y adultos mayores), la reciban pese a dificultades físicas para el desplazamiento, problemas de salud general y situación económica limitada.

Planteamiento de la investigación

Objeto de estudio

Las comunidades rurales poseen recursos básicos y limitaciones para el acceso a la atención odontológica, por lo cual es necesario la implementación de centros odontológicos, mediante una propuesta de servicios de calidad y económicos.

En la actualidad, la oferta de salud dental en el Cantón Salitre percibe niveles bajos de satisfacción del usuario, y limitaciones en el acceso a la atención odontológica con calidad y calidez. Por ello es prioridad aumentar la cartera de servicios con especialistas para satisfacer la demanda de atención.

Planteamiento del problema

El cantón Salitre representa el 1.5% de la población total de la provincia del Guayas, con 73 000 hab., residiendo en la urbe 8 780 hab., y en el área rural 41 599 hab., representado por 82% de su población. En las parroquias de periferia 15 634, Gral. Vernaza 8.688, La Victoria 5.698 y Juquillal 11.579 (Ministerio de Salud Pública, 2020).

Al ser una cantidad elevada de habitantes del cantón Salitre, quienes deben movilizarse varios kilómetros para ser atendidos en la especialidad deseada. Además, teniendo en cuenta que, la gran mayoría de estos no pueden hacerlo por su situación económica o dificultad de movilización. Es así como se debe optar por una solución práctica la cual deberá cumplir ciertos parámetros que permitan brindar una atención de calidad a los pacientes.

La factibilidad y rentabilidad de un proyecto de esta índole, según el planteamiento de Burdiles et al. (2019), dependen del número de usuarios a los que se pueda ofrecer el servicio. Asimismo, un proyecto de este tipo debe mantener una visión amplia del problema para poder abarcar con un grupo poblacional que padece dificultades físicas y económicas para su desplazamiento a los centros de salud ya establecidos. Pese a que las condiciones de trabajo odontológico en residencias brindan más facilidades y eficacia a la hora de ejecutarlas, la asistencia móvil permite ayudar a prevenir y asistir enfermedades orales en comunidades que no tienen acceso a una salud oral de calidad.

Actualmente, Salitre cuenta con ofertas de servicios odontológicos, privados y públicos, al entrar al mercado de competencia se debe estudiar la oferta y demanda ya existente para plantear la viabilidad del proyecto. El mismo que deberá ofrecer el desarrollo de servicio de promoción, prevención, tratamiento, rehabilitación y cuidados, entrando en competencia con los servicios odontológicos que en la actualidad se ofertan

en Salitre, teniendo un mayor alcance llegando a más áreas rurales de las parroquias, brindando la asistencia hacia la población.

Formulación del problema

¿Es factible la creación de un consultorio odontológico móvil en el cantón Salitre?

Justificación

El presente proyecto de investigación planteado a desarrollarse en el cantón Salitre, provincia del Guayas, cumple con el objetivo ocho “Generar nuevas oportunidades y bienestar para las zonas rurales, con énfasis en pueblos y nacionalidades” el cual se halla en el Plan de Creación de Oportunidades 2021-2025 (Secretaría Nacional de Planificación, 2021). Se pretende que todos los habitantes del cantón puedan acceder a una salud bucal independientemente de su lugar de residencia, no deberán recorrer largas distancias para obtener un servicio de calidad. Además, teniendo en cuenta que la salud bucal tiene la misma importancia que cualquier otra esfera de la salud, la calidad de vida de los habitantes no disminuirá al poder acceder a los mismos servicios que los demás habitantes.

Este proyecto desarrollado para la Maestría en Gerencia en Servicios de Salud de la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, se llevará bajo la línea de investigación “Planeamiento Estratégico en Organizaciones de Salud”. Es así como se optará por la utilización de conocimientos impartidos a lo largo de la maestría con la finalidad de brindar un proyecto óptimo.

Finalmente, a partir de los resultados de factibilidad, funcionalidad y evaluando la aceptación en el nivel de demanda del servicio, se desarrollará una propuesta que no solo mejorará la salud de los habitantes del cantón Salitre. Puesto que, la misma

generará empleo a trabajadores de la salud y disminuirá la carga de atención en los servicios principales de centros de salud. Además, brindará una percepción de asequibilidad a los habitantes y servirá de referente para otros cantones, los cuales podrían adoptar medidas similares y mejorar en conjunto la calidad de vida de sus habitantes.

Preguntas de investigación

1. ¿Cuáles son las teorías de emprendimiento en las cuales se sustentará la creación de una unidad móvil odontológica?
2. ¿Cuál es el estado de los análisis de factibilidad y unidades móviles odontológicas?
3. ¿Cuáles son los resultados principales de estudios de factibilidad para creación de unidades movilidades odontológicas?
4. ¿Cuál es la factibilidad de estudio de mercado para la creación de una unidad móvil odontológica para atención en recintos del cantón Salitre?
5. ¿Cuál es la propuesta que brindará asequibilidad en servicios odontológicos para el cantón Salitre?

Objetivos

Objetivo general

Determinar la factibilidad de la creación de un consultorio odontológico móvil para atención al público en recintos del Cantón Salitre.

Objetivos específicos

- Describir los beneficios de implementar una unidad móvil odontológicas en el cantón Salitre.
- Realizar estudio de mercado de la situación actual de los servicios odontológicos en el cantón Salitre
- Elaborar una propuesta de servicios odontológicos que brinden accesibilidad a la población del cantón Salitre.
- Determinar las teorías de emprendimiento que sustenten la creación de una unidad móvil odontológica.

Capítulo I

Marco teórico

Este capítulo desarrollará las bases teóricas basadas en literatura nacional e internacional sobre estudios de factibilidad e investigación de mercado y teorías de emprendimiento.

Teorías de emprendimiento

Existen distintas teorías de emprendimiento enfocadas en ámbitos distintos, como los conceptos acometimiento de economía, psicología y sociología, todos con el objetivo en la interpretación de las personas que buscan establecer un negocio propio (EALDE, 2019).

Para la presente investigación se enfocará en las teorías de emprendimiento desde el punto de vista de la gestión empresarial, las cuales son:

- Teoría basada en oportunidades

Las oportunidades emprendedoras permiten que nuevos productos, servicios, métodos y materiales se oferten en el mercado o industria acorde a la necesidad de cada individuo o comunidad (Casson, 1982). De este modo, dicha situación que permite innovar puede surgir eventualmente tras la demanda que exista en el grupo objetivo o por la ineficiencia de un producto o servicio ya expuesto en el mercado que se puede emplear técnicas para su mejoramiento.

De manera paralela, la oportunidad laboral se basa en el campo de la gestión estratégica, es decir, cómo las compañías o emprendimientos obtienen o alcanzan una ventaja a su competencia directa (Teece, Pisano y Shuen, 1997). Por lo que es fundamental que se priorice el enfoque en dicha cuestión para que la consecución de beneficios para el creador y consumidor sea de largo plazo.

Por otra parte, el éxito de una oportunidad llega cuando el emprendedor tiene presente en su negocio una perspectiva cronológica que le dará un panorama de cómo aspira a que sea su empresa en un futuro. Además, lo primordial a la hora de crear un negocio es la percepción de los usuarios debido a que sus experiencias serán una enciclopedia en la que el creador podrá analizar cuáles son las falencias que existen en un producto o servicio expuesto en el mercado (Gámez, 2013). Por lo tanto, el empresario debe asumir la toma de decisiones en un campo repleto de incertidumbre y sobrellevar la responsabilidad de sus acciones si estas son malas o buenas.

- Teoría del emprendimiento del capital humano

La teoría del capital humano explica que el nivel de conocimiento y destrezas de las personas que van a asumir un rol de empleo son necesarias para el funcionamiento y mantención de un nuevo negocio (Schultz, 1959). De esta manera, los emprendedores que tengan en su enrolamiento a empleados funcionales y de mayor calidad les brindará más oportunidades en el mercado.

Por otro lado, el éxito de un emprendimiento no se basa solamente en el nivel cognitivo de sus recursos humanos, sino también en sus habilidades. Es así como las destrezas de los individuos forman una red de relaciones que fortalecen al equipo de trabajo (González y Solís, 2009). Por lo tanto, la inversión en el capital humano es un activo que puede crearse acorde a las necesidades del emprendimiento y que se puede desarrollar a medida que este va creciendo.

Servicios de salud

Se trata de aquellos servicios de vital importancia para la sociedad, contribuye en el desarrollo social tanto como en el humano. El poder brindar una cobertura de salud apropiada, se refleja en una mejora al nivel de desarrollo humano no solo individual, sino que colectivo (Fajardo, Gutiérrez, & García, 2015).

Dentro de lo que corresponde al concepto de los servicios de salud, resalta el aspecto de humanización de este. El humanizar estos servicios se refiere al aspecto ético que involucra los valores de los seres humanos que recibirán dicho servicio. Es debido a esto que se desarrollan políticas que apuntan a un trato digno del paciente, por ello, los profesionales de la salud tienen que estar debidamente capacitado en atención al cliente, de manera que puedan satisfacer sus necesidades sociales (Correa, 2016).

Por otro lado, de acuerdo con Santoro (2015), indica que la idea preconcebida de esperar una atención de calidad relacionada positivamente a las condiciones socioeconómicas deriva de la vulnerabilidad de las personas en trato a su estado económico, a las cuales el sistema de atención de salud no incorpora el manejo de enfermedades y medidas preventivas. Es debido a esto que, los sistemas de salud de Latinoamérica tienen retos que cumplir, entre los principales están la extensión de cobertura de los servicios, la cobertura de la protección financiera, el equilibrio entre la distribución e inversión de recursos, la eficiencia de los servicios y la atención a las enfermedades crónicas no transmisibles (Organización Mundial de la Salud, 2021).

Salud bucal

Según Jiménez (2017) la salud bucal es un aspecto primordial en las condiciones básicas de salud porque existe la carga global de morbilidad bucal, los costos relacionados con el tratamiento y la posibilidad de aplicar medidas eficaces de prevención. En Ecuador la enfermedad más común en los niños es la enfermedad de caries, alrededor de un 76,5% de los niños ecuatorianos poseen esta patología.

Por lo cual la morbilidad es empleada como indicador de los logros para saber qué nivel en salud de la población ha alcanzado, permitiendo efectuar programas los cuales provocan un cambio en el comportamiento de la población y orientar las políticas de salud frente al proceso salud-enfermedad-muerte (Zambrano, 2016).

Unidades móviles de salud

Se refiere a aquellos componentes ambulantes que suministran servicios de salud, información y capacitación con finalidad de prevenir patologías y promover la salud entre la población cuyo acceso a centros tradicionales sea complicado por motivos de distinta índole. Los servicios que ofrece este tipo de unidades van desde detección de enfermedades varias, inmunizaciones a la población y campañas educativas (Lara, 2019).

Estudios de factibilidad

De acuerdo con Quiroa (2020), el estudio de factibilidad abarca un conjunto de actividades que formulan la concepción de un proyecto detalladamente, interpretando y analizando su ejecución, rechazo o postergación, concibiendo una alternativa adecuada. Solo cuando se obtenga los resultados del estudio de factibilidad se podrá proceder a la toma de decisión final sobre el avance del proyecto. Al referirnos al nivel de factibilidad, se entiende que refleja la posibilidad de éxito de un proyecto, el mismo que trae consigo soluciones alternativas, cuyo enfoque está basado en distintos tipos de factibilidad.

De acuerdo con Miranda (2005), los estudios de factibilidad deben proceder de la siguiente manera:

Mediante el estudio de mercado determinar el proyecto, obteniendo el tamaño, ubicación de instalaciones y elección de tecnología.

1. Adecuado para cada etapa del proyecto se diseñará el modelo administrativo.
2. Evaluación cronológica de las inversiones, costos de operación y el cálculo de los ingresos.
3. Reconocimiento de fuentes de financiamiento y la regulación de compromisos de participación en el proyecto.
4. Para adquirir equipos y construcciones civiles se debe precisar los términos de contratación y licitación.
5. Imposición del proyecto a las autoridades de planeación y ambientales.
6. La toma de decisión para realizar el proyecto debe realizarse a través del empleo de criterios de evaluación tanto financiera como económica, social, y ambiental.

Los estudios de factibilidad son importantes porque permiten evitar el desarrollo de proyectos que no son realizables, efectuar una adecuada planeación de los recursos que se pretende utilizar e informar al personal administrativo de sistemas, usuarios, auditores, entre otros involucrados, respecto a las expectativas de un proyecto; es preciso estudiar un mínimo de tres factibilidades que condicionarán el éxito o fracaso de una inversión: La factibilidad técnica, la legal, y la económica (Infante, 2018).

Factibilidad técnica está compuesta por etapas, las mismas son: definir el tamaño del proyecto, medición de capacidad de manufactura, determinar la localización, elección de proceso de fabricación y maquinaria (equipos requeridos) (Izar, 2016).

Además, se compone de diversas etapas como la determinación del tamaño que tendrá el proyecto a ejecutarse; capacidad en el que se realizará la manufactura de la empresa y localización eficaz para sus clientes. Por consiguiente, la factibilidad técnica permite

reconocer los requerimientos que se necesitan aplicar para una infraestructura física, dotación tecnológica y la identificación de un portafolio de servicios.

Factibilidad legal establece aspectos normativos, leyes o reglamentos. Es aquella que evalúa un proyecto para asegurar que esté en un correcto funcionamiento de acuerdo con los parámetros jurídicos (Arias, Factibilidad legal, 2020).

En el Ecuador, la salud es un derecho que garantiza el Estado estipulado en la Constitución de 2008. Este servicio según el marco legal ecuatoriano se brinda en centros estatales, privados y comunitarios. La odontología, al igual que otras profesiones afines a la salubridad, debe apearse a las disposiciones y normativas gubernamentales (Fajardo, 2013) para que cada individuo ejerza su derecho a una buena calidad de vida.

La factibilidad económica se refiere al análisis costo-beneficio del proyecto, el cual precisará si es factible o no el desarrollo económico del mismo. Es aquella propuesta planteada para resolver un problema, es menester que para el desarrollo de dicha propuesta se elabore una investigación que pruebe la factibilidad de su realización (Arias, El Proyecto de Investigación, 2006).

Según Duvergel & Argota (Duvergel & argota, 2017), los objetivos de un estudio de factibilidad:

- Reducción de errores y mayor precisión en los procesos.
- Reducción de costos mediante la optimización o eliminación de los recursos no necesarios.
- Integración de todas las áreas y subsistemas.
- Actualización y mejoramiento de los servicios a clientes o usuarios.

- Hacer un plan de producción y comercialización.
- Aceleración en la recopilación de los datos.
- Reducción en el tiempo de procesamiento y ejecución de las tareas.
- Automatización óptima de procedimientos mensuales.
- Disponibilidad de los recursos necesarios para llevar a cabo los objetivos señalados.
- Saber si es posible producir con ganancias.
- Conocer si la gente comprará el producto.
- Definir si tendremos ganancias o pérdidas.
- Decidir si lo hacemos o buscamos otro negocio.
- Iniciar un negocio con el máximo de seguridad y el mínimo de riesgos posibles.
- Obtener el máximo de beneficios o ganancias.

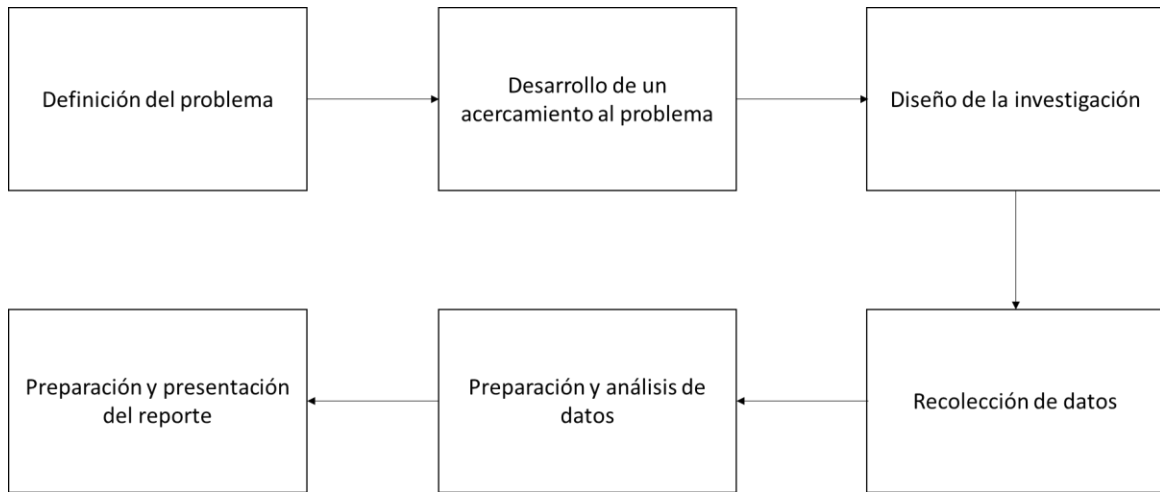
Investigación de mercado

La investigación de mercadeo resalta su importancia puesto que, para obtener resultados en un plan de marketing, tiene que estar realmente enfocado en los consumidores, se debe determinar sus necesidades y prioridades. Esto facilita determinar la ejecución de la estrategia que satisfaga al consumidor (Vargas, 2017).

De acuerdo con Benassini (2010), “Mediante este método se puede decir que la investigación de mercados es un procedimiento que busca la aplicación de unas técnicas apropiadas e involucradas en el diseño como lo es la recolección de datos, el análisis y la presentación de la información para la toma de decisiones”.

En cuanto a modelos de investigación de mercados, el siguiente es un ejemplo de Malhotra (1999):

Figura 1. *Modelo de investigación de mercados*



Fuente: Vargas (2017) *Investigación de Mercados*. *Fundación Universitaria del Área Andina*.

La investigación de mercados es el sustento para desarrollar estratégicamente la segmentación y posicionamiento, la selección de precios adecuados, el perfeccionamiento de la estrategia y la propuesta de valor, para el reconocimiento de canales de distribución, percepción de competidores con sus fortalezas y debilidades (Marketinginteli, 2019).

Pérez Padilla (2011): “Para las empresas es de vital importancia este proceso porque especifica la información necesaria para poder evaluar estos aspectos, diseña el método para recolectar la información, administra e implementa el proceso de recopilación de información, analiza los resultados y comunica los resultados obtenidos y su significado para la promoción de los bienes y servicios de la empresa”. De manera que, cumpla con funciones descriptivas, diagnósticas y predictivas.

Marco conceptual

En este apartado se definirán términos claves para el desarrollo de la presente investigación con la finalidad de otorgar un mayor entendimiento del presente tema.

Factibilidad

El término de factibilidad hace alusión a la estructuración de los posibles recursos necesarios para lograr los objetivos que se han planteado y alcanzar las metas establecidas. Este proceso debe ser desarrollado a través de los componentes técnicos, operativos y económicos. El éxito de un proyecto se ve reflejado en el nivel de factibilidad de cada uno de los componentes arriba citados (Castañeda & Macías, 2016).

Consultorio odontológico

De acuerdo con MACMILLAN Education (2019), se trata de un espacio en el cual se realiza atención bucodental, el ambiente de estos se caracteriza por fomentar un espacio relajado y cómodo donde el paciente y el profesional de la salud se sientan a gusto. Se recomienda que, en son de no resultar intrusivo, se deben cuidar los siguientes factores:

- Temperatura del ambiente
- Iluminación
- Colorimetría
- Contaminación acústica
- Vestimenta del profesional

Consultorio odontológico móvil

El concepto consultorio móvil se remonta al año 1991 durante la guerra del golfo pérsico, en ese momento el Departamento Médico del Ejército estadounidense se percató de la distancia que debían atravesar los heridos hasta un centro de salud, siendo excesivamente distante. En la actualidad dicho concepto ha avanzado y se ha vuelto producto para la población en general, en específico para aquellos que habitan lejos de

los centros urbanos y cuentan con dificultad de movilización. Los mismos sirven a manera de prestación de atención odontológica primaria (Dentidesk Administracion , 2017).

Capítulo II

Marco referencial

Este apartado se dedicará a revisar distintas investigaciones y proyectos con temática similar al presente proyecto investigativo. Los referentes serán nacionales e internacionales, se mencionará su autor, locación y una breve descripción de metodología y resultados con los que hayan concluido. La finalidad de este capítulo es tener bases para el desarrollo del presente proyecto.

Referentes nacionales

Yturralde (2014) indica que en el cantón Salitre, la problemática de salud en cierta medida se origina en la distribución desigual de recursos de infraestructura y personal médico. Al estar su población dispersa en la ruralidad (81.11%) en el cantón existen registrados 149 recintos, y sus recursos están en cierta medida establecidos en la urbe. En el proyecto planteado para el diseño de un centro de salud en el sector La Victoria, se argumenta que la demanda de atención médica no tiene total cobertura del sistema de salud público, sumado a las distancias entre asentamientos, lo cual genera un difícil flujo de asistencia. En este escenario se refuerza positivamente las brigadas médicas con disponibilidad para movilizarse entre recintos de un área específica.

En las brigadas de salud, la implementación de unidades odontológicas móviles UNOMO, son fundamentales por su características y funcionalidad de fácil traslado durante las campañas de la salud, que se ofrecen temporalmente en zonas de menor acceso a la atención médica. En un estudio en Ciudad Bolívar, se compararon dos unidades odontológicas portátiles de marcas diferentes con similitudes, notando las carencias de ambas sobre las necesidades ergonómicas en el paciente y el médico, exponiendo la importancia en los requerimientos del uso, función, estructurales y de

forma, previniendo dificultades por traslado, malestares por mala postura, afectación de la durabilidad y retrasos en el flujo de atención (Acosta Martin, 2009).

Según Celi (2006) en la zona rural de Loja, un estudio realizado para analizar la factibilidad de una unidad odontológica portátil UOP, consideró como sus indicadores determinantes de viabilidad; la aceptación comunitaria, nivel de demanda, importancia del diseño portátil, y sus propias limitantes. Para la contribución de resultados fueron encuestados 75 “jefes de hogares”, y 10 médicos especialistas, sobre su experiencia de atención en una unidad odontológica portátil, o el previo manejo de instrumentación odontológica portátil, respectivamente. Las preferencias concluyentes entre la comunidad es la aprobación de implementar un servicio portátil bucodental, en un 92%, y están dispuestos a pagar los servicios; las encuestas también evidenciaron las incomodidades de esta atención, inconformidad en asepsia 91%, incomodidad 96%; entre los médicos especialistas las estadísticas indicaron que están de acuerdo en implementar un servicio portátil bucodental 94% y 55% consideran un pago por servicios, el 93% mostró incomodidad por el peso del equipo, 90% por el manejo. Se considera un proyecto factible, con la aceptación general de los pobladores, previo la oportunidad de mejora, determinando la lista de necesidades en la asistencia.

Las etapas previas a la elaboración del diseño de un consultorio odontológico móvil son esenciales, moldeando y delimitando el alcance del proyecto, pasando por una exploración preliminar, analizando la oferta del sector, definiendo las necesidades y los límites funcionales, investigando referencias de proyectos implementados. Los requerimientos de los usuarios paciente-médico, pueden ser conocidas mediante fuentes primarias como encuestas de satisfacción, siguiendo la metodología de investigación integral de mercados, para entrar en la capacidad de ofertar en el mercado se requiere reconocer la capacidad de la competencia y sus servicios más representativos en el

mercado usando un “Mapa de atributos del producto existente vs. Productos representativos” caracterizando sus atributos positivos, negativos o neutros, y para los requerimientos técnicos guiarse bajo las normativas o estandarización establecidas (Giraldo Velásquez & Loaiza Restrepo, 2008).

La regularización de las unidades móviles médicas por el Ministerio de Salud Pública, figuran en el código de salud, constando dentro de los establecimientos de primer nivel, permitiendo su implementación al mercado; su reciente disposición lo vuelve una oportunidad de acaparar una parte del mercado, innovando frente a los competidores de consultorios fijos. En el análisis de industrias, de un plan de negocios para la creación de un servicio odontológico en Quito, se representa a la barrera de salidas como su más alta amenaza, debido al coste de su instrumentación especializada, requiriendo una fuerte inversión inicial, demandando un alto alcance en pacientes para recuperación del capital invertido (Terán Pico, 2019).

En el análisis de demanda del trabajo de Vaca (2015) , la segmentación del mercado es influenciada por factores sociodemográficos, como hábitos de salud preventiva, o preferencias acerca de la adquisición del servicio en un consultorio móvil. En el análisis de precios, se debe ofertar un servicio a la par del precio de la competencia, concientizando en el entorno social, las preferencias del usuario en relación con la calidad-precio. En términos, el análisis financiero posee los números de la inversión inicial y el financiamiento de costos, tales como préstamos, presupuestos de ingresos y gastos y estados financieros que reflejen la rentabilidad del proyecto.

Mientras que en el trabajo de investigación de Charvet (2014) se realizó un estudio de factibilidad para crear un centro de atención integral de psicología clínica infantil se empleó la herramienta de encuestas la cual fue aplicada a 376 padres de familia de varios centros Educativos de Ambato de la sección primaria mediante un cálculo

muestral, se obtuvo una tasa interna de retorno del 22,17%, cálculo que demuestra la aceptación de la investigación. Por lo cual realizar un centro de atención integral de psicología clínica infantil generaría rentabilidad a los inversionistas interesados en destinar capital a la ejecución de este proyecto.

En el trabajo de titulación de Carpio (2017) se determinó la factibilidad de implementación de una clínica odontológica en la parroquia Vilcabamba del cantón Loja, para ello se realizó un estudio de mercado, el cual aplicó 372 encuestas a los habitantes de Vilcabamba y 2 entrevistas realizadas al propietario del Consultorio Odontológico y Estadístico del Hospital Básico de la Parroquia, su Oferta fue de 2970 personas determinando una Demanda Insatisfecha de 997 personas en el primer año. También se realizó un estudio administrativo permitió establecer los aspectos legales y la estructura orgánica funcional con su organigrama estructural, a su vez se realizó una evaluación financiera permitió determinar el VAN de 136712.66 dólares, TIR de 75.20%; por lo cual se concluyó que el proyecto de creación de una Clínica Odontológica es factible.

Referentes *internacionales*

En el trabajo de investigación de Sanmiguel Benavides, & Peña Clavijo (2017) en la ciudad de Colombia, se planteó la instalación de un centro de atención médica, con sede en la urbe de Bogotá, con el objetivo de prestar asistencia primaria al mayor número de personas vulnerables, sin hogar o bajo adicción, mediante un servicio integral y eficiente, bajo un proyecto financieramente viable. En la propuesta se identificaron al diseño del centro médico y el modelo económico como oportunidades de mejora, en el plano estructural de las instalaciones, exponen mejoras en su funcionalidad como, implementación de panel solar, ampliación del espacio, dinamismo en el proceso de

atención médico-paciente que mejore el flujo por consulta y valoración del equipo de instrumentación médico prioritario; en el modelo de sostenimiento económico, se plantea alcanzar un nivel de independencia financiera del estado a través de empresas patrocinadoras, que acepten participar del proyecto, previniendo la cancelación del programa por faltas de recursos.

En 2017 en Chile, se desarrolló un trabajo investigativo a cargo de Belmar Belmar, cuyo objetivo fue determinar la factibilidad de la elaboración de un hospital ubicado en la comuna de Puerto Varas. Para el desarrollo de esta investigación se aplicaron temáticas de Formulación y Evaluación de proyectos, los cuales abarcaron estudio de mercado, estudio técnico y estudio económico con un previo análisis de la situación actual en el sitio de estudio. En cuanto a los resultados, se evidenció en el estudio de mercado como el Hospital de Puerto Montt se encuentra congestionado en comparación con otros menos complejos debido a que es el mejor equipado (tecnología y recursos humanos). Al crear un nuevo hospital cada uno se ocupará del nivel de complejidad para el cual está destinado, esto beneficiará en cuanto a una mejor utilización de recursos, calidad de servicio y RRHH eficiente. Con respecto al estudio técnico, se revisaron los trámites y terrenos accesibles para la construcción del nuevo hospital, además de las condiciones que requerirían el mismo. El terreno donde se situará el nuevo hospital fue escogido pese a su elevado costo monetario, se priorizó la cercanía y accesibilidad de la población. Finalmente, el estudio económico planteó una tasa de descuento del seis por ciento anual de acuerdo con el Ministerio de Desarrollo Social, lo cual indica que la ejecución del proyecto será factible siempre y cuando no se alteren las dos variables de mayor sensibilidad: los precios de los equipos y el salario del personal.

Situación actual de Salitre

En el cantón Salitre la población rural predomina, aproximadamente el 81,1% viven en el campo, en contraste con un 18,9% que habita en la urbe del cantón. Económicamente, un 43,4% de la población es económicamente activa (PEA), dedicándose a labores como la agricultura, ganadería y agroindustria. En cuanto a los aspectos sociales, se realiza una comparativa entre la situación actual y la del año 2001, en la misma que se evidencia la disminución de la pobreza por necesidades básicas. Además, dado al boom petrolero del año 2007 hasta el 2014, se dotó a de infraestructura para la ciudadanía lo cual mejoró la calidad de vida de algunos sectores marginados del país. (Enríquez, 2018) Aun así, pese a lo antes mencionado, las comunidades rurales dependen en gran porcentaje de su trabajo en ganadería y agricultura. Adicional, no todos los sectores cuentan con servicios básicos necesarios (YTURRALDE, 2014). Es entonces y que, conociendo el aspecto socioeconómico en el que está inmerso la gran mayoría de la población del cantón Salitre, no podemos no tomar en cuenta lo que menciona Agualongo (2018) sobre cómo la salud es una forma de capital humano, por esa misma razón es complicada de acceder si no se tiene una base ocupacional, educativa e inclusive, influye el lugar de residencia.

De acuerdo con León , Moya , & Vidal (2019) la salud bucal va relacionada al bienestar físico, psicológico y social. Además de ser una representación de estatus social y educacional. Actualmente, existe una brecha entre los diferentes niveles socioeconómicos y su acceso a la salud bucal.

Problemática del sistema de salud

Con respecto a los centros de salud con los cuales está dotado el cantón Salitre,

tenemos:

Tabla 2

Ubicación de centros de Salud

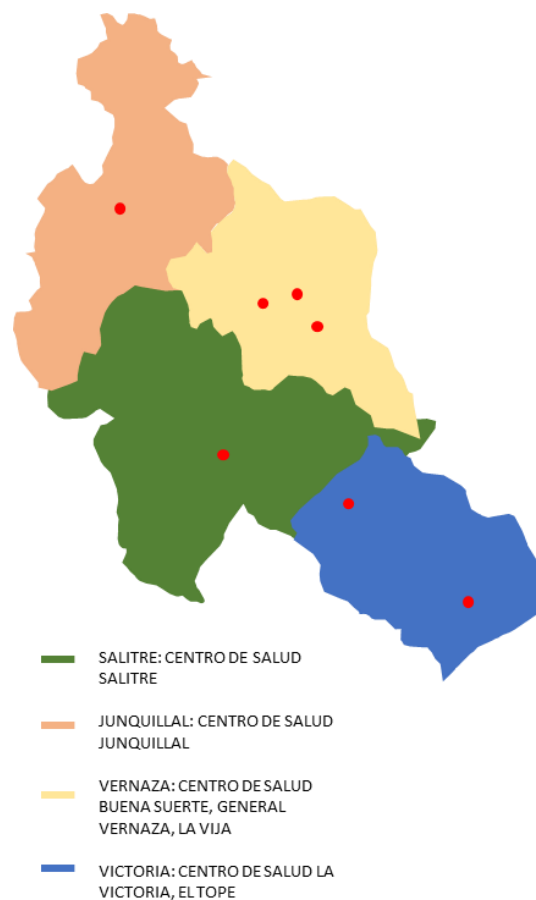
| Provincia | Cantón | Parroquia | Tipología | Nombre Oficial |
|------------|-------------|--|------------------------------------|--|
| Guayas | Salitre | GENERAL AL VERNA ZA | CENTRO DE SALUD TIPO A | BUENA SUERTE (ANTES MASTRANTAL) |
| Guayas | Salitre | (DOS ESTER OS) | CENTRO DE SALUD TIPO A | CENTRO DE SALUD SALITRE |
| Gua yas | Sali tre | EL SALITRE (LAS RAMAS | CENTRO DE SALUD TIPO A | EL TOPE GENERAL |
| Gua yas | Sali tre | LA VICTORIA (ÑAUZA) | CENTRO DE SALUD TIPO A | VERNAZA JUNQUILLAL |
| Guayas | Salitre | GENERAL AL VERNA ZA (DOS ESTER OS) | CENTRO DE SALUD TIPO A | LA VICTORIA |
| Gua yas | Sali tre | JUNQUILL AL | CENTRO DE SALUD TIPO A | LA VIJA HOSPITAL BÁSICO DE SALITRE - OSWALDO JERVIS |
| Gua yas | Sali tre | LA VICTORIA (ÑAUZA) | CENTRO DE SALUD TIPO A | |
| Guayas | Salitre | GENERAL AL VERNA ZA (DOS ESTER OS) | CENTRO DE SALUD TIPO A | |
| | | EL SALITRE (LAS RAMAS) | CENTRO DE SALUD TIPO A | |

Fuente: Ministerio de Salud Pública, 2019. Listado de punto de diagnóstico COVID-19.

Donde los centros de salud de tipo A sí cuentan con un área odontológica, siendo

entonces siete los centros donde la población del cantón puede acudir. Sin embargo, pese a que, existen opciones de atención para salud bucal, estos se tratan de pequeños establecimientos con una distancia entre ellos de máximo de 13,76 km entre el Centro de Salud Salitre y el Centro de Salud de Junquillal. Y, una distancia mínima entre establecimientos de 1,79 km entre General Vernaza y La Vija. Resaltando el hecho de que a pesar de estar clasificados como centro de salud tipo A, estos establecimientos ofrecen una atención odontológica básica y en el peor de los escenarios, nula.

Figura 2. *Ubicación de centros de salud en el cantón Salitre*



Fuente: Basado en Ministerio de Salud Pública, 2019. Listado de punto de diagnóstico COVID-19.

Ciertamente existen otras posibilidades para la población del cantón Salitre para el acceso de salud bucal, la cual sería la oferta privada de las ciudades vecinas (Daule, Samborondón, Guayaquil). Sin embargo, teniendo en cuenta su realidad socioeconómica, estos trayectos resultan contraproducentes, puesto que tendría coste

económico el movilizarse y podrían desperdiciar horas de labor (hasta 56 minutos en caso de desear atención en Guayaquil).

Previamente en el presente trabajo se trató por qué la salud bucal es de importancia para la población, y es que, a través de la salud bucal se puede aportar a mejorar la calidad de vida de la población. Siendo de gran importancia esta rama de la salud y conociendo que en el cantón Salitre pese a existir siete centros de salud del IEES (de diminuto tamaño y a distancias complejas). Y, al no existir facilidad de movilización para la población, sumado a la posible escasa información que sustente el beneficio del cuidado bucodental. Es menester el implementar una solución práctica y accesible para el cantón Salitre, que brinde la oportunidad a distinto público de acceder no solo a una atención de calidad, sino a campañas de difusión sobre el beneficio de acceso a la misma.

Marco legal

Constitución de la República del Ecuador

Según el artículo 32 la Carta Magna ecuatoriana, la salud es un derecho que debe ser garantizado por el Estado en cual se vinculan otros derechos, como los del agua, alimentación, cultura física, educación, trabajo, seguridad social, ámbitos sanos y otros que sustentan el buen vivir. Por lo tanto, el Estado tiene la obligación de tomar medidas políticas, económicas, sociales, culturales, ambientales y educativas:

“La presentación de los servicios de salud se regirá por los medios de equidad, universalidad, solidaridad, interculturalidad, calidad, eficiencia, eficacia, precaución y bioética, con enfoque de género y generacional” (Decreto Legislativo No. 0, 2008, p.19).

De la misma manera, el artículo 358 de la Constitución estipula que el sistema de salud estatal debe desarrollarse con la mira de proteger, recuperar las capacidades y potenciar una vida saludable e integral para cada individuo y población:

“Reconocerá la diversidad social y cultural. El sistema se guiará por los principios generales del sistema nacional de inclusión y equidad social, y por los de bioética, suficiencia e interculturalidad, con enfoque de género y generacional” (Decreto Legislativo No. 0, 2008, p.175).

En cuanto al artículo 359 se indica que habrá instituciones, programas, políticas, recursos, acciones y actores de salud que garantizarán la promoción, prevención y recuperación en todos los niveles (Decreto Legislativo No. 0, 2008, p.175).

Art. 360.- El sistema garantizará, a través de las instituciones que lo conforman, la promoción de la salud, prevención y atención integral, familiar y comunitaria, con base en la atención primaria de salud; articulará los diferentes niveles de atención; y promoverá la complementariedad con las medicinas ancestrales y alternativas (Decreto Legislativo No. 0, 2008, p.175).

Art. 362.- La atención de salud como servicio público se prestará a través 16 de las entidades estatales, privadas, autónomas, comunitarias y aquellas que ejerzan las medicinas ancestrales alternativas y complementarias. Los servicios de salud serán seguros, de calidad y calidez, y garantizarán el consentimiento informado, el acceso a la información y la confidencialidad de la información de los pacientes. Los servicios públicos estatales de salud serán universales y gratuitos en todos los niveles de atención y comprenderán los procedimientos de

diagnóstico, tratamiento, medicamentos y rehabilitación necesarios (Decreto Legislativo No. 0, 2008, p.176).

Art. 363. Literales 7. Garantizar la disponibilidad y acceso a medicamentos de calidad, seguros y eficaces, regular su comercialización y promover la producción nacional y la utilización de medicamentos genéricos que respondan a las necesidades epidemiológicas de la población. En el acceso a medicamentos, los intereses de la salud pública prevalecerán sobre los económicos y comerciales (Decreto Legislativo No. 0, 2008, p.176).

Ley Orgánica de Salud

Art. 5.- La autoridad sanitaria nacional creará los mecanismos regulatorios necesarios para que los recursos destinados a salud provenientes del sector público, organismos no gubernamentales y de organismos internacionales, cuyo beneficiario sea el Estado o las instituciones del sector público, se orienten a la implementación, seguimiento y evaluación de políticas, planes, programas y proyectos, de conformidad con los requerimientos y las condiciones de salud de la población (Ley No. 67, 2006, p.2).

Art. 196.- La autoridad sanitaria nacional analizará los distintos aspectos relacionados con la formación de recursos humanos en salud, teniendo en cuenta las necesidades nacionales y locales, con la finalidad de promover entre las instituciones formadoras de recursos humanos en salud, reformas en los planes y programas de formación y capacitación (Ley No. 67, 2006, p.32).

Acuerdo Ministerial 5212, expedido por el MSP

Art. 23.- La Atención de Salud Móvil es el servicio integrado de salud transversal a todos los niveles de atención que tiene como principio la movilidad e itinerancia, mediante la cual se provee prestaciones de salud móvil en

situaciones de urgencias/emergencias, transporte y atención directa a usuarios/pacientes.

Este servicio tiene dos modalidades:

1. Servicio de ambulancias que está integrado por los Vehículos de Transporte y Asistencia Sanitaria/Ambulancias; y,
2. Servicio Ambulatorio Móvil de Atención y Apoyo, integrado por las Unidades Móviles de Atención y por las Unidades Móviles de Apoyo (2018, p.10).

Art. 25.- UNIDADES MÓVILES DE ATENCIÓN. - Se define como el servicio de salud móvil brindado mediante vehículos sanitarios especiales con el componente de talento humano específico y equipamiento correspondiente, de acuerdo a las prestaciones que ofrezca. Se divide en tres tipos de servicios: Unidades Móviles Generales, Unidades Móviles Quirúrgicas y Hospital Móvil.

Las Unidades Móviles de Atención se clasifican en tres tipos:

Unidades móviles generales (UM-G)

Estas unidades brindan prestaciones ambulatorias de baja complejidad.

Realizan acciones de promoción, prevención de la salud y apoyan transversalmente a todos los niveles de atención con servicios programados e itinerantes. Su misión es extender la cobertura a comunidades distantes y lugares donde no existan servicios de salud. Dentro de sus prestaciones están: odontología, psicología, medicina familiar o general. El personal de salud estará acorde al tipo de atención y contará con el título registrado en la Secretaría de Educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación (SENESCYT) y en el Ministerio de Salud Pública.

La unidad móvil es un vehículo capaz de llegar a zonas de difícil acceso. Presta su contingente en situaciones de emergencia y desastres, movilizándose a cualquier lugar del territorio nacional que se requiera (2018, p.12).

Capítulo III

Marco metodológico

Dentro de este apartado se desarrollarán los factores metodológicos del presente proyecto, se establecerá el método, enfoque, alcance, diseño y muestra que ayudarán en el proceso de propuesta de una clínica odontológica móvil.

Método de investigación

El método será deductivo, este establece que el razonamiento tiene validez si hay premisas verdaderas, es así como, este método se desarrolla en cuanto a leyes o teorías generales con el fin de llegar a un criterio particular (Hernández & Mendoza, 2018).

Enfoque de investigación

Se opta por un enfoque mixto (cuantitativo y cualitativo), el cual basa su importancia en lo empírico y lo analítico, mismo que se concentra en el estudio numérico haciendo uso de la estadística, a través de ellas se responden las causas y efectos que han ocurrido en casos particulares, el objetivo de este enfoque es el de responder las hipótesis previamente planteadas (Dzul, 2018).

Alcance de investigación

Se desarrolla bajo el alcance descriptivo, el cual es utilizado para reconocer, detallar y caracterizar aspectos de una variable (Ramos, 2015).

Diseño de investigación

La presente investigación se desarrolla bajo un diseño no experimental y de corte transversal, puesto que no influirá directamente, ni manipulará las variables, solo las observará y analizará (Hernández et al., 2014).

Técnica de recolección de datos

Se opta por una encuesta la cual consta de 8 preguntas las cuales guían en el proceso de propuesta del presente proyecto.

La encuesta es aquella herramienta de investigación que consta de preguntas acompañadas de sus respectivas respuestas (a seleccionar). Las preguntas se generan de manera ordenada a conveniencia de quien realice las preguntas. Las interrogantes empleadas son cerradas en las que se dan alternativas de respuestas para que el grupo estudiado responda acorde a su propia experiencia, estas pueden ser descriptivas enfocadas en conocer actitudes o condiciones, o analíticas que ayudarán a describir y explicar una determinada situación. Además, el mismo puede ser resuelto por medios digitales como presencial.

Por otro lado, se realizan entrevistas a través de un cuestionario de observación, una dirigida a profesionales de la salud de distintos centros médicos del cantón Salitre y la siguiente dirigida a los usuarios de dicho centro de salud. Dado que es necesario conocer la percepción que tienen los galenos y pacientes sobre el tema. La entrevista consta de dos preguntas y será aplicada para al menos tres profesionales para conocer cuáles son las necesidades de la población en cuanto a salud oral.

La entrevista se trata de una herramienta cualitativa de investigación que consta de la recolección de datos, cuyo origen parte de un diálogo entre dos partes, el entrevistador y el entrevistado (Investigaliacr, 2020).

Tratamiento de información

Los resultados son tabulados y analizados mediante el uso del programa Microsoft Excel 2016, a través del uso de dicho programa que tabula y genera gráficos que ayuden a visualizar la información.

Población y muestra

El tamaño de la población estará conformado por los 61 908 habitantes del cantón Salitre, de los cuales se extrae una muestra cuyo resultado fue de 382 habitantes.

Donde:

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

n= Muestra

- N = Total de la población
- Z α = Nivel de confianza 95% (1.96)
- p = probabilidad de éxito (50%)
- q = probabilidad de rechazo (50%)
- d = precisión (5%).

$$n = \frac{(1.96)^2 * 0.50 * 0.50}{10 * (1.96 - 1) + 1.96 * 0.50 * 0.50} = 382$$

Criterios de inclusión

Los criterios de inclusión serían los siguientes:

1. Paciente con enfermedad periodontal
2. Paciente con enfermedad periodontitis
3. Paciente con caries dentales
4. Paciente con manchas dentales del cantón Salitre, provincia del Guayas

Criterios de exclusión

Los criterios de exclusión, motivo por el cual no se consideraría a un paciente serían:

1. Paciente que requiera de cirugía dental sea de tipo implantes, encías, injerto de hueso, muelas del juicio, elevación de seno maxilar y periapicales
2. Paciente que padezca de maloclusión y requiera ortodoncia

Resultados de encuestas

1. Datos sociodemográficos

Tabla 3

Género

| | |
|-----------|-----|
| Femenino | 179 |
| Masculino | 203 |
| TOTAL | 382 |

Figura 3. Género

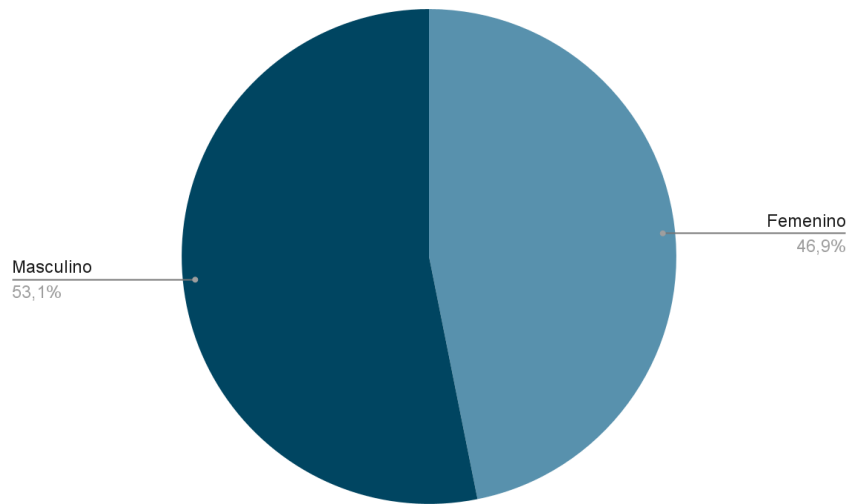


Tabla 4

Edad

| | |
|-----------------|----|
| 20 años o menos | 97 |
| 35 años o menos | 26 |
| 45 años o menos | 57 |
| Más de 45 años | 2 |
| | 0 |
| | 2 |
| TOTAL | 3 |
| | 8 |
| | 2 |

Figura 4. Edad

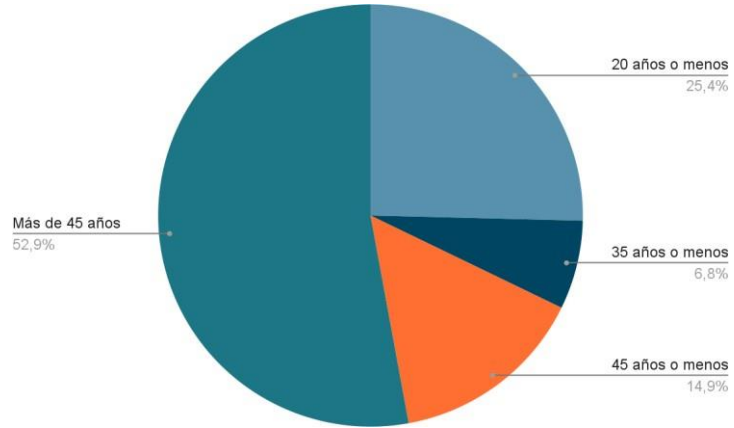
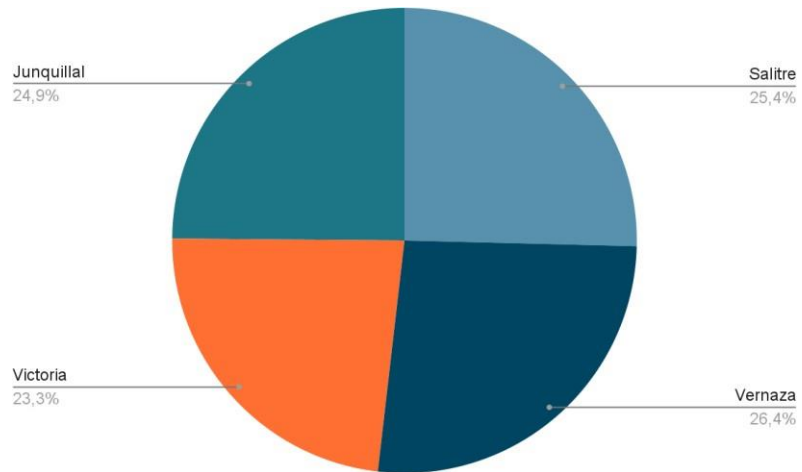


Tabla 5
Sector donde reside

| | |
|------------|-----|
| Salitre | 97 |
| Vernaza | 101 |
| Victoria | 89 |
| Junquillal | 95 |
| TOTAL | 382 |

Figura 5. Sector donde reside



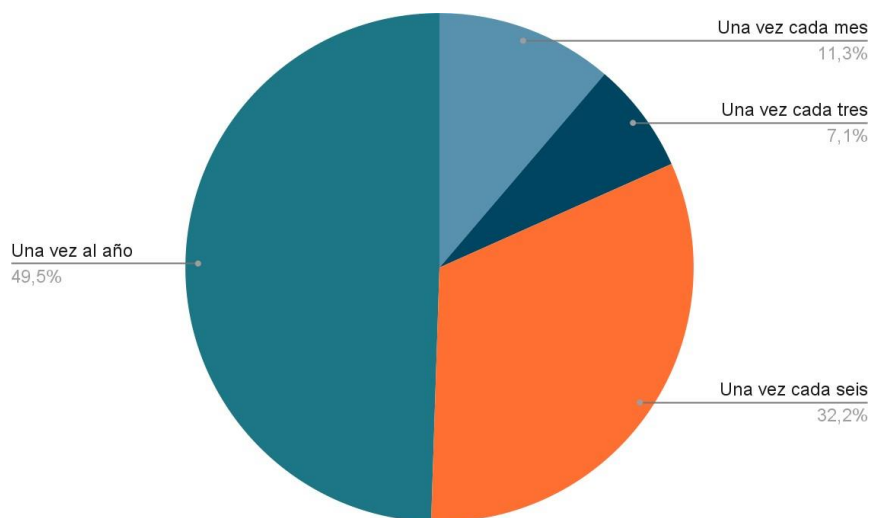
2. ¿Con qué frecuencia acude al odontólogo?

Tabla 6

Frecuencia de atención odontológica

| | |
|-------------------------|-----|
| Una vez cada mes | 43 |
| Una vez cada tres meses | 27 |
| Una vez cada seis meses | 123 |
| Una vez al año | 189 |
| TOTAL | 382 |

Figura 6. Frecuencia de atención odontológica



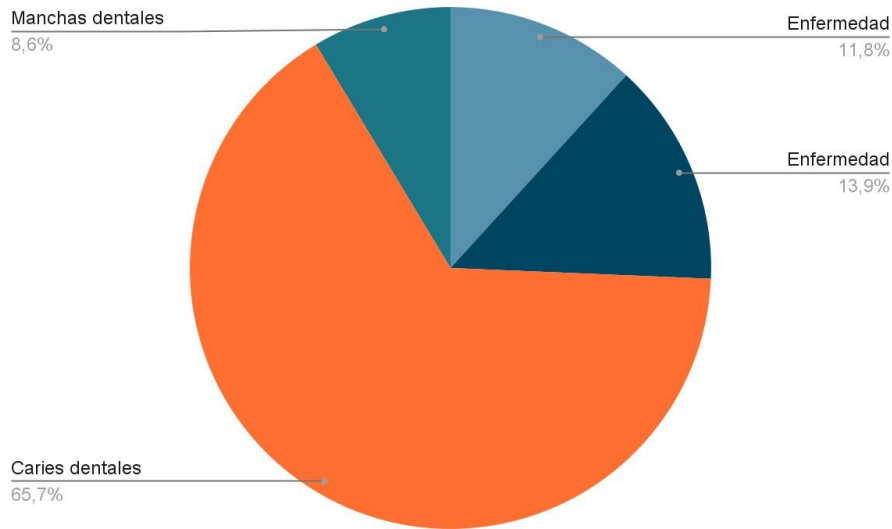
De acuerdo con los resultados de la encuesta, un 49,48% acude al odontólogo una vez al año. Mientras que un 32,20% acude una vez cada seis meses. Finalmente, un 11,26% asiste una vez cada tres meses y un 7,07% lo hace una vez cada mes.

3. Motivo de consulta odontológica

Tabla 7

Motivo de consulta

| | |
|--------------------------|-----|
| Enfermedad periodontal | 45 |
| Enfermedad periodontitis | 53 |
| Caries dentales | 251 |
| Manchas dentales | 33 |
| TOTAL | 382 |

Figura 7. Motivo de consulta

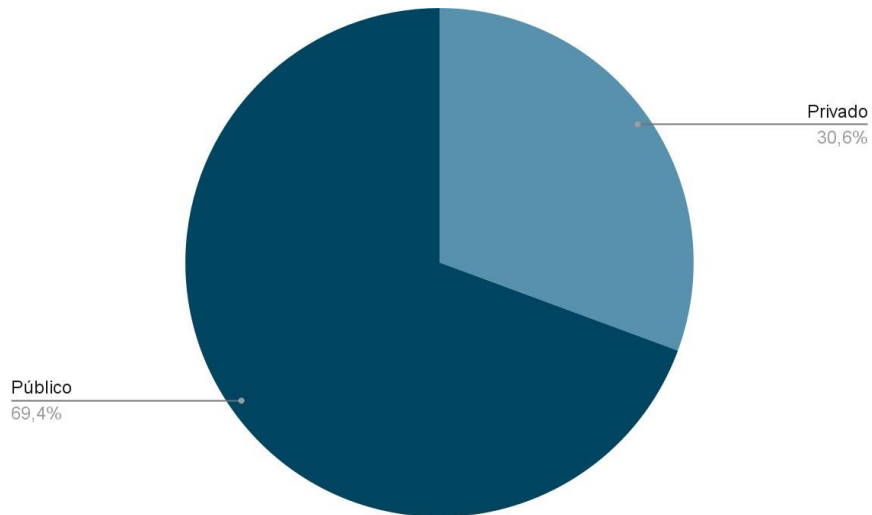
Los resultados obtenidos para esta pregunta fue que el 65,71% padece o ha padecido de caries dentales. Al contrario, un 13,87% y 11,78% padecen de enfermedades periodontitis y periodontal respectivamente. Finalmente, un 8,64% ha acudido al odontólogo por el motivo de las manchas dentales.

4. Preferencia de consultorio odontológico

Tabla 8

Preferencia de consultorio odontológico

| | |
|---------|-----|
| Privado | 117 |
| Público | 265 |
| TOTAL | 382 |

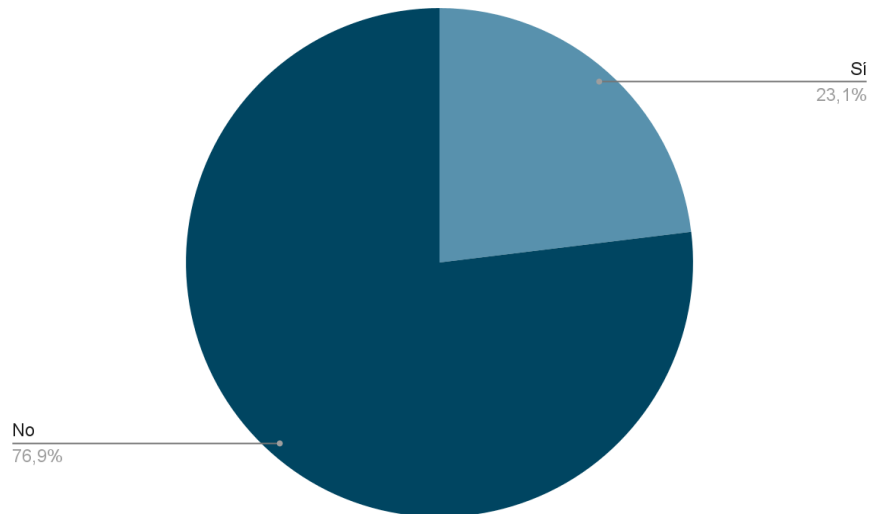
Figura 8. Preferencia de consultorio odontológico

Conforme a los resultados tenemos un 69,37% prefiere el servicio público al recurrir a consulta odontológica. Un 18,59% prefiere el servicio privado, mientras que un 12,04% encuentra mejor el servicio independiente al acudir a consulta odontológica.

5. Indique si posee un buen acceso a la salud oral.

Tabla 9*Acceso a la salud oral*

| | |
|-------|-----|
| Sí | 27 |
| No | 90 |
| TOTAL | 117 |

Figura 9. Acceso a la salud oral

En esta pregunta solo respondieron 117 sujetos (mismos que marcaron en la pregunta anterior preferir servicios públicos o privados) decir que, 265 personas prefieren el servicio público. En relación con los resultados obtenidos un 76,92% no percibe como accesible el valor monetario que debe pagar para obtener una consulta odontológica en consultorios de paga. Al contrario, un 12,04% está de acuerdo en los precios a pagar.

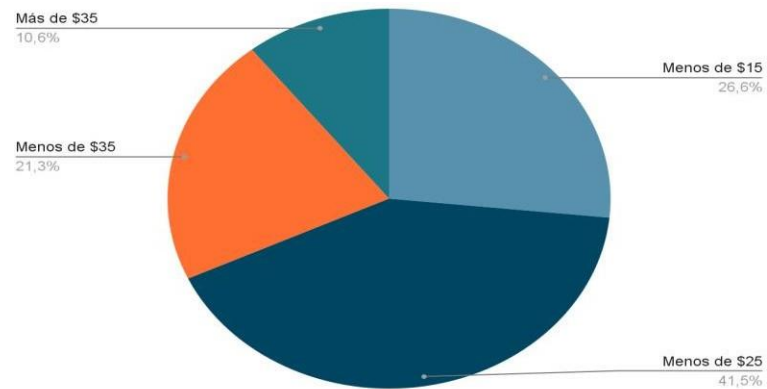
6. Indique el rango monetario el cual usted pagaría una consulta

Tabla 10

Rango monetario que pagaría por consulta odontológica en centros privados

| | |
|---------------|-----|
| Menos de \$15 | 125 |
| Menos de \$25 | 195 |
| Menos de \$35 | 100 |
| Mas de \$35 | 50 |
| TOT | 382 |
| AL | |

Figura 10. Rango monetario que pagaría por consulta odontológica en centros privados



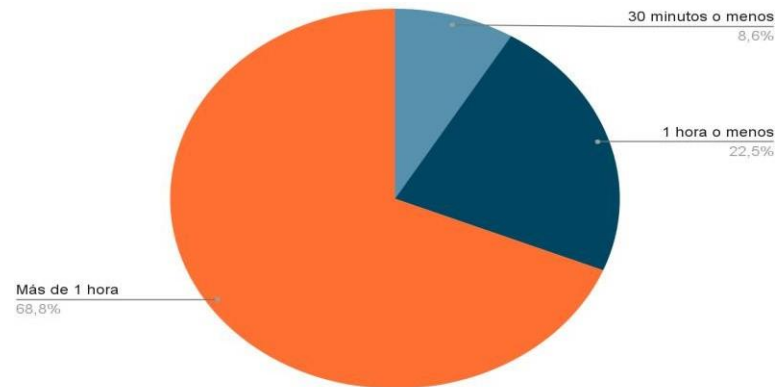
En esta pregunta contestaron nuevamente 382 sujetos, puesto que se desea conocer un rango aproximado de lo que la población está dispuesta a invertir en su salud bucal. En este apartado nos indica que un 37,61% y un 33,33% de los usuarios de clínicas dentales de privadas, pagan en un rango de más de \$35 y menos de \$35 respectivamente. Un 20,51% paga menos de \$25 y finalmente un 8,55% paga menos de \$15.

7. Tiempo que se tarda en llegar a su centro odontológico

Tabla 11

Tiempo que se tarda en llegar a su centro odontológico

| | |
|--------------------|-----|
| 30 minutos o menos | 33 |
| 1 hora o menos | 86 |
| Más de 1 hora | 263 |
| TOTAL | 382 |

Figura 11. Tiempo que se tarda en llegar a centro odontológico

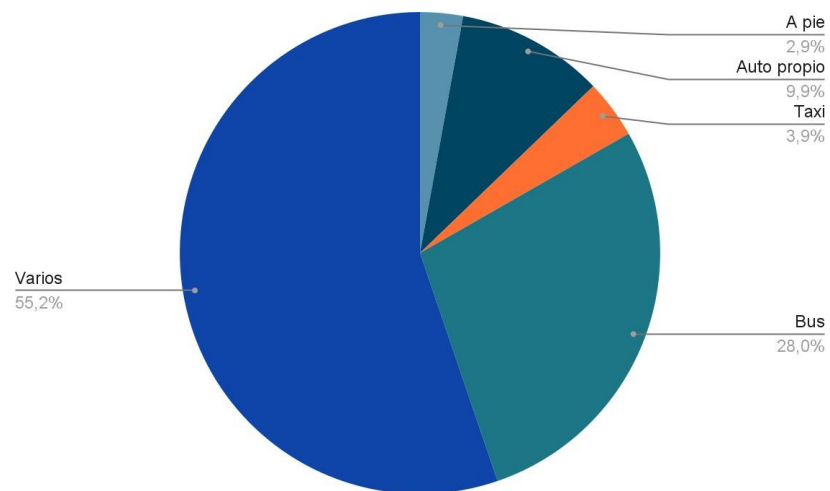
Se obtuvo como resultado un 68,85% se tarda más de una hora en llegar al consultorio de su preferencia. Mientras que un 22,51% tarda 1 hora o menos. Y, un 8,64% se demora 30 minutos o menos en llegar al lugar de sus citas médicas odontológicas.

8. Medio de transporte para llegar a su centro odontológico

Tabla 12

Medio de transporte utilizado para llegar a su centro odontológico

| | |
|---------------------|-----|
| A pie | 11 |
| En automóvil propio | 38 |
| En taxi | 15 |
| En bus | 107 |
| Varios (más de uno) | 211 |
| TOTAL | 382 |

Figura 12. Medio de transporte para llegar a su centro odontológico

Se identificó que un 55,24% se moviliza a través de varios medios de transporte para llegar al centro médico de su preferencia. Un 28,01% lo hace en bus. A diferencia de un 9,95% que prefiere hacerlo en automóvil propio. Y, finalmente un 3,93% y 2,88% se movilizan en taxi o a pie respectivamente.

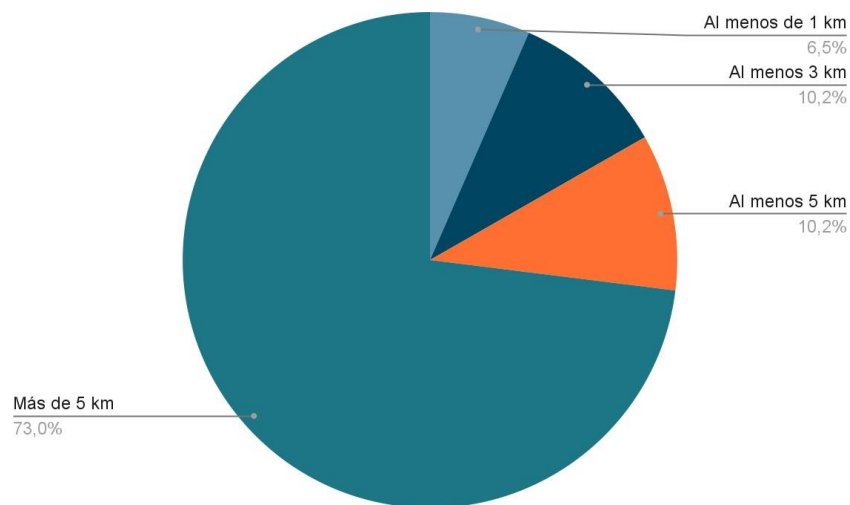
9. Distancia de su centro odontológico

Tabla 13

Distancia que toma en llegar a su Centro Odontológico

| | |
|---------------|-----|
| Al menos 1 km | 25 |
| Al menos 3 km | 39 |
| Al menos 5 km | 39 |
| Más de 5 km | 279 |
| TOTAL | 382 |

Figura 13. Distancia que toma llegar a su centro odontológico



Finalmente, de acuerdo con los resultados obtenidos refleja que un 73,04% se encuentra a más de 5 km de su centro médico de preferencia. Un 10,21% se encuentra a 5 y 3 km de distancia. Y, un 6,54% manifiesta encontrarse a menos de 1 km.

Interpretación de resultados de encuestas

Los resultados de las encuestas permitieron percibir cómo los usuarios viven la atención odontológica en el cantón Salitre. Se debe resaltar el hecho de que un gran porcentaje de la población del cantón acude al odontólogo una vez al año, siendo lo más recomendable asistir cada seis meses. Dando así, una perspectiva de cómo quizás la población no tiene el conocimiento (por falta de difusión) de la salud bucal. Además, el padecimiento que más afecta a la población son las caries dentales, seguido de enfermedades periodontales y periodontitis.

Un gran porcentaje de la población acuden al servicio público (quizás por preferencia en el servicio o por falta de recursos monetarios para acudir a otros medios), donde en su mayoría no perciben el precio a pagar como accesible, puesto que deben pagar más de \$ 25 lo cual no entra en posibilidad para la realidad del cantón Salitre.

Además, es menester resaltar cómo la población percibe como distante a los centros médicos, siendo que en su mayoría deben recorrer distancias donde se tardan más de una hora en llegar a su destino.

Finalmente, teniendo los datos de que la población no se encuentra cercana a los centros médicos para atención odontológica, deben utilizar varios medios de transporte (fletes, bus y a pie) para llegar a su destino. Sabiendo que en su mayoría no cuentan con el presupuesto o con la movilidad para realizarlo, se deberían optar por alternativas efectivas que brinden acceso a toda la población del cantón Salitre.

Resultados de técnica de observación

Se tomó en cuenta la opinión de cinco personas elegidas al azar quienes laboran o se disponían a recibir consulta odontológica dentro de un centro médico del cantón Salitre.

Cuestionario de observación dirigidas a profesionales de la salud

Centro de salud: Centro de salud Salitre

Indique qué cargo ocupa dentro del centro de salud: Odontólogo

1. ¿Considera usted que el área de odontología se encuentra equipada adecuadamente para ser un centro de salud tipo A?

No, solo contamos con un área designada para odontología. Además, el equipo disponible es sumamente básico, contamos con una lámpara operatoria de techo, un sillón dental, taburete, un carrito móvil, taladro dental, un espejo de exploración, una pinza, aire abrasivo, una lámpara de fotocurado y un kit de esterilización.

2. De acuerdo con usted, ¿Las instalaciones del centro de salud cumplen con la demanda de los usuarios?

No, la sala de espera siempre suele estar a la capacidad máxima, más aún con las restricciones por la pandemia.

3. ¿Existe suficiente personal odontológico que atienda al flujo de usuarios que asisten a diario para atención odontológica?

Definitivamente no, en el área odontológica solo estoy yo y otro odontólogo. Deberían existir mínimo dos consultorios en el centro médico que se dediquen a la salud odontológica, pero entiendo que por el limitado espacio no sería posible.

Cuestionario de observación dirigidas a usuarios

Usuario #1

Centro de salud: Centro de salud Salitre

1. Describa en minutos/horas cuanto tiempo tardo en llegar al centro de salud y cuál fue su medio de transporte

Me tardo cerca de una hora y 30 minutos en llegar al centro de salud. Yo vivo cerca del cementerio en Junquillal, vengo a este centro médico porque es el más grande del cantón. El trayecto se me hace largo porque debo tomar un flete hasta llegar a "El Laurel", luego otro hasta llegar al centro de Salitre y finaliza al caminar al centro médico.

2. **¿Considera usted de fácil acceso el conseguir citas odontológicas en el centro de salud? ¿Por qué?**

No, no es fácil. En la página en línea al menos es imposible. Al llamar se puede sacar cita, pero dentro de semanas. El centro médico es pequeño en relación con otros de ciudades grandes y me imagino por eso se llena con tal frecuencia.

3. **¿Está satisfecho con el servicio recibido? ¿La atención fue la adecuada? ¿Las instalaciones (sillas, mesas, iluminación, espacios, ambiente) fueron cómodas?**

Creo que hacen lo mejor que pueden, el centro médico sigue siendo pequeño y solo realizan cosas básicas como el tratamiento de las caries. El espacio es bastante pequeño y no sirven todas las instalaciones, por ejemplo, el aire acondicionado no se siente.

Usuario #2

Centro de salud: Centro de salud La Victoria

1. **Describa en minutos/horas cuanto tiempo tardo en llegar al centro de salud y cuál fue su medio de transporte**

Yo vengo en bicicleta, vivo por la Escuela Vicente Ramón y me hago 25 minutos en llegar.

2. **¿Considera usted de fácil acceso el conseguir citas odontológicas en el centro de salud? ¿Por qué?**

Personalmente nunca he ido al odontólogo en este centro médico, siempre me suelen mandar al centro médico de Salitre, solo allá dan una atención odontológica.

- 3. ¿Está satisfecho con el servicio recibido? ¿la atención fue la adecuada? ¿Las instalaciones (sillas, mesas, iluminación, espacios, ambiente) fueron cómodas?**

En el centro médico la Victoria es pequeño, nuestra comunidad es chica. Tiene lo necesario supongo, aunque si suelen no tener medicamento para dar, toca comprar en farmacia. Si se refiere al centro médico de Salitre pues es bastante básico, cuando necesito algo más complejo suelo ir a Daule a atenderme, pero si es caro llegar hasta allá y más si tengo que comer allá y muchas veces no pueden realizar todo el procedimiento y me toca ir a una privada. Pero si, si tienen sillas y mesas suficientes para unas 10 personas, pero si me ha tocado esperar incluso afuera del centro médico.

Usuario #3

Centro de salud: Centro de salud Salitre

- 1. Describa en minutos/horas cuanto tiempo tardo en llegar al centro de salud y cuál fue su medio de transporte**

Yo vivo más allá de la finca El Pantanal, para llegar al centro médico de Salitre a veces camino hasta General Vernaza y allá vamos en flete. Si en caso no llegó a conseguir flete entonces avanzó hasta la escuela Manuela Cañizares y tomó el bus. Me hago entre 1 hora y media hasta 2 horas en llegar.

- 2. ¿Considera usted de fácil acceso el conseguir citas odontológicas en el centro de salud? ¿Por qué?**

No, si es difícil. Siempre están llenos los cupos y toca sacar para semanas más tarde.

- 3. ¿Está satisfecho con el servicio recibido? ¿la atención fue la adecuada? ¿Las instalaciones (sillas, mesas, iluminación, espacios, ambiente) fueron cómodas?**

Si, son amables. Aunque solo me han hecho limpieza de las encías porque no tenían para rellenar caries la última vez. Si tienen lo necesario para dar un servicio básico, pero en cosas más complicadas prefiero pagar.

Usuario #4

Centro de salud: Centro de salud Junquillal

- 1. Describa en minutos/horas cuanto tiempo tardo en llegar al centro de salud y cuál fue su medio de transporte**

15 minutos caminando, me queda cerca, vivo aquí en Junquillal.

- 2. ¿Considera usted de fácil acceso el conseguir citas odontológicas en el centro de salud? ¿Por qué?**

De odontología no hay acá en este centro, siempre me toca ir a Salitre para eso de los dientes.

3. ¿Está satisfecho con el servicio recibido? ¿la atención fue la adecuada? ¿Las instalaciones (sillas, mesas, iluminación, espacios, ambiente) fueron cómodas?

Si, o sea me dieron un servicio básico no es completo como en Guayaquil. Me sirve para salir del apuro digamos. Las instalaciones están mal, se me hace muy pequeño todo y no tienen una sala de espera grande. Los espacios también son pequeños porque todo el centro de salud de Salitre esta pequeño.

Como conclusión de este capítulo tenemos que en base a los resultados arrojados por las encuestas que fueron realizadas a los pacientes con enfermedad periodontal, periodontitis, caries dentales, y con manchas dentales del cantón Salitre, provincia del Guayas, según el criterio de inclusión, tomando en cuenta los resultados mayoristas, se tienen en cuentas los siguientes datos: estos indican que el género predominante de los pacientes es el masculino con el 53.1%, el 52.9% de los pacientes tienen un rango de edad de más de 45 años, el 49.5% acuden a atención odontológica una vez al año, el 65.7% de los pacientes acuden por motivo de caries dentales y el 69.4% acuden a un consultorio público, el 76.9% indican que no tienen acceso a la salud oral, y el rango monetario que están dispuestos a pagar la mayoría de los pacientes encuestados es menos de \$25. En cuanto al tiempo que se tardan en llegar a su centro odontológico corresponde al 68.8% que se demoran más de 1 hora, el 55.2% utilizan varios transportes para poder asistir al centro odontológico y en relación a esto el 73.0% indica que queda ubicado a más de 5km de su domicilio. Estos datos nos dan una perspectiva sobre mas necesidades a suplir de los pacientes y de esa forma tratar de suplir la mayoría.

Capítulo IV

Propuesta

El presente capítulo IV aborda la temática de la propuesta, cuya finalidad es brindar una solución a la problemática planteada en los capítulos anteriores. En este apartado encontraremos el tema, los objetivos, el plan de marketing y la planificación estratégica que sustente la realización del proyecto propuesto.

Tema

Estudio para la elaboración de un consultorio odontológico móvil que brinden accesibilidad a la población del cantón Salitre.

Objetivo General

Diseñar estrategias que sean factibles para la elaboración de un consultorio odontológico móvil.

Objetivos Específicos

Desarrollo de un plan de negocios que brinde una visión sobre el mercado actual del cantón Salitre en cuanto a consultorios móviles.

Analizar la factibilidad técnica y legal para la ejecución de un consultorio odontológico móvil.

Análisis de mercado

Descripción del servicio

Los servicios que se ofrecerán en la presente propuesta de clínica móvil dental serán enfocados en: enfermedades periodontales, periodontitis, caries y manchas dentales. Estos procedimientos se efectuarán dentro de un vehículo, en este caso será una furgoneta con adaptaciones para que sirva a manera de consultorio.

Aspectos de Mercadotecnia

Logotipo y eslogan

El nombre de la clínica odontológica móvil será el siguiente:

“MOVIDENT”

Mientras que, su eslogan será:

“Porque tu salud dental importa”

Por otro lado, como logotipo se ha elaborado el siguiente haciendo uso del programa Photoshop CS4, para el branding se ha optado por colores que se utilizan usualmente en el campo médico como lo son el azul y el verde.

Figura 14. Logotipo MOVIDENT



Análisis de la demanda

Segmentación de Mercado

Al hablar de segmentación de mercado hace referencia al consumidor (grupos de personas u organizaciones) que posee preferencias diferentes uno de otro o incluso variación en cuanto a poder adquisitivo. Es por esto que, a través de esta herramienta se analiza y clasifica al posible consumidor en grupos con características similares (Oporta, Torres, & Castillo, 2018).

Para segmentar un mercado es necesario tener en cuenta las variables geográficas, demográficas, psicográficas y función del comportamiento (Mañez, 2018).

Tabla 14*Variables para segmentación de mercado*

| | |
|-------------------------------------|---|
| Segmentación geográfica | Segmenta al mercado en base a unidades geográficas (país, región, provincia, tamaño de ciudad, densidad o clima) |
| Segmentación psicográfica | Segmenta al mercado en base a su aspecto social (clase social, estilo de vida, personalidad) |
| Segmentación demográfica | Segmenta al mercado en base a características específicas (edad, nivel de ingreso, género, educación, nacionalidad) |
| Según en función del comportamiento | Segmenta al mercado en base a su comportamiento (según el momento de uso, beneficios buscados, nivel de uso, frecuencia del uso, nivel de lealtad, su disposición, actitud hacia la marca o producto) |

Fuente: Basado en Estrategias y Tipos de Segmentación de Mercado [Variables + Criterios] de Rubén Manéz (2018)

De acuerdo con la tabla antes expuesta, se determina que las variables de segmentación de mercado para esta investigación serán los siguientes:

Segmentación geográfica

El proyecto se desarrollará en el cantón Salitre, recorrerá las parroquias rurales y urbanas (Salitre, Junquillal, La Victoria, General Vernaza). Ciertamente, con la finalidad de poder abarcar correctamente estos cuatro sectores, la clínica móvil dental deberá colocarse en un punto céntrico en cada una de ellas siendo entonces:

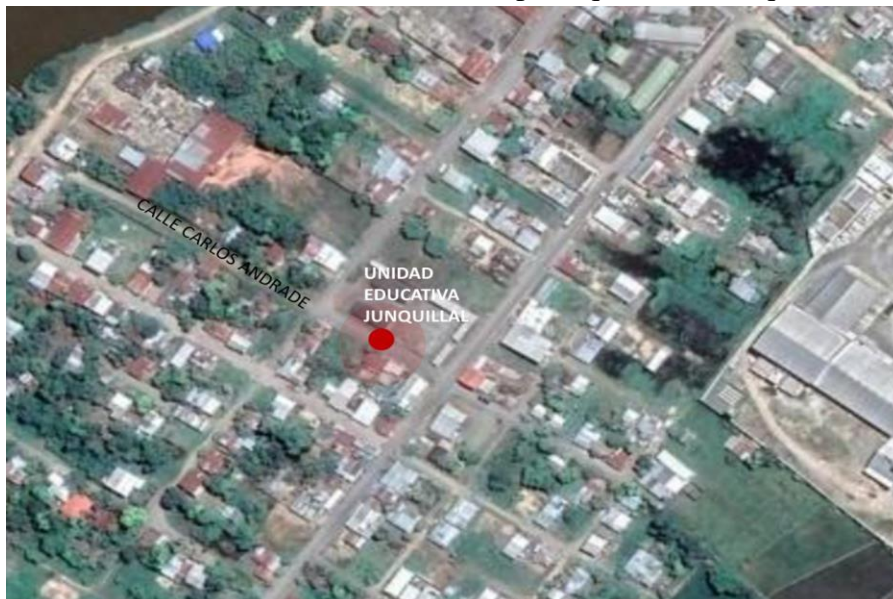
Figura 15. Ubicación de clínica dental móvil en parroquia urbana Salitre Salitre



Fuente: Extraído desde Google Maps

Estará situada en la Avenida Jaime Roldós, detrás de las canchas polideportivas de la Liga Cantonal.

Figura 16. Ubicación de clínica dental móvil en parroquia rural Junquillal



Fuente: Extraído desde Google Maps

Está situada en la calle Carlos Andrade, detrás del colegio Unidad Educativa Junquillal.

Figura 17. Ubicación de clínica dental móvil en parroquia rural La Victoria



Fuente: Extraído desde Google Maps

Está ubicado en la calle anexa a la Iglesia Católica de la parroquia.

Figura 18. Ubicación de clínica dental móvil en parroquia rural General Vernaza



Fuente: Extraído desde Google Maps

Estará situado en la calle Gabriel García Moreno alado del Gobierno Autónomo Descentralizado Parroquial Rural General Vernaza.

Segmentación psicográfica

Para esta variable, el mercado objetivo de la clínica dental móvil para las personas que requieran de atención odontológica y que cuenten con la capacidad adquisitiva para sustentarlo, para esto se analizan el lado más humano, personal y emocional del consumidor, con el fin de que se cree una relación consolidada entre el proyecto clínica dental móvil con los pacientes que requieran de los servicios que ahí se ofrezcan.

Segmentación demográfica

El servicio de la clínica dental móvil brindará sus servicios a todos aquellos desde el primer año de vida en adelante, esto incluye a la tercera edad. Siempre y cuando tengan los medios económicos para asistir.

Según en función del comportamiento

La clínica dental móvil apunta al mercado de los servicios dentales, principalmente se enfocará en la población infantil y de adultos mayores que asisten por consulta odontológica frecuentemente (al menos 3 veces al año).

Análisis de la oferta

De acuerdo con IONOS (2019), la oferta se refiere a los bienes o servicios que dispone el mercado para transacciones monetarias con el consumidor.

Posibles competidores

Actualmente no se encontraron competidores directos para este servicio de clínica odontológica móvil en el cantón Salitre o en el mercado ecuatoriano en general. Aun así, cabe resaltar que en el mercado global este tipo de servicio ya ha sido adaptado, siendo países con mayor desarrollo (como Estados Unidos) donde brindan en la actualidad esta clase de servicios móviles.

Ciertamente, existe algo similar a la presente idea de consultorio móvil, la cual es el consultorio dental de la compañía Colgate, este es un bus el cual fue adaptado su interior para poder influir socialmente a través de la entrega de kits dentales para la población que radica en áreas apartadas.

Por otro lado, la competencia indirecta para la clínica odontológica móvil son aquellos consultorios odontológicos privados, clínicas con ramas odontológicas, instituciones públicas con rama odontológica y los colegios de odontólogos. Ciertamente si nos limitamos al contexto del cantón Salitre, únicamente tendríamos a los centros de salud pública que cuentan con la rama de odontología, fuera de estos se debe salir del cantón para encontrar otro tipo de atención.

Análisis de mercado

Para empezar a describir a que se refiere un análisis de mercado, es menester conocer el concepto de marketing. Se trata de: ‘una serie de estrategias, técnicas y prácticas que tienen como principal objetivo, agregar valor a las determinadas marcas o productos con el fin de atribuir una importancia mayor para un determinado público objetivo, los consumidores’ (Mesquita, 2021)

Por otro lado, el análisis de mercado es aquel procedimiento de evaluación e identificación de factores y condiciones de un mercado sobre un producto o servicio. Se acuerdo con Mendoza (2021), la información que debe obtenerse del análisis de mercado es:

- Evaluación del tamaño del mercado;
- Identificación de las tendencias de crecimiento;
- Definición y aprendizaje del público objetivo;
- Detalles del panorama competitivo;
- Identificación de los objetivos comerciales.

Es importante el análisis de mercado puesto que a través de esta las empresas pueden tener una visión actual de las últimas tendencias, hábitos y nuevas tecnologías de la competencia dentro de su mercado objetivo (Mendoza, 2021).

Para lograr una posición en el amplio mercado actual de los servicios odontológicos deben considerarse agregar mejoras, beneficios y funciones novedosas a nuestro servicio o producto, a manera de maximizar su utilidad (Aguero, 2014).

Ciertamente, existen herramientas que ayudan al análisis de mercado, en este caso desarrollaremos el marketing mix o mezcla de marketing, a través de este se desarrollarán variables que se aplicarán en la estrategia y actuarán en base al reaccionar del mercado a la inversión. Este marketing combina cuatro variables, estas son denominadas como 4P's del análisis de mercado (producto, precio, plaza y promoción). (Mesquita, 2021)

Producto

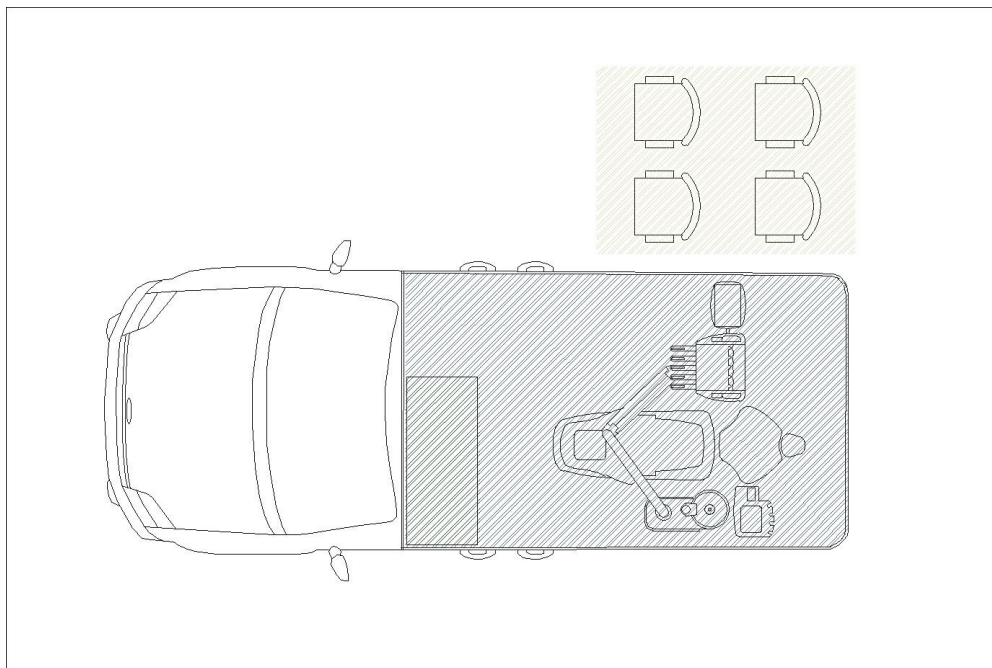
La clínica odontológica móvil que se propone lleva el nombre de "MOVIDENT", en este se ofrecerá el producto a manera de un servicio digno y accesible de prestación de servicios de salud bucodental para niños y adultos mayores mayoritariamente. Esto, bajo el eslogan " Porque tu salud dental importa". Esta clínica móvil operará en un horario de 07:00 am a 18:00 pm de lunes a sábado.

En lo que corresponde a las áreas con las que contará la clínica tenemos:

- Sala de espera (adaptada fuera de la furgoneta)
- Superficies de piso, pared y muebles de poliamida
- Zona de esterilización
- Zona de atención odontológica

A continuación, podemos observar cómo estará distribuido las áreas de la clínica odontológica móvil. Este se plantea en un vehículo Ford Tourneo Connect 2018, cuyas medidas son de 1,90 x 4,50 metros de ancho y largo respectivamente.

Figura 19. Distribución de áreas de clínica odontológica móvil



Se puede observar en el gráfico, la parte externa sombreada con color amarillo representa el área de espera el cual será ocupado por cuatro sillas móviles para cual sea el sector donde la furgoneta se posicione. El área sombreada de verde representa el área de esterilización de los utensilios de servicio odontológico. Y, finalmente el área sombreada de color azul representa el área de atención odontológica, podemos ver situado la lámpara, el sillón reclinable, la banca móvil y la mesa.

Precio

El análisis de precios se refiere al estudio de la reacción de quien consume. Se trata de una inspección o comprobación del precio propuesto de un proveedor con la finalidad de poder estimar si es un valor comprensible o no. En caso de resolver que el valor monetario estipulado es el conveniente se está determinando que el precio

presentado es el adecuado para el comprador y el vendedor, teniendo en cuenta factores como la calidad del producto o servicio, el tiempo que se entrega, etcétera (Sy Corvo, 2020).

En son de ir a la par con precios ofertados en el ámbito de la odontología en el Ecuador, se toma como referencia la siguiente tabla:

Tabla 15
Análisis de precios

| FIJACIÓN DE PRECIOS CONSULTORIO DENTAL MOVIL | | PRECIOS CONSULTORIO DENTAL ODONTOCARE | |
|--|-------|--|---------|
| Examen Dental Y | \$ | Examen Dental Y | \$ |
| Diagnóstico | 10,0 | Diagnóstico | 14,2 |
| Ortodoncia | 0 | Ortodoncia | 8 |
| Exodoncia Por Pieza | \$ | Exodoncia Por Pieza | \$ |
| Profilaxis | 800,0 | Profilaxis | 1.500,0 |
| Prevención Flúor | 0 | Prevención Flúor | 0 |
| Operatoria Dental Por | \$ | Operatoria Dental Por | \$ |
| Pieza | 15,0 | Pieza | 17,0 |
| | 0 | | 0 |
| | \$ | | \$ |
| | 13,0 | | 20,0 |
| | 0 | | 0 |
| | \$ | | \$ |
| | 12,0 | | 15,0 |
| | 0 | | 0 |
| | \$ | | \$ |
| | 15,0 | | 20,0 |
| | 0 | | 0 |

Fuente: plan de negocios para la creación de un Consultorio dental móvil en la ciudad de Quito y Análisis de su rentabilidad por Carolina Vaca (2015)

Es por medio de la tabla 15 se observa un análisis de cómo se fijaron valores en base a la competencia. Además de esto, podrían ofrecerse descuentos y distintas promociones.

Plaza

Esta se trata de una variable estratégica que vincula el producto o servicio con el público objetivo. También es considerado como el proceso de distribución producto/cliente que se relaciona al margen de ganancia monetario y en la posterior satisfacción del cliente (Alonso, 2019).

La clínica odontológica móvil se ubicará (tal como se mencionó y especificó anteriormente) en puntos centrales de las parroquias rurales (La Victoria, Junquillal, General Vernaza) y parroquia urbana (Salitre) pertenecientes al Cantón Salitre. Evidentemente para poder lograr en funcionamiento efectivo de la clínica móvil deben ser dos los odontólogos encargados a diario de manera que por turnos uno maneje al punto y el otro ocupe el lugar de copiloto. De la misma manera se turnará al momento de atender al cliente y brindar el servicio de consulta odontológica.

Al tratarse de una clínica móvil, se debe tener en cuenta dónde permanecerá el vehículo en el tiempo que no se lo utilice, además de los costes de mantenimiento y gasolina. En este caso, se optará por rentar un garaje en el Hostal ‘‘Brisas del Río’’, quienes cuentan con un estacionamiento cerrado. El costo de esto será de \$60 mensuales. Se escoge además este estacionamiento puesto que queda aproximadamente a 18 minutos de General Vernaza, 30 minutos de Junquillal y 35 minutos de La Victoria (teniendo en cuenta que la carretera se encuentre en óptimas condiciones).

En cuanto a costo de movilización, al tratarse de una Ford Tourneo Connect 2018, en sus especificaciones menciona que gasta aproximadamente 5 litros/100 km y siendo que el litro de gasolina en Ecuador de acuerdo con Global Petrol Prices (2022) está valuado en \$0,674, siendo que se lo utilizara los siete días de la semana (el domingo se destinará al mantenimiento del vehículo), estaría consumiendo aproximadamente \$90 mensuales.

Por último, en cuanto al tiempo que se estima por consulta se estima unos 30 minutos por paciente, pudiendo este ser menos o más.

Promoción

Al referirnos a promoción, se trata de mencionar cuáles serán los medios que se utilizarán para difundir o dar a conocer el servicio que se está ofertando al mercado. Pueden tratarse de los llamados ‘‘medios tradicionales’’ siendo estos: vallas publicitarias, anunciando en radio o por medios televisivos, entre otros). O, también se pueden optar por medios modernos como lo es a través de medios digitales, siendo estos: a través de la ayuda de influencers, publicando a través de plataformas como Facebook, Instagram o Tik Tok, a través de banners en páginas web, entre otros). Cabe resaltar que, con la finalidad de llegar al mayor público posible se recomienda que se combinen varias de estas estrategias, esto por supuesto con un estudio previo que relacione al público esperado en cuento a su edad, sexo, hábitos o preferencias (Alonso, 2019).

Para la difusión de este nuevo servicio de clínica odontológica móvil en el Cantón Salitre, se optará por captar clientela a través de publicidad en Facebook, vía influencers en Tik Tok, volantes en las parroquias y difusión por medio de megáfonos que recorrerán las parroquias una vez a la semana.

Facebook

La clínica odontológica móvil contará con su propia página de Facebook, a través de esta se difundirá publicidad estratégica a manera de memes (contenido con tendencia cómica), tips para un cuidado bucal y frases que motivan al público a explorar más acerca de la clínica odontológica móvil.

Las publicaciones como se ha mencionado antes se orientarán a comunicar la importancia de la salud bucodental a través de un enfoque amigable con todo el público (aunque mayormente orientado a la juventud). Además de exponer las promociones que se preparen sea por fecha de apertura o días especiales. Para este tipo de publicidad se invertirá \$40 mensuales, es decir \$10 por semana en el administrador de anuncios de Facebook, estos anuncios serán publicados de lunes a domingo en horario de 13:00 a 15:00.

Figura 20. Publicidad con curiosidades odontológicas para Facebook



Figura 21. Publicidad tipo meme para clínica odontológica vía Facebook



TikTok

Se trata de una red social donde los usuarios tienen la posibilidad de subir videos con edición y música en tendencia, el contenido de esta plataforma tiende a ser entretenido y gracioso (Rivera, 2020).

Es una plataforma revolucionaria, cambió la forma de interacción y generación de contenido digital. Es la aplicación más descargada a nivel mundial y se expande al público en general, no solo a los jóvenes. De acuerdo con Hernández (2021), el 20% de los usuarios de esta plataforma tiene menos de 19 años, un 32% tiene edades de entre los 20 a 24 años, y finalmente, un 27% de los usuarios restantes tiene entre 30 a 47 años.

De acuerdo con (Forbes, 2020), Tik Tok es la manera más eficaz para alcanzar un amplio público de audiencia, en contraste con otras redes sociales, esta plataforma saca a relucir el contenido publicado por sobre el autor, donde se penetra a un lenguaje universal puesto que se distribuye con facilidad e inmediatez a un público variado.

Es así como, para mayor difusión se planea hacer una campaña publicitaria a través de la ayuda de una influencer mayormente vista por habitantes de la costa del Ecuador, siendo la cuenta de Gina López (ginaalopez), influencer oriunda de Manta que cuenta con 2,5 millones de seguidores y capta a un público de más de 100 mil espectadores como mínimo (datos extraídos el día 22 de marzo del 2022).

Además del servicio publicitario de la influencer, se creará una cuenta de Tik Tok de la clínica odontológica móvil, donde mínimo se subirá tres videos por semana los cuales estarán a cargo del departamento de publicidad y mercadeo, este departamento estará formado de una persona quien se encargará de realizar los videos publicitarios y editarlos.

Para sustentar la publicidad de la influencer y del departamento de publicidad, se estima una inversión de \$350 mensuales. Teniendo en cuenta que la publicidad de la influencer solo se la realizará dos veces al mes y se le destinará \$150.

Volantes

Se realizarán los llamados “flyers” publicitarios que se refieran a los servicios, horarios y promociones que oferte la clínica odontológica móvil en el Cantón Salitre.

De acuerdo con Maheva (2018), un flyer, volante o folleto publicitario es una de las clásicas herramientas utilizadas en el marketing y publicidad. A través de este se transmiten mensajes con fines lucrativos, se expone al producto y promociona, el mismo puede ser entregado a mano en puntos concurridos de la ciudad.

Se opta por el uso de volantes dado que se desea no solo llegar a la juventud, sino que a personas de mayor edad en sitios rurales donde no solo no utilizan celulares inteligentes, sino que es común el no contar con internet. Por lo cual los anteriores métodos no llegaron a esta parte de la población, donde se suelen guardar los volantes para cuando requieran su uso.

Se elaborarán volantes que serán repartidos en la parroquia Salitre alrededor del centro de salud Salitre para informar a la ciudadanía que concurre aquí por su salud la disponibilidad de un servicio asequible y cercano a sus necesidades. Para ello se imprimieron 600 volantes mensuales con características de estar a color y sus dimensiones serán de 10x10cm y se repartirán por personal externo que estará conformado por una persona quien será dotada de una gorra y un parasol. Esto solo se realizará una vez cada semana. Para este medio se ha optado por una inversión de \$45, donde \$25 se destinarán a las impresiones y \$20 al pago por día de la persona que entregará los volantes.

A continuación, un prototipo del diseño del volante realizado por el autor de la presente investigación a través de la herramienta Photoshop CS6:

Figura 22. Volante publicitario de clínica odontológica móvil MOVIDENT



Difusión vía megáfono

Este medio es de los más tradicionales implementados en el Ecuador, en especial en sectores alejados de la urbe. Puesto que se desea llegar a un público situado en áreas rurales, este método es efectivo ya que recorrerá estos sitios alejados donde no podría repartirse volantes o donde no llega el internet. Para poder hacer posible esta estrategia, se destinará un presupuesto de \$25 por día alquilando un flete que cuente con megáfono, el mismo que pasará una vez a la semana por todo el cantón Salitre.

El speech que se repetirá a lo largo del cantón Salitre será el siguiente:

“Porque tu salud dental nos importa, ahora MOVIDENT la clínica odontológica móvil vendrá a visitarte. ¡Podrás acceder a sus consultas desde \$10, ya no gastes más! ¡Hazte atender las caries, manchas dentales, encías sensibles y más!

Recuerda, de lunes a martes estarán ubicados en la parroquia Salitre

en la Avenida Jaime Roldós, detrás de las canchas polideportivas de la
Liga Cantonal.

Los miércoles y jueves su destino será en Junquillal en la calle Carlos
Andrade, detrás del colegio Unidad educativa Junquillal.

Los viernes en La Victoria al lado de la iglesia católica de la parroquia
y finaliza su recorrido el sábado en General Vernaza en la calle Gabriel
García Moreno al lado del Gobierno Autónomo Descentralizado
Parroquial Rural General Vernaza.

NO lo olvide, de 07:00 am a 18:00 pm.

¿Qué estás esperando?''

Análisis de estrategias comerciales

De acuerdo con Quiroa (2022), una estrategia comercial se refiere a aquellas acciones que se ejecutan por parte de una empresa para exhibir un nuevo servicio o producto, para de esta manera elevar sus ventas o su participación en el mercado.

Primera estrategia

Para empezar, se utilizó a manera de alianza comercial una entrevista con los dueños de los siguientes comercios:

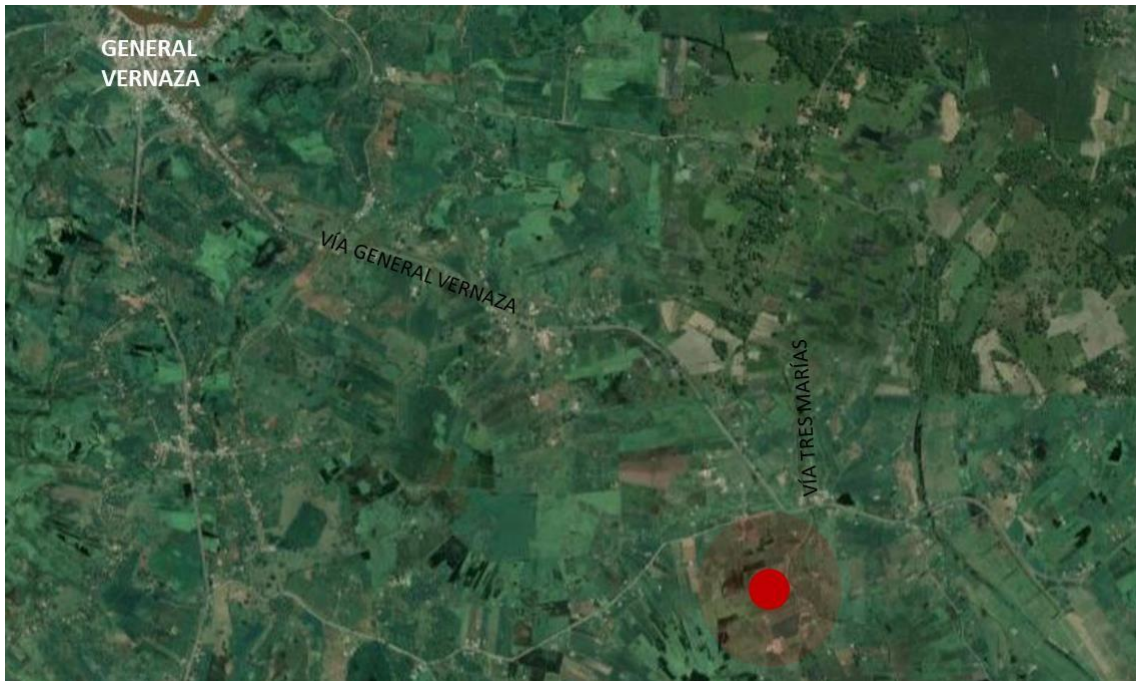
- Piladora hermanos Bazurto
- Piladora Bocana
- Piladora San Vicente

La entrevista realizada se realizó por motivo de conocer si dichas empresas trabajarán en conjunto con la clínica odontológica móvil, otorgando el servicio dental a sus empleados. Ver Apéndice d.

Dichas entrevistas dieron como resultado que el 75% de las empresas aceptan los servicios los cuales quedarán estipulados a través de un documento legal, en este caso será un contrato, mismo que menciona se otorgará un descuento especial para la realización de consultas, exámenes y pronóstico.

A continuación, se marcan las ubicaciones de dichas empresas:

Figura 23. Ubicación de Piladora hermanos Bazurto



Fuente: Extraído desde Google Maps

Figura 24. Ubicación de Piladora Bocana



Fuente: Extraído desde Google Maps

Figura 25. Ubicación de Piladora San Vicente



Fuente: Extraído desde Google Maps

Segunda estrategia

La siguiente estrategia se enfocará en la difusión de la creación de hábitos que perduren la salud bucodental, a manera de que prevean enfermedades. Esto se dará a manera de charlas en unidades educativas a lo largo del cantón Salitre donde además se obsequiarán kits dentales en su primera visita.

Además, se difundirá que habrá promociones de 3x2, donde vayan tres pacientes a la consulta y solo pagarán como si fueran dos. De esta manera se percibirá más accesible la consulta odontológica.

Ciertamente estas estrategias deberán ser evaluadas al menos dos veces cada seis meses, a manera de análisis para saber si la estrategia está funcionando o reevaluar y

reestructurarla con la finalidad de llegar a un mayor público y mantener satisfecho al consumidor.

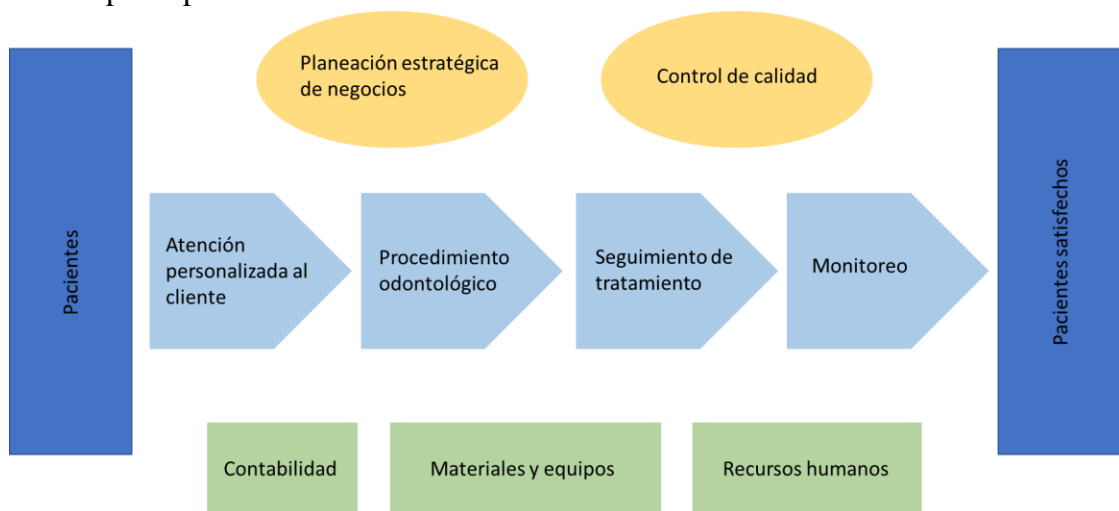
Diseño técnico

En este apartado se desarrollará el diseño de procesos, especificación de servicios, cálculo de inversión, equipo a utilizar, el análisis legal y financiero para sustentar el presente proyecto de clínica odontológica móvil.

Diseño de procesos

Mapa de Procesos

Figura 27. Mapa de procesos



Descripción de los Servicios

Consulta odontológica y diagnóstico

En primer lugar, el odontólogo debe formular un examen clínico para poder definir el estado actual en el que se encuentra la salud bucodental del paciente. Entre los principales factores que se deben revisar tenemos a la búsqueda de caries, el estado de los tejidos soportantes de los dientes en relación con el resto de los tejidos blandos, el

descarte de lesiones que indique padecimiento de cáncer, coronas, estado de la mordida. Se debe revisar el historial médico y odontológico, de existir registro de radiografías o exámenes de laboratorio, también deben ser evaluados.

Exodoncia

Sucede que, cuando el diagnóstico odontológico determina que un diente no tiene forma de recuperarse, debe entonces ser extirpado para perseverar la salud bucodental.

Este proceso se realiza colocando anestesia, posteriormente con ayuda de un elevador para proceder a desprender el diente y finalmente la extracción a través de la utilización de fórceps dentales.

Profilaxis

Se trata de una limpieza dental cuyo propósito es el de prevenir posibles padecimientos bucales. Para este procedimiento se utiliza una pasta específica para realizar limpiezas dentales, un cepillo y un micromotor, con estos utensilios se procede a realizar el aseo de placa bacteriana aglutinada en la superficie dental.

Prevención de flúor

El flúor es aquel mineral que brinda beneficios a los dientes tales como la renovación de esmalte y la prevención de caries. Sin embargo, debe ser aplicado en dosis correcta puesto que si se aplica de más podría destruir en gravedad el esmalte dental.

La forma de aplicación de este mineral se realiza a través de pastas dentífricas, geles o barniz dental. También es posible aplicarlo en gotas o conseguirlo a través de la ingesta de pastillas.

La aplicación tópica de flúor (directo al diente) es aquel en el que haciendo uso de un cepillo se aplica pasta dentífrica y es aplicado por un especialista de la salud, de manera que evite lesiones por caries dentales.

Sellado de Fisuras y Restauraciones

Es aquel procedimiento preventivo donde a través de la aplicación de resina se sellan fisuras de los dientes. Se trata de una capa protectora la cual es aplicada a zonas susceptibles a padecer caries.

Los pasos para seguir en este procedimiento son los siguientes:

- Revisión de historia clínica
- Detección minuciosa dental
- Limpieza de diente con pasta sin flúor
- Aislamiento y laminado de esmalte
- Aplicación de resina
- No en todos los casos, pero podría requerir polimerización

Distribución y requerimientos

Determinación del Tamaño del Proyecto

Este proyecto de clínica odontológica móvil iniciará con los elementos indispensables para su apertura, aun así, se planea que vaya creciendo paulatinamente a medida que aumente la demanda de recursos e ingresos.

La cita odontológica se estima dure un aproximado de 30 minutos, de esta manera el especialista podrá atender a 36 pacientes a diario, tomando en cuenta que es un odontólogo y que tendrá turnos de dos horas para alimentarse y descansar.

En cuanto a la capacidad instalada del proyecto se tiene:

Tabla 16
Capacidad instalada

| Tiempo normal de trabajo | Tiempo promedio de atención | Usuarios al día | Usuarios a la semana | Usuarios al mes | Usuarios al año |
|--------------------------|-----------------------------|-----------------|----------------------|-----------------|-----------------|
| 9 horas | 30 minutos | 18 | 90 | 360 | 4680 |

Mientras que, la capacidad real:

Tabla 17
Capacidad real

| Tiempo normal de trabajo | Tiempo promedio de atención | Usuarios al día | Usuarios a la semana | Usuarios al mes | Usuarios al año |
|--------------------------|-----------------------------|-----------------|----------------------|-----------------|-----------------|
| 9 horas | 35 minutos | 36 | 216 | 864 | 10368 |

En cuanto a la eficiencia, esta será del 75% y tendremos que:

Tabla 18
Proyección de atención en 5 años

| PRIMER AÑO | SEGUNDO AÑO | TERCER AÑO | CUARTO AÑO | QUINTO AÑO |
|--|-------------|------------|------------|------------|
| 10 368 | 10 596 | 10 829 | 11 067 | 11 310 |
| % en relación a la capacidad instalada | | | | |
| 75% | 77% | 78% | 80% | 82% |

Mobiliario y equipo requerido

Mobiliario

- Mueble giratorio para instrumental
- Taburete de odontólogo
- Lámpara operatoria de techo
- Sillón dental
- Laptop

- Archivador
- Aire acondicionado
- Basurero
- Sillas para desplegar la sala de espera
- Mueble para posicionar el esterilizador

Equipo

- Kit de esterilización
- Pinza
- Aire abrasivo
- Taladro dental
- Espejo de exploración
- Jeringa triple
- Lámpara de fotocurado
- Equipo de profilaxis
- Equipo de succión
- Esterilizador
- Ultrasonido de desinfección
- Lentes protectores
- Gorros
- Mascarillas
- Guantes
- Eyector de saliva
- Algodón
- Gasa
- Escobilla de profilaxis

- Pasta de profilaxis
- Tinta de placa bacteriana
- Sellantes dentales
- Resina
- Acido grabador
- Anestesia tópica
- Agujas descartables
- Fresas y puntas
- Abrebocas

Análisis de gestión y legal

Permisos y tramitología

Para poder hacer realidad la creación de esta clínica, deben obtenerse los permisos necesarios para su funcionamiento. Este documento debe ser solicitado en la Dirección Provincial o en el área de salud correspondiente.

En primer lugar, se debe contar con un RUC, puesto que los propietarios legales deberán solicitar al director de la Dirección Provincial de Salud el permiso, enviando una solicitud, copia de cédula, registro único de contribuyentes (RUC), actividad que realizará el establecimiento y su ubicación.

Además, deben presentarse los planos del lugar donde se desarrollarán las actividades en una escala 1:50, un croquis de donde estará ubicado, un permiso del cuero de bomberos y copia de los certificados laborales del personal que ocupará cargos dentro del establecimiento, este certificado debe ser avalado por un centro de salud público. El valor a pagar por este permiso de consultorio odontológico es de \$7,63 según el Ministerio de Salud Pública.

En este caso en específico, para obtener los trámites del consultorio odontológico móvil, se debe tener los siguientes documentos:

- Solicitud para permiso de establecimiento
- Ubicación a través de croquis de donde funcionará el establecimiento
- Copia de RUC
- Copia de cédula y certificado de votación
- Copia de la escritura de Constitución
- Copia certificada de nombramiento
- Copia certificada de títulos registrados en el Ministerio de Salud Pública
- Copia de registro de títulos en el Senescyt
- Copia de permiso de cuerpo de bomberos
- Copia de certificado del manejo de desechos

Análisis financiero

Inversión inicial

Propiedad, Planta y Equipo

Tabla 19

Inversión de propiedad, planta y equipo

| | |
|-----------------------|--------------------|
| Vehículo | \$30.000,00 |
| Herramientas dentales | \$20.000,00 |
| Mobiliario | \$ 350,00 |
| Equipo de computación | \$ 1.000,00 |
| TOTAL | \$51.350,00 |

Tabla 20*Depreciación de propiedad, planta y equipo*

| Descripción | Inversión | Vida útil | % de depreciación | Valor anual |
|-----------------------|-------------|-----------|-------------------|-------------|
| Vehículo | \$30.000,00 | 8 | 13% | \$ 3.750,00 |
| Herramientas dentales | \$20.000,00 | 5 | 20% | \$ 4.000,00 |
| Mobiliario | \$ 350,00 | 10 | 10% | \$ 35,00 |
| Equipo de computación | \$ 1.000,00 | 5 | 20% | \$ 200,00 |
| Total, depreciación | | | | \$ 7.985,00 |

Gastos Pre Operacionales**Tabla 21***Inversión de gastos pre operacionales*

| | |
|----------------------------|--------------------|
| Gastos de legalización | \$ 400,00 |
| Permisos de funcionamiento | \$ 100,00 |
| Publicidad | \$ 685,00 |
| TOTAL | \$ 1.185,00 |

Inversión en Instrumental Dental**Tabla 22***Inversión instrumental dental*

| Descripción | Cantidad anual | Costo unitario | costo anual | |
|----------------------------------|-------------------|----------------|-----------------|----------|
| Bandeja de instrumentos | 2 | \$ 5,00 | \$ 10,00 | |
| Espejo | 2 | \$ 1,20 | \$ 2,40 | |
| Examen dental/diagnóstico | Explorador | 2 | \$ 1,50 | \$ 3,00 |
| | Estetoscopio | 1 | \$ 50,00 | \$ 50,00 |
| | Gafas protectoras | 2 | \$ 3,00 | \$ 6,00 |
| TOTAL | | | \$ 71,40 | |
| Exodoncia | Forcep | 2 | \$ 5,00 | \$ 10,00 |
| | Elevador | 2 | \$ 5,00 | \$ 10,00 |

| | | | | |
|----------------------------|--------------------------------------|----|------|-----------------|
| | Carpule | 2 | \$ | \$ |
| | | | 6,00 | 12,00 |
| | TOTAL | | | \$ |
| | | | | 32,00 |
| Profilaxis | Abrebocas | 2 | \$ | \$ |
| | | | 7,00 | 14,00 |
| | TOTAL | | | \$ |
| | | | | 14,00 |
| Prevención de flúor | Cubeta | 13 | \$ | \$ |
| | | | 4,00 | 52,00 |
| | TOTAL | | | \$ |
| | | | | 52,00 |
| | TOTAL, INVERSIÓN INSTRUMENTAL | | | |
| | | | | \$169,40 |

Inversión en Capital de Trabajo

Tabla 23

Inversión en capital de trabajo

| Costos de operación | |
|---------------------------------------|--------------------|
| Insumos dentales | \$ 1.500,00 |
| Sueldo odontólogo 1 | \$ 850,00 |
| Sueldo odontólogo 2 | \$ 850,00 |
| Combustible de vehículo | \$ 90,00 |
| Costos de estacionamiento | \$ 60,00 |
| TOTAL | \$ 3.350,00 |
| Costos administrativos | |
| Salarios | \$ 1.300,00 |
| Otros suministros | \$ 30,00 |
| TOTAL | \$ 1.330,00 |
| Gastos de venta | |
| Publicidad | \$ 685,00 |
| TOTAL | \$ 685,00 |
| TOTAL, DE INVERSIÓN EN CAPITAL | \$ 5.365,00 |

Inversión total

Tabla 24

Inversión total

| Detalle | Costo |
|--------------------------------------|---------------------|
| Inversión Propiedad, Planta y Equipo | \$ 51.350,00 |
| Inversión Gastos Pre-operacionales | \$ 1.035,00 |
| Inversión en Instrumental Dental | \$ 169,40 |
| Inversión en Capital de Trabajo | \$ 5.365,00 |
| TOTAL | \$ 57.919,40 |

Cronograma de inversiones

Puesto que en este proyecto de clínica odontológica móvil se está efectuando una inversión desde el principio, no se ejecutará un cronograma de inversión.

Financiamiento

Tabla 25

Financiamiento

| Descripción | Inversión | % |
|----------------------------|---------------------|------------|
| Recursos propios | \$ 20.000,00 | 35 |
| Financiamiento | \$ 37.919,40 | 65 |
| TOTAL INVERSIÓN | \$ 57.919,40 | 100 |

Tabla 26

Condiciones de préstamo

| | |
|-----------------|-----------|
| Monto | 37.919,40 |
| Interés anual | 11,55% |
| Interés mensual | 0,96% |
| Plaza en años | 5 |
| Periodo de pago | 60 |
| Valor de cuota | 834,33 |
| Cuotas | Fijas |

Tabla 27*Tabla de amortización*

| n | saldo inicial | cuotas | Interés | Capital | Saldo final |
|-----------|----------------------|---------------|----------------|----------------|--------------------|
| 1 | \$ 37.919,4 0 | \$ 834,33 | \$ 364,0 3 | \$ 470,3 0 | \$37.449,10 |
| 2 | \$ 37.449,1 0 | \$ 834,33 | \$ 359,5 1 | \$ 474,8 2 | \$36.974,28 |
| 3 | \$ 36.974,2 8 | \$ 834,33 | \$ 354,9 5 | \$ 479,3 7 | \$36.494,91 |
| 4 | \$ 36.494,9 1 | \$ 834,33 | \$ 350,3 5 | \$ 483,9 8 | \$36.010,93 |
| 5 | \$ 36.010,9 3 | \$ 834,33 | \$ 345,7 0 | \$ 488,6 2 | \$35.522,31 |
| 6 | \$ 35.522,3 1 | \$ 834,33 | \$ 341,0 1 | \$ 493,3 1 | \$35.029,00 |
| 7 | \$ 35.029,0 0 | \$ 834,33 | \$ 336,2 8 | \$ 498,0 5 | \$34.530,95 |
| 8 | \$ 34.530,9 5 | \$ 834,33 | \$ 331,5 0 | \$ 502,8 3 | \$34.028,12 |
| 9 | \$ 34.028,1 2 | \$ 834,33 | \$ 326,6 7 | \$ 507,6 6 | \$33.520,46 |
| 10 | \$ 33.520,4 6 | \$ 834,33 | \$ 321,8 0 | \$ 512,5 3 | \$33.007,93 |
| 11 | \$ 33.007,9 3 | \$ 834,33 | \$ 316,8 8 | \$ 517,4 5 | \$32.490,48 |
| 12 | \$ 32.490,4 8 | \$ 834,33 | \$ 311,9 1 | \$ 522,4 2 | \$31.968,06 |
| 13 | \$ 31.968,0 6 | \$ 834,33 | \$ 306,8 9 | \$ 527,4 3 | \$31.440,63 |
| 14 | \$ 31.440,6 3 | \$ 834,33 | \$ 301,8 3 | \$ 532,5 0 | \$30.908,13 |
| 15 | \$ 30.908,1 3 | \$ 834,33 | \$ 296,7 2 | \$ 537,6 1 | \$30.370,52 |
| 16 | \$ 30.370,5 2 | \$ 834,33 | \$ 291,5 6 | \$ 542,7 7 | \$29.827,75 |
| 17 | \$ 29.827,7 5 | \$ 834,33 | \$ 286,3 5 | \$ 547,9 8 | \$29.279,77 |
| 18 | \$ 29.279,7 7 | \$ 834,33 | \$ 281,0 9 | \$ 553,2 4 | \$28.726,53 |

| | | | | | |
|-----------|---------------------|-----------|------------------|------------------|-------------|
| 19 | \$ 28.726,5 3 | \$ 834,33 | \$ 275,7 7 | \$ 558,5 5 | \$28.167,97 |
| 20 | \$ 28.167,9 7 | \$ 834,33 | \$ 270,4 1 | \$ 563,9 1 | \$27.604,06 |
| 21 | \$ 27.604,0 6 | \$ 834,33 | \$ 265,0 0 | \$ 569,3 3 | \$27.034,73 |
| 22 | \$ 27.034,7 3 | \$ 834,33 | \$ 259,5 3 | \$ 574,7 9 | \$26.459,94 |
| 23 | \$ 26.459,9 4 | \$ 834,33 | \$ 254,0 2 | \$ 580,3 1 | \$25.879,63 |
| 24 | \$ 25.879,6 3 | \$ 834,33 | \$ 248,4 4 | \$ 585,8 8 | \$25.293,74 |
| 25 | \$ 25.293,7 4 | \$ 834,33 | \$ 242,8 2 | \$ 591,5 1 | \$24.702,24 |
| 26 | \$ 24.702,2 4 | \$ 834,33 | \$ 237,1 4 | \$ 597,1 9 | \$24.105,05 |
| 27 | \$ 24.105,0 5 | \$ 834,33 | \$ 231,4 1 | \$ 602,9 2 | \$23.502,13 |
| 28 | \$ 23.502,1 3 | \$ 834,33 | \$ 225,6 2 | \$ 608,7 1 | \$22.893,42 |
| 29 | \$ 22.893,4 2 | \$ 834,33 | \$ 219,7 8 | \$ 614,5 5 | \$22.278,87 |
| 30 | \$ 22.278,8 7 | \$ 834,33 | \$ 213,8 8 | \$ 620,4 5 | \$21.658,42 |
| 31 | \$ 21.658,4 2 | \$ 834,33 | \$ 207,9 2 | \$ 626,4 1 | \$21.032,02 |
| 32 | \$ 21.032,0 2 | \$ 834,33 | \$ 201,9 1 | \$ 632,4 2 | \$20.399,60 |
| 33 | \$ 20.399,6 0 | \$ 834,33 | \$ 195,8 4 | \$ 638,4 9 | \$19.761,11 |
| 34 | \$ 19.761,1 1 | \$ 834,33 | \$ 189,7 1 | \$ 644,6 2 | \$19.116,49 |
| 35 | \$ 19.116,4 9 | \$ 834,33 | \$ 183,5 2 | \$ 650,8 1 | \$18.465,68 |
| 36 | \$ 18.465,6 8 | \$ 834,33 | \$ 177,2 7 | \$ 657,0 6 | \$17.808,62 |
| 37 | \$ 17.808,6 2 | \$ 834,33 | \$ 170,9 6 | \$ 663,3 6 | \$17.145,26 |
| 38 | \$ 17.145,2 | \$ 834,33 | \$ 164,5 | \$ 669,7 | \$16.475,52 |

| | | | | | |
|-----------|------------------|-----------|---------------|---------------|-------------|
| | 6 | | 9 | 3 | |
| 39 | \$ 16.475,5 2 | \$ 834,33 | \$ 158,1 7 | \$ 676,1 6 | \$15.799,36 |
| 40 | \$ 15.799,3 6 | \$ 834,33 | \$ 151,6 7 | \$ 682,6 5 | \$15.116,71 |
| 41 | \$ 15.116,7 1 | \$ 834,33 | \$ 145,1 2 | \$ 689,2 1 | \$14.427,50 |
| 42 | \$ 14.427,5 0 | \$ 834,33 | \$ 138,5 0 | \$ 695,8 2 | \$13.731,68 |
| 43 | \$ 13.731,6 8 | \$ 834,33 | \$ 131,8 2 | \$ 702,5 0 | \$13.029,17 |

| | | | | | |
|-----------|--------------|-----------|-----------|-----------|-------------|
| 44 | \$ 13.029,17 | \$ 834,33 | \$ 125,08 | \$ 709,25 | \$12.319,93 |
| 45 | \$ 12.319,93 | \$ 834,33 | \$ 118,27 | \$ 716,06 | \$11.603,87 |
| 46 | \$ 11.603,87 | \$ 834,33 | \$ 111,40 | \$ 722,93 | \$10.880,94 |
| 47 | \$ 10.880,94 | \$ 834,33 | \$ 104,46 | \$ 729,87 | \$10.151,07 |
| 48 | \$ 10.151,07 | \$ 834,33 | \$ 97,45 | \$ 736,88 | \$ 9.414,19 |
| 49 | \$ 9.414,19 | \$ 834,33 | \$ 90,38 | \$ 743,95 | \$ 8.670,24 |
| 50 | \$ 8.670,24 | \$ 834,33 | \$ 83,23 | \$ 751,09 | \$ 7.919,15 |
| 51 | \$ 7.919,15 | \$ 834,33 | \$ 76,02 | \$ 758,30 | \$ 7.160,85 |
| 52 | \$ 7.160,85 | \$ 834,33 | \$ 68,74 | \$ 765,58 | \$ 6.395,26 |
| 53 | \$ 6.395,26 | \$ 834,33 | \$ 61,39 | \$ 772,93 | \$ 5.622,33 |
| 54 | \$ 5.622,33 | \$ 834,33 | \$ 53,97 | \$ 780,35 | \$ 4.841,98 |
| 55 | \$ 4.841,98 | \$ 834,33 | \$ 46,48 | \$ 787,84 | \$ 4.054,13 |
| 56 | \$ 4.054,13 | \$ 834,33 | \$ 38,92 | \$ 795,41 | \$ 3.258,73 |
| 57 | \$ 3.258,73 | \$ 834,33 | \$ 31,28 | \$ 803,04 | \$ 2.455,68 |

| | | | | | |
|-----------|-------------|-----------|----------|-----------|-------------|
| 58 | \$ 2.455,68 | \$ 834,33 | \$ 23,57 | \$ 810,75 | \$ 1.644,93 |
| 59 | \$ 1.644,93 | \$ 834,33 | \$ 15,79 | \$ 818,54 | \$ 826,39 |
| 60 | \$ 826,39 | \$ 834,33 | \$ 7,93 | \$ 826,39 | \$ -0,00 |

Presupuesto de ingresos

Se está proyectando el servicio de MOVIDENT para dentro de 5 años, para elaborarlo se ha tomado la capacidad real del proyecto y su número de pacientes, en cuanto el IPC (índice de precio al consumidor) se tiene como resultado un 3% de incremento al año.

Tabla 28

Presupuesto de ingresos

| Servicio | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
|-----------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Examen y Diagnóstico | | | | | |
| Pacientes | 1534 | 1580 | 1627 | 1676 | 1726 |
| Precio | \$ 15,00 | \$ 15,45 | \$ 15,91 | \$ 15,39 | \$ 16,88 |
| Ingresos totales | \$ 23.010,00 | \$ 24.411,31 | \$ 25.897,96 | \$ 27.475,14 | \$ 29.148,38 |
| Exodoncia | | | | | |
| Pacientes | 1334 | 1374 | 1415 | 1457 | 1501 |
| Precio | \$ 20,00 | \$ 20,60 | \$ 21,22 | \$ 21,85 | \$ 22,51 |
| Ingresos totales | \$ 26.680,00 | \$ 28.304,81 | \$ 30.028,58 | \$ 31.857,32 | \$ 33.797,43 |
| Profilaxis | | | | | |
| Pacientes | 4000 | 4120 | 4243 | 4370 | 4502 |
| Precio | \$ 17,00 | \$ 17,51 | \$ 18,03 | \$ 18,57 | \$ 19,13 |
| Ingresos totales | \$ 68.000,00 | \$ 72.141,20 | \$ 76.534,60 | \$ 81.195,56 | \$ 86.140,37 |
| Prevención de fluor | | | | | |
| Pacientes | 3500 | 3605 | 3713 | 3824 | 3939 |
| Precio | \$ 16,00 | \$ 16,48 | \$ 16,97 | \$ 17,48 | \$ 18,01 |

| | | | | | |
|-------------------------|---------------|---------------|--------------|---------------|--------------|
| Ingresos totales | \$ 56.000,00 | \$ 59.410,40 | \$63.028,49 | \$ 66.866,93 | \$70.939,12 |
| TOTAL | \$ 173.690,00 | \$ 184.267,72 | \$195.489,63 | \$ 207.394,94 | \$220.025,30 |

Los pacientes en el primer año fluctuaron en cuanto al servicio (examen y diagnóstico, exodoncia, profilaxis, prevención de flúor) elegido puesto que esto no sigue una constante. Es decir, los pacientes pueden acudir por cualquier de estos servicios por lo cual se procedió a distribuir a los 10.368 usuarios estimados al año de acuerdo con la capacidad real.

Presupuesto de egresos

En este apartado se desglosan los desembolsos necesarios para que se efectúen los servicios de “MOVIDENT”. En este se detallarán costos de operación, gastos administrativos, ventas y financieros. En este caso se considera un 5% del ICP en aumento de costo en material e instrumental anual.

Tabla 29

Costos de operación

| COSTOS DE OPERACIÓN | | | | | | |
|------------------------------------|------------------------|-------------------------|-----------------------|-----------------------|----------------------|--------------------|
| Materiales e insumos | | | | | | |
| Descripción | Unid. de medida | Cantidad mensual | Cantidad anual | Costo unitario | Costo mensual | Costo anual |
| Examen dental y diagnóstico | | | | | | |
| Gorro | Caja de 50 | 7 | 84 | \$ 0,10 | \$ 0,70 | \$ 8,40 |
| Mascarilla | Caja de 50 | 7 | 84 | \$ 0,10 | \$ 0,70 | \$ 8,40 |
| Guantes quirúrgicos | Caja de 50 | 415 | 4980 | \$ 0,25 | \$ 103,75 | \$ 1.245,00 |

| | | | | | | |
|----------------------|-------------------|-------------|----------|------------------------|---------------------|------------------------|
| Servilletas | 100 en paquete | 4 1 5 | 49 80 | \$ 0, 2 0 | \$ 83,0 0 | \$ 996, 00 |
| TOTAL | | | | | \$ 188, 15 | \$ 2.25 7,8 0 |
| Exodoncia | | | | | | |
| Lima de hueso | Unidad | 5 | 60 | \$ 2, 0 0 | \$ 10,0 0 | \$ 120, 00 |

| | | | | | | |
|-------------------------------|-----------------------|-----|------|------------------------|------------------------|------------------------|
| Eyector de saliva | 100 en paqu ete | 1 | 12 | \$ 2, 0 0 | \$ 2, 0 0 | \$ 24, 00 |
| TOTAL | | | | | \$ 12, 00 | \$ 144, 00 |
| Profilaxis | | | | | | |
| Pasta profilactica | Frasco de 170 ml | 25 | 300 | \$ 5, 0 0 | \$ 125, 00 | \$ 1.50 0,0 0 |
| Cepillos profilácticos | Unidad | 755 | 9060 | \$ 0, 2 2 | \$ 166, 10 | \$ 1.99 3,2 0 |
| Eyector de saliva | 100 en paquete | 8 | 96 | \$ 2, 5 0 | \$ 20,0 0 | \$ 240, 00 |
| Copa de caucho | Unidad | 755 | 9060 | \$ 0, 1 0 | \$ 75,5 0 | \$ 906, 00 |
| TOTAL | | | | | \$ 386, 60 | \$ 4.63 9,2 0 |
| Prevención de fluor | | | | | | |
| Fluor gel con sabor | Frasco de 50ml | 3 | 36 | \$ 7, 5 0 | \$ 22,5 0 | \$ 270, 00 |
| Fluor gel sin sabor | Frasco de 50ml | 3 | 36 | \$ 5, 5 0 | \$ 16,5 0 | \$ 198, 00 |
| TOTAL | | | | | \$ 39,0 0 | \$ 468, 00 |
| TOT AL | | | | | \$ 625, 75 | \$ 7.50 9,0 0 |

Tabla 30*Presupuesto de egresos*

| DETALLE | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
|--|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| COSTOS DIRECTOS | | | | | |
| Materiales e insumos | \$ 90.108,00 | \$ 94.613,40 | \$ 99.344,07 | \$ 104.311,27 | \$ 109.526,84 |
| Insumos dentales | \$ 18.000,00 | \$ 18.900,00 | \$ 19.845,00 | \$ 20.837,25 | \$ 21.879,11 |
| Sueldo odontólogo 1 | \$ 10.200,00 | \$ 10.710,00 | \$ 11.245,50 | \$ 11.807,78 | \$ 12.398,16 |
| Sueldo odontólogo 2 | \$ 10.200,00 | \$ 10.710,00 | \$ 11.245,50 | \$ 11.807,78 | \$ 12.398,16 |
| Combustible | \$ 1.080,00 | \$ 1.134,00 | \$ 1.190,70 | \$ 1.250,24 | \$ 1.312,75 |
| Mantenimiento | \$ 720,00 | \$ 756,00 | \$ 793,80 | \$ 833,49 | \$ 875,16 |
| Depreciaciones | \$ 7.985,00 | \$ 7.985,00 | \$ 7.985,00 | \$ 7.985,00 | \$ 7.985,00 |
| Total de costos directos | \$ 138.293,00 | \$ 144.808,40 | \$ 151.649,57 | \$ 158.832,80 | \$ 166.375,19 |
| COSTOS ADMINISTRATIVOS | | | | | |
| Salarios | \$ 15.600,00 | \$ 16.380,00 | \$ 17.199,00 | \$ 18.058,95 | \$ 18.961,90 |
| Otros suministros | \$ 360,00 | \$ 378,00 | \$ 396,90 | \$ 416,75 | \$ 437,58 |
| Total de costos administrativos | \$ 15.960,00 | \$ 16.758,00 | \$ 17.595,90 | \$ 18.475,70 | \$ 19.399,48 |
| Gastos de venta | | | | | |
| Publicidad | \$ 8.220,00 | \$ 8.631,00 | \$ 9.062,55 | \$ 9.515,68 | \$ 9.991,46 |
| Total de gastos de venta | \$ 8.220,00 | \$ 8.631,00 | \$ 9.062,55 | \$ 9.515,68 | \$ 9.991,46 |
| TOTAL | \$ 162.473,00 | \$ 170.197,40 | \$ 178.308,02 | \$ 186.824,17 | \$ 195.766,13 |

VAN y TIR

El VAN es el valor actual neto es uno de los métodos básicos que toma en cuenta la importancia de los flujos de efectivo en función del tiempo. Es el valor presente de la corriente de beneficios generada por la inversión, que se obtiene restando la inversión inicial a la suma de los flujos descontados. El TIR es la tasa de interés que los flujos del proyecto pagan sobre la inversión realizada. Para el cálculo de la TIR, se debe proceder a interpolar hasta encontrar el interés apropiado y conseguir que estos se igualen o aproximen.

El proyecto de clínica odontológica móvil MOVIDENT requiere de una inversión de \$57.919,40, genera por cinco años flujos de \$17.459,77. Se considera una tasa anual del 12%.

Tabla 31

Cálculo de flujo

| | | | | | |
|-----------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| INGRESOS | \$173.690,0 0 | \$184.267,7 2 | \$195.489,6 3 | \$207.394,9 4 | \$220.025,3 0 |
| EGRESOS | \$162.473,0 0 | \$170.197,4 0 | \$178.308,0 2 | \$186.824,1 7 | \$195.766,1 3 |
| SUMATORI A | \$11.217,00 | \$14.070,32 | \$17.181,61 | \$20.570,77 | \$24.259,17 |
| SUBTOT AL | | | | | \$87.298,87 |
| TOTAL | | | | | \$17.459,77 |

Para efectos de tener una media de las ganancias para determinar la VAN y TIR, se restan los ingresos de los egresos de la proyección de cinco años, se procede a sumar todos los valores y dividirlos para cinco, el resultado fue de \$17.459,77.

La sumatoria de los flujos en los 5 años nos da \$17.459,77 este valor menos la inversión inicial de \$ 5.727,18 nos da un VAN como resultado \$57.919,40, que es conveniente aceptar el proyecto con una tasa del 12%. Por lo tanto, como en VAN es mayor a uno, el proyecto es conveniente para efectuarse.

Tabla 32
Cálculo de VAN y TIR

| | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|-----------|------------------|-------------|-------------|-----------------|-------------------------|-------------------------|
| FF | \$- 57.919,40 | \$17.459,77 | \$17.459,77 | \$17.459, 77 | \$17.45 9, 7 7 | \$17.45 9, 7 7 |

| | | | | | | |
|------------------------------------|----------------------|--------------|--------------|----------------------|-------------------------|-------------------------|
| Saldo Actualizado 10 % | \$- 57.919,4 0 | \$ 15.651,97 | \$ 14.031,35 | \$ 12.578 ,53 | \$11.27 6, 1 4 | \$10.10 8, 5 9 |
| Saldo actualizado acumulado | \$- 57.919,4 0 | \$-42.267,43 | \$-28.236,08 | \$- 15.657 ,55 | \$ - 4.381 ,41 | \$ 5.727 ,18 |
| TA SA | 12% | | | | | |
| VNA | \$ 63.646,5 8 | | | | | |
| VAN | \$ 5.727,18 | | | | | |
| TIR | 10% | | | | | |
| PR | 4,43 | | | | | |

A partir del resultado del VAN se puede observar cómo el proyecto recupera la inversión inicial, paga la tasa solicitada y excede con \$5.727,18. En cuanto a TIR, es mayor que la tasa solicitada al proyecto al dar como resultado 10 %. Finalmente, en el periodo de recupero tenemos en 4,43 periodos recuperara la inversión.

Conclusiones

A través del desarrollo del Capítulo I, que desarrolla el marco teórico y marco conceptual quedó en evidencia la importancia de la salud bucodental, como esta puede mejorar la salud y nivel de calidad de vida de los habitantes. Por esa razón además se amplió el tema de clínicas móviles, como son de gran ayuda para llegar a las personas que no cuentan con posibilidades de asistir a clínicas dado a las largas distancias, falta de recursos o imposibilidad de movilidad física.

Con respecto al Capítulo II, en este se pudo observar diferentes estudios o proyectos realizados con temática de la salud dentro del marco nacional e internacional, pudiendo así dar una perspectiva de cómo se desarrolla un estudio de mercado y posterior análisis de factibilidad. Además, se describió la situación actual por la que está atravesando el cantón Salitre, donde el 81,1% de los habitantes viven en áreas rurales y solo un 18,9% en zona urbana. Lo cual, nos da una perspectiva del público objetivo que requiere de soluciones más cercanas a su lugar de procedencia. Siendo que existen las clínicas tipo A en el cantón, pero no están debidamente equipadas para las respectivas consultas odontológicas.

Con referencia al Capítulo III, se determinó que el enfoque de la investigación sería mixto no experimental, se aplicó el uso de encuestas y cuestionario de observación que dieron una visión de cómo se palpa a diario la salud bucal en el cantón. Siendo que, la difusión de la salud bucal no es debidamente difundida o que gran porcentaje de los habitantes prefieren el servicio público, pero este no está correctamente equipado, es complicado obtener citas y deben recorrer largas distancias donde la mayoría opta por usar más de tres medios de transporte.

Finalmente, en el Capítulo IV se desarrolló la propuesta de clínica móvil odontológica cuya factibilidad financiera nos dio como resultado que la tasa de descuento fue de 12% de acuerdo con la tasa referencial de la Corporación Financiera Nacional. Es decir, el VAN fue de \$ 5.727,18 y la TIR de 15%; por lo tanto, la clínica odontológica móvil es en términos financieros, rentable. Y, cuyo periodo de recuperación de inversión es de cuatro años cuatro meses.

Recomendaciones

Se recomienda para investigaciones futuras analizar realizar un estudio sobre la influencia entre las clínicas móviles y la mejora en la calidad de vida de los pobladores de sitios alejados de la urbe. Pudiendo centrarse en el servicio odontológico u otra rama de servicios para la salud. La calidad de vida de la población puede ser medida de acuerdo con el estado en cuanto a salud, el nivel de felicidad, satisfacción y la mejora en cuanto a conocimientos.

Además, se espera este proyecto de clínica móvil sea replicado en otras partes del Ecuador, tomando como referencia los procesos realizados en la presente para poder llegar a más áreas rurales y beneficiar a la población.

Bibliografía

- Acosta Martin, M. (2009). *UNOMO: UNIDAD ODONTOLOGICA MOVIL (Trabajo de Grado)*. Bogotá D.C.: PONTIFICIA UNIVERSIDAD JAVERIANA. Obtenido de <http://hdl.handle.net/10554/4276>
- Agualongo, d. (2018). *El nivel socioeconómico como factor de influencia en temas de salud y educación*.
- Aguero, L. (marzo de 2014). *Estrategia de fidelización de clientes*.
- Arias. (2006). *El Proyecto de Investigación*. Caracas.
- Arias. (20 de septiembre de 2020). *Factibilidad legal*. Obtenido de Economipedia: Economipedia.com
- Asamblea Nacional Constituyente de Ecuador. (2008). *Constitución de la República del Ecuador*. Quito.
- Belmar. (2017). ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CONSTRUCCIÓN DE UN HOSPITAL EN LA CIUDAD DE PUERTO VARAS CON IMPACTO SOCIAL”.
- Benassini, M. (2001).). *Introducción a la investigación de mercados: un enfoque para América Latina*.
- BUCAL, P. N. (2009). *PLAN NACIONAL DE SALUD BUCAL*.
- Burdiles, Castro, & Simian. (2019). Planificación y factibilidad de un proyecto de investigación clínica. *Revista Médica Clínica Las Condes*, 8-18. doi: [https://doi.org/10.1016/S0212-6567\(04\)79518-9](https://doi.org/10.1016/S0212-6567(04)79518-9)
- Cabeza, G., González, F., & Paredes, C. (2016). Estado de Salud oral en el Ecuador . *OACTIVA UC Cuenca*, 1(3), 65-70.
- Carpio, M. (2017). *Proyecto de factibilidad para la creación de una clínica odontológico en la Parroquia Vilcabamba*. Obtenido de Repositorio de Universidad Nacional de Loja:

<https://dspace.unl.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/18645/1/Manuel%20Alejandro%20Carpio%20Jaramillo..pdf>

Casson, M. & Della Giusta, M. (2007). Entrepreneurship and social capital: Analysing the impact of social networks on entrepreneurial activity from a rational action perspective. *International Small Business Journal*, 25, 220-244.

Castañeda, J., & Macías, A. (s.f.). *Guía metodológica para la elaboración de un*. 2016: Repositorio de la Universidad Distrital Francisco José de Caldas.

Celi García, J. (2006). *Diseño e Innovación de una unidad odontológica portátil de atención básica para el área rural de la provincia de Loja. (Tesis de Pregrado)*.

Loja: Universidad Internacional del Ecuador UIDE. Obtenido de <http://repositorio.uide.edu.ec/handle/37000/1161>

Cerón-Bastidas, X. (2018). Relación de calidad de vida y salud oral en la población adolescente. *CES Odont 2018*, 38-46.

Charvet, N. (2014). *Estudio de factibilidad para la creación de un centro de atención integral de psicología clínica infantil en la ciudad de Ambato*. Obtenido de Repositorio Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Ambato: <https://repositorio.pucesa.edu.ec/handle/123456789/987>

Congreso Nacional. (2006). *LEY ORGANICA DE SALUD*. Quito: Ministerio de Salud Pública.

Correa. (2016). La humanización de la atención en los servicios de salud: Un asunto de cuidado. *Revista Cuidarte. Revista Cuidarte*.

Dentidesk Administracion . (15 de diciembre de 2017). dentidesk. Obtenido de Clinicas móviles: atención odontologica en las puertas de tu empresa: <https://www.dentidesk.com/clinicas-moviles-atencion-odontologica-en-empresas/>

Diaz Reissner, C. V., Casas García, I., & Roldán Merino, J. (2017). Diaz-Reissner, C.

- V., Casas-García, I., & Roldán-Merino, J. (2017). Calidad de vida relacionada con salud oral: impacto de diversas situaciones clínicas odontológicas y factores socio-demográficos. *International journal of odontostomatology*, *11(1)*, 31-39.
- Duvergel, & argota. (2017). *Estudio de factibilidad económica del producto sistema automatizado cubano para el control de equipos médicos*.
- Dzul, M. (2018). *Los enfoques en la investigación científica*. Obtenido de uaeh.edu.mx: https://www.uaeh.edu.mx/docencia/VI_Presentaciones/licenciatura_en_me
- EALDE. (24 de mayo de 2019). *5 teorías del emprendimiento* . Obtenido de ealde.es: <https://www.ealde.es/teorias-emprendimiento-emprender/>
- Enríquez, E. (2018). *El desarrollo económico del cantón Salitre (Urbina Jado) mediante los Créditos del Desarrollo Humano durante el período 2012 - 2016*. Guayaquil.
- Fajardo, Gutierréz, & García. (2015). Acceso efectivo a los servicios de salud.
- Fernández-González, C., Núñez-Franz, L., & Díaz-Sanzana, N. (2011). Determinantes de salud oral en población de 12 años. *Revista clínica de periodoncia, implantología y rehabilitación oral*, *4(3)*, 117-121.
- Gámez, J. (septiembre, 2013) *Emprendimiento y creación de empresas: teoría, modelos y casos*. Universidad de La Salle. Obtenido de: <https://books.google.com.ec/books?hl=es&lr=&id=tVv5DwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PT3&dq=teor%C3%ADa+de+oportunidades+empresariales&ots=pYr2CzENBq&sig=V4ntkW2oMh6ZOMNcQAyt2IA1s40#v=onepage&q=teor%C3%ADa%20de%20oportunidades%20empresariales&f=false>
- GADM de Salitre. (2015). *Actualización del Plan de Desarrollo Cantonal y Ordenamiento Territorial del GADM de Salitre*. Salitre: GADM de Salitre.
- Giraldo Velásquez, D., & Loaiza Restrepo, J. (2008). *Diseño y desarrollo de una unidad odontológica portátil para la empresa New Stetic S.A. (Tesis de Grado)*. Medellín: UNIVERSIDAD EAFIT. Obtenido de <http://hdl.handle.net/10784/293>

- Hernández Mejía, R., Calderón García, R., Fernández López, J. A., & Cueto Espinar, A. (2006). Escala para medir la calidad de vida en desdentados totales rehabilitados con prótesis completa mucosoportada. *RCOE, 11(2)*, 181-191.
- Hernández, R., & Mendoza, C. (2018). Metodología de la investigación. Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta.
- Hurtado-Martínez, C., Potes-Urrutia, D., Vásquez-Díaz, M., Posada, A., Álvarez-Sánchez, L., & Agudelo-Suárez, A. (2017). Higiene bucal, caries dental y necesidades de tratamiento en escolares de 5, 7 y 12 años, municipio de Istmina, Chocó, Colombia (2013). *Universitas Odontológica, vol. 36, núm. 77*. Obtenido de http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1029-30192013000400015&lng=es&tlng=es
- Infante, M. (2018). *Factibilidad financiera de la apertura de un consultorio odontológico en la ciudad de Tumbes*. Obtenido de Repositorio Universidad Cesar Vallejo: https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/22535/Infante_DM.E.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Instituto Nacional de Estadística y Censo. (2001). *Canton Salitre*. Quito: INEC.
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (1 de Abril de 2020). *INEC Instituto Nacional de Estadísticas y Censos*. Obtenido de Ecuador en cifras: <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/inec-difunde-estadisticas-de-recursos-y-actividades-de-salud-2018/>
- Investigación de Mercados ¿Qué es la Investigación de Mercados?* (08 de marzo de 2019). Obtenido de marketinginteli: <https://www.marketinginteli.com/documentos-marketing/sim-sistema-de-informaci%C3%B3n-de-marketing/investigaci%C3%B3n-de-mercados/>
- Investigaliacr*. (04 de Febrero de 2020). Obtenido de La entrevista en la investigación cualitativa: <https://investigaliacr.com/investigacion/la-entrevista-en-la->

investigacion-cualitativa/

Izar. (2016). Gestion y evaluacion de proyectos.

Jiménez, C. (2017). *Estudio de factibilidad para la creación de un centro odontológico especializado en el centro*. Obtenido de Universidad de Guayaquil:

<http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/20595/1/TESIS%20CARLOS%20JIMENEZ%20T.pdf>

Kotler, P. (2009). *Dirección de marketing*. Pearson educación.

Lara, J. (2019). *UNIDADES MÓVILES DE SALUD: Facilitando acceso a servicios de Salud para los migrantes en Estados Unidos*.

León , Moya , & Vidal . (2019). *Intervención en salud oral para modificar la calidad de vida en mujeres vulnerables*.

Linares-Pérez, N. (2015). Aplicación de los enfoques de salud de la población y los determinantes sociales en Cuba. *Revista Cubana de Salud Pública*, 41 (1), 94-114.

MACMILLAN Education. (2019). *Consultorio de salud bucodental*.

Martínez-Abreu, J., Capote-Femenias, J., Bermúdez-Ferrer, G., & Martínez-García, Y. (2014). Determinantes sociales del estado de salud oral en el contexto actual. *MediSur*, 12(4), 562-569.

Martínez-Mejía, V., Quiroga, M., Martínez, G., & Aguiar, E. (2017).

DETERMINANTES SOCIALES Y PERCEPCIÓN DE SALUD BUCAL DE LAS GESTANTES DEL HOSPITAL CIVIL DE TEPIC. *determinantes sociales, percepción salud oral, hábitos higiene oral* .

Mendoza, R. (08 de Enero de 2021). *semrush*. Obtenido de Análisis de mercado: 6 pasos para crear una estrategia de marketing: <https://es.semrush.com/blog/pasos-para-hacer-un-analisis-de-mercado/>

Mesquita, R. (05 de Octubre de 2021). *Rock Content*. Obtenido de ¿Qué es Marketing?

Una guía completa del concepto, tipos, objetivos y estrategias.:

<https://rockcontent.com/es/blog/marketing-2/>

Ministerio de Salud Pública. (2015). *AM 5212 TIPOLOGÍA PARA HOMOLOGAR*

ESTABLECIMIENTOS DE SALUD POR NIVELES. Quito: Ministerio de Salud Pública.

Ministerio de Salud Pública. (2020). *Ministerio de Salud Pública*. Obtenido de Centro de Salud Tipo A Gral Vernaza: <https://www.salud.gob.ec/centro-de-salud-tipo-a-general-vernaza/>

Oporta, S., Torres, D., & Castillo, M. (2018). *Segmentación de mercado, mercado meta y posicionamiento en el mercado*.

Organización Mundial de la Salud. (2021). *Cobertura sanitaria universal*. Obtenido de who.int: [https://www.who.int/es/news-room/fact-sheets/detail/universal-health-coverage-\(uhc\)](https://www.who.int/es/news-room/fact-sheets/detail/universal-health-coverage-(uhc))

Organización Panamericana de la Salud. (2017). Salud en las Américas. *Resumen: panorama regional y perfiles de país*.

Ortiz-Prado, E., & et al. (2019). Attitudes and perceptions of medical doctors towards the local health system: a questionnaire survey in Ecuador. *BMC Health Serv Res (19)*.

Palomeque Calle, P. (2017). DESIGUALDAD DE INGRESOS SOBRE LA POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA Y SU INCIDENCIA SOBRE LA SALUD ORAL: REVISIÓN SITUACIONAL EN EL ECUADOR. *Conrado vol.14 no.61* .

Parise-Vasco, J. M., Zambrano-Achig, P., Viteri-García, A., & Armas-Vega, A. (2020). Estado de la salud bucal en el Ecuador. *Odontología Sanmarquina, 23(3)*, 327-331.

Pérez, K. D. (2011).). *Plan estratégico de marketing para incrementar las ventas y posicionamiento de la importadora Ofertas de la Ciudad de Guayaquil*.

planificación, S. n. (2021). *Plan de creación de oportunidades*.

Quiroa, M. (04 de Julio de 2020). *economipedia*. Obtenido de Estudio de factibilidad: <https://economipedia.com/definiciones/estudio-de-factibilidad.html>

- Ramírez Arcos, J. L. (2015). *Hospital básico para el cantón Salitre (Tesis de Pregrado)*. Guayaquil: Universidad de Guayaquil : Facultad de Arquitectura y Urbanismo. Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/9499>
- rubenmanez. (15 de Mayo de 2018). Obtenido de Estrategias y Tipos de Segmentación de Mercado [Variables + Criterios]: https://rubenmanez.com/segmentacion-de-mercado/#%C2%BFCuales_son_las_variables_para_segmentar_el_mercado
- RUDAS, L. (2017). *MODELO DE GESTION DE RIESGOS PARA PROYECTOS DE DESARROLLO TECNOLOGICO*.
- Sanmiguel Benavides,, C., & Peña Clavijo, D. (2017). Centro de atención médica móvil . *Encuentro Internacional de Educación en Ingeniería ACOFI*.
- Santoro, V. (2015). *Análisis de los problemas sociales de Salud pública bajp el modelo de gobernanza*. Obtenido de Universitat Autonoma de Barcelona: <https://tdx.cat/bitstream/handle/10803/325153/vs11de1.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Sy Corvo, H. (04 de Mayo de 2020). *Lifeder*. Obtenido de Análisis de precios: cómo hacer un análisis de precios, ejemplos: <https://www.lifeder.com/analisis-de-precios/>
- Teece, D., Pisano, G. & Shuen, A. *Dynamic capabilities and strategic management*, Strategic Management Journal, vol. 18, núm. 7 (1997), pp. 509-533.
- Terán Pico, M. (2019). *Plan de negocio para la creación de un servicio odontológico a domicilio en la ciudad de Quito con mejores prácticas internacionales de Estados Unidos, India, Colombia y Argentina (Tesis de Grado)*. Quito: Universidad de las Américas UDLA.
- Vaca Torres, L. (2015). *Plan de negocios para la creación de un consultorio dental móvil en la ciudad de Quito y análisis de su rentabilidad (Tesis de Grado)*. Quito: Pontificia Universidad Católica del Ecuador . Obtenido de <http://repositorio.puce.edu.ec/handle/22000/8948>

- Vargas, A. (2017). *Investigación de Mercados. Fundación Universitaria del Área Andina.*
- Velásquez. (2000). *Proyectos de Inversión. Como hacer estudios de factibilidad de proyectos y negocios.* Lima: Editora Impresora.
- Verdugo-Encalada, L. S., Garcia-Rupaya, C. R., & Del Castillo López, C. E. (2018). Calidad de vida relacionada a la salud oral en escolares del sector urbano y rural: Cañar, Ecuador. *Revista Estomatológica Herediana*, 28(2), 105-114.
- Yturralde Malo, R. (2014). *Diseño de Centro de Salud para el sector " La Victoria " del Cantón Salitre (Tesis de Grado).* Guayaquil: Universidad Católica de Santiago de Guayaquil. Obtenido de <http://repositorio.ucsg.edu.ec/handle/3317/2450>
- YTURRALDE, R. (2014). *DISEÑO DE CENTRO DE SALUD PARA EL SECTOR "LA VICTORIA" DEL CANTÓN SALITRE.* Guayaquil.
- Zambrano, D. (2016). *"Estudio de la Factibilidad para la Creación de Centro de Enfermedades Digestivas en la Ciudad de Portoviejo- Manabí.* Obtenido de Repositorio Universidad Católica de Guayaquil:
<http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/5919/1/T-UCSG-POS-MGSS-88.pdf>

Apéndice

Apéndice A. Cuestionario



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
SISTEMA DE POSGRADO
MAESTRIA EN GERENCIA EN SERVICIOS DE LA SALUD**

Género

- Femenino
 Masculino

Edad

- 20 años o menos
 35 años o menos
 45 años o menos
 Mas de 45 años

Sector donde reside: _____

1. ¿Con qué frecuencia acude al odontólogo?

- Una vez cada mes
 Una vez cada tres meses
 Una vez cada seis meses
 Una vez al año

2. Motivo de consulta odontológica

- Enfermedad periodontal
 Enfermedad periodontitis
 Caries dentales
 Manchas dentales

Otro, especifique: _____

3. Preferencia de consultorio odontológico

- Privado
- Público
- Independiente

4. En caso de asistir a consultorios pagados, ¿está de acuerdo con los precios?

¿Son accesibles?

- Sí
- No

5. Indique el rango monetario el cual usted pagaría una consulta

- Menos de \$15
- Menos de \$25
- Menos de \$35
- Mas de \$35

6. Tiempo que se tarda en llegar a su centro odontológico

- 30 minutos o menos
- 1 hora o menos
- Mas de 1 hora

7. Medio de transporte para llegar a su centro odontológico

- A pie
- En automóvil propio En taxi
- En bus
- Varios (más de uno)

8. Distancia de su centro odontológico

- Al menos 1 km
- Al menos 3 km
- Al menos 5 km
- Mas de 5 km

Apéndice B. Formato de Cuestionario de observación para profesionales de la salud



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
SISTEMA DE POSGRADO
MAESTRÍA EN GERENCIA EN SERVICIOS DE LA SALUD**

Guía de observación empírica dirigida a profesionales de la salud

Centro de salud: _____

Indique qué cargo ocupa dentro del centro de salud:

4. ¿Considera usted que el área de odontología se encuentra equipada adecuadamente para ser un centro de salud tipo A?
5. De acuerdo con usted, ¿Las instalaciones del centro de salud cumplen con la demanda de los usuarios?
6. ¿Existe suficiente personal odontológico que atienda al flujo de usuarios que asisten a diario para atención odontológica?

Apéndice C. Formato de Cuestionario de observación para usuarios



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
SISTEMA DE POSGRADO
MAESTRÍA EN GERENCIA EN SERVICIOS DE LA SALUD**

**Guía de observación empírica dirigida a usuarios del área odontológica de
centro de salud**

Centro de salud: _____

1. Describa en minutos/horas cuanto tiempo tardo en llegar al centro de salud y cuál fue su medio de transporte
2. ¿Considera usted de fácil acceso el conseguir citas odontológicas en el centro de salud? ¿Por qué?
3. ¿Está satisfecho con el servicio recibido? ¿la atención fue la adecuada? ¿Las instalaciones (sillas, mesas, iluminación, espacios, ambiente) fueron cómodas?

Apéndice D. Formato de entrevista para usuarios como alianza estratégica



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
SISTEMA DE POSGRADO
MAESTRÍA EN GERENCIA EN SERVICIOS DE LA SALUD**

**Guía de observación empírica dirigida a usuarios del área odontológica de
centro de salud**

Institución: _____

1. ¿Ha oído hablar sobre la medicina preventiva dental?
2. ¿Le gustaría que sus alumnos/empleados reciben servicio dental?
3. ¿Estaría usted interesado en hacer un contrato con un consultorio dental móvil?



DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, OSORIO LOOR FELIPE ALEJANDRO, con C.C: # 0922017967 autor del trabajo de titulación: “Análisis de factibilidad para la creación de un consultorio odontológico móvil en el cantón Salitre, Guayas”, previo a la obtención del grado de **MAGISTER EN GERENCIA EN SERVICIOS DE LA SALUD** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de graduación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de graduación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, 25 de agosto de 2022

f. _____

Nombre: Osorio Loor Felipe Alejandro
C.C: 0922017967



REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA
FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE GRADUACIÓN

| | | | |
|---|--|--|-------------|
| TÍTULO Y SUBTÍTULO: | Análisis de factibilidad para la creación de un consultorio Odontológico móvil en el cantón Salitre, Guayas. | | |
| AUTOR: | Osorio Loor, Felipe Alejandro | | |
| REVISOR | Navarro Orellana, Andrés | | |
| TUTOR: | Zerda Barreno, Elsie | | |
| INSTITUCIÓN: | Universidad Católica de Santiago de Guayaquil | | |
| UNIDAD/FACULTAD: | Sistema de Posgrado | | |
| MAESTRÍA/ESPECIALIDAD: | Maestría en Gerencia en Servicios de la Salud | | |
| GRADO OBTENIDO: | Magíster en Gerencia en Servicios de la Salud | | |
| FECHA DE PUBLICACIÓN: | 25 de agosto de 2022 | No. DE PÁGINAS: | 90 páginas. |
| ÁREAS TEMÁTICAS: | Sistemas de salud. | | |
| PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS: | Clínica odontológica, Marketing, clínica móvil, factibilidad. | | |
| RESUMEN/ABSTRACT: | <p>El objetivo del presente proyecto es determinar la factibilidad de la creación de un consultorio odontológico móvil para atención al público en recintos del cantón Salitre. Bajo este contexto, la investigación se desarrolla bajo el diseño no experimental, con un enfoque mixto siguiendo el método deductivo con un alcance descriptivo. Se aplicaron encuestas a 382 habitantes de Salitre. Los resultados de la encuesta demostraron cómo la población percibe distante a los centros médicos, siendo que en su mayoría deben recorrer distancias donde se tardan más de una hora en llegar a su destino, utilizar varios medios de transporte para llegar a su destino, en su mayoría no cuentan con el presupuesto o con la movilidad para realizarlo. Finalmente, en cuanto a factibilidad del proyecto se requiere una inversión de \$57.919,40 dando una TIR de 15% y un VAN de \$5.727,18, recuperando la inversión en cuatro años cuatro meses, es así que el proyecto resulta factible.</p> | | |
| ADJUNTO PDF: | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> NO | |
| CONTACTO CON AUTOR/ES: | Teléfono: +593 450 5319 +593 99 2565 852 | E-mail: felipe.osorio@cu.ucsg.edu.ec / felipeosoriolor@gmail.com | |
| CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN: | Nombre: Núñez Lapo, María de los Ángeles | | |
| | Teléfono: 043804600 / 0997196258 | | |
| | E-mail: maria.nunez@cu.ucsg.edu.ec | | |

SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA

| | |
|---|--|
| Nº. DE REGISTRO (en base a datos): | |
| Nº. DE CLASIFICACIÓN: | |
| DIRECCIÓN URL (tesis en la web): | |