



**UNIVERSIDAD DE ESPECIALIDADES ESPIRITU SANTO
FACULTAD DE ECONOMIA Y CIENCIAS EMPRESARIALES**

PLAN DE NEGOCIOS

**CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE IMPORTACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN
DE INSUMOS MÉDICOS ODONTOLÓGICOS**

**TRABAJO DE TITULACION QUE SE PRESENTA COMO REQUISITO
PREVIO A OPTAR EL GRADO DE INGENIERO EN CIENCIAS
EMPRESARIALES**

NOMBRE DEL ESTUDIANTE:

HANS CRISTOPHER PARRALES MARÍN

NOMBRE DEL TUTOR:

ECONOMISTA CHRISTIAN MORAN

SAMBORONDON, DICIEMBRE, 2018

ÍNDICE

1) Justificación	7
2) Problema a resolver:	7
3) Objetivos:	8
3.1 <i>Objetivo General</i>	8
3.2 Objetivos Específicos	8
4) Resumen Ejecutivo:	8
5) Misión y visión:	9
6) Metas:	9
7) Viabilidad legal (permisos, licencias, registro de marcas)	9
8) Análisis de mercados	11
8.1 <i>Mercado Objetivo</i>	11
8.2 <i>Análisis PESTAL</i>	12
8.2.1 <i>Factores Políticos:</i>	13
8.2.2 <i>Factores Económicos:</i>	14
8.2.3 <i>Factores Sociales:</i>	16
8.2.4 <i>Factores Tecnológicos:</i>	17
8.2.5 <i>Factor Ambiental</i>	18
8.3 <i>Análisis FODA (Fuerzas, oportunidades, Debilidades, Amenazas)</i>	18
8.4 <i>Análisis de las 4 P's (Producto, precio, plaza, promoción)</i>	19
8.5 <i>Análisis de la demanda y oferta</i>	21
8.5.1. <i>Oferta</i>	21
8.5.2. <i>Demanda</i>	22
8.6 <i>Estrategia de diferenciación</i>	22

8.7	<i>Acciones de promoción</i>	23
8.8	<i>Canal de distribución</i>	24
9)	Análisis Operativo	24
9.1	<i>Localización y descripción de las instalaciones</i>	24
9.2	<i>Métodos de producción</i>	25
9.3	<i>Capacidad instalada</i>	26
9.4	<i>Cadena de abastecimiento Diagrama de flujo de procesos, OTIDA (Operación, Transporte, Inspección, Demora, Almacenamiento)</i>	28
9.5	<i>Recursos humanos</i>	29
10)	Análisis Financiero	30
11.1	<i>Estados de resultados proyectados a 5 años</i>	31
11.2	<i>Flujo de caja proyectado a 5 años</i>	31
11.3	<i>Análisis del punto de equilibrio</i>	32
11.4	<i>Análisis de sensibilidad</i>	33
11.5	<i>Análisis de Tasa interna de retorno, índice de rentabilidad, Valor actual neto, Retorno de la inversión</i>	34
11)	Viabilidad del proyecto (conclusiones)	36
	Referencias Bibliográficas	38

Tabla # 1	9
Tabla # 2	18
Tabla # 3	19
Tabla # 4	21
Tabla # 5	22
Tabla # 6	22
Tabla # 7	23
Tabla # 8	26
Tabla # 9	27
Tabla # 10	27
Tabla # 11	29
Tabla # 12	30
Tabla # 13	31
Tabla # 14	31
Tabla # 15	32
Tabla # 16	33
Tabla # 17	34
Tabla # 18	35
Tabla # 19	Error! Bookmark not defined.
Tabla # 20	Error! Bookmark not defined.
Tabla # 21	Error! Bookmark not defined.
Tabla # 22	Error! Bookmark not defined.
Tabla # 23	Error! Bookmark not defined.
Tabla # 24	47
Tabla # 25	50

Tabla # 26	50
Tabla # 27	47
Tabla # 28	508
Tabla # 29	509
Tabla # 30	500
Tabla # 31	501
Tabla # 32	502
Tabla # 33	503
Tabla # 34	504
Tabla # 35	505
Tabla # 36	506

Figura 1. Matriz PESTAL.....	13
Figura 2. Principales países proveedores.	14
Figura 3. Indicadores Económicos.....	15
Figura 4. Índices de Analfabetismo en la Provincia de Guayas.....	17
Figura 5. Situación Actual en la Provincia de Guayas.....	17
Figura 6. Portal Informático SERCOP.....	18
Figura 7. Las 4 P's del Marketing MIX.	21
Figura 8. Canal de Distribución Óptimo.	24
Figura 9. Canal de Distribución Opcional.	24
Figura 10. Micro localización del negocio.....	25
Figura 11. Cadena de Abastecimiento y Entrega.....	29
Figura 12. Estructura Organizacional.....	30

1) Justificación

El mercado de la Salud en Odontología se encuentra en crecimiento, siendo interesante generar fuentes de trabajo para cubrir la demanda de provisión de insumos médicos para dicho mercado.

Con la finalidad de ayudar en el fortalecimiento de la relación médico-paciente, se considera necesario la creación de una empresa que comercialice insumos médicos odontológicos con efectividad y de manera eficiente y que además permitan mejorar la calidad de vida de los pacientes, ya que a través de la provisión de insumos de calidad garantiza la seguridad en la práctica médica de los odontólogos del país, conforme el Plan Nacional para el Buen Vivir, mostrándose no solo interesado por la viabilidad económica que el proyecto pueda representar, sino también por los problemas sociales del país.

En efecto, es preciso analizar el mercado y la situación actual de la oferta disponible, identificar los factores internos y externos que puedan afectar al desarrollo y sostenibilidad de la empresa, la viabilidad y rentabilidad financiera que pueda generar, para lograr que se convierta en una empresa moderna, capaz de ofrecer bienes y servicios de alto nivel al mercado de la salud, y sobre todo mejorar el entorno de las personas a las que directa e indirectamente llega.

2) Problema a resolver:

En la actualidad existe una demanda para la adquisición de insumos médicos para el área odontológica que no está siendo atendida como corresponde, esta demanda refiere a las instituciones públicas de salud, ya que la oferta está dada por empresas que importan y comercializan los insumos médicos pero concentrándose en el esquema privado y eximiéndose de ofertar

al sector público debido a los requisitos que exige la contratación pública, también a la burocracia de las instituciones para la formalización de una orden y sobre todo por el tiempo de espera para la recuperación de la inversión; ya que por la misma burocracia y rotación de personal, los pagos a las empresas pueden tomar desde 3 meses hasta 1 año, siendo insostenible el mantenimiento de una empresa.

3) Objetivos:

3.1 Objetivo General

- Creación de una empresa con sistemas efectivos para la entrega y manejo de los insumos odontológicos.

3.2 Objetivos Específicos

- Demostrar viabilidad y rentabilidad del proyecto.
- Establecer una oportunidad de negocio con base al análisis interno y externo de la empresa.
- Implementar un sistema que permita lograr eficiencia en los procesos operativos para innovar y mejorar continuamente.

4) Resumen Ejecutivo:

La finalidad de este proyecto es analizar la factibilidad de crear una empresa para la importación y comercialización de insumos médicos odontológicos, identificando los elementos necesarios para su creación y operación. En efecto, se mostrará la oferta actual y su incidencia en el mercado; se realizarán los estudios financieros para analizar su viabilidad; y, se determinará el número adecuado de personal para satisfacer los requerimientos de la demanda identificada.

Esta empresa se ubicará en la ciudad de Guayaquil y abarcará el mercado de la ciudad en primera instancia; no obstante, podrá ampliarse a otras zonas del país, siendo su enfoque los hospitales, clínicas, facultades de odontología, centros de salud, consultorios particulares y demás entidades encargadas de brindar servicios de salud pública o privada en Odontología.

5) Misión y visión:

Misión:

Elaborar la estructuración esquemática para la creación de una empresa que provea insumos médicos odontológicos de calidad para satisfacer las necesidades de los clientes, distribuidores y público en general.

Visión:

Flexibilidad para introducir nuevos productos con tecnología de punta, como equipamiento médico odontológico para brindar un servicio completo.

6) Metas:

El proyecto contempla las siguientes metas:

Objetivos	Metas
Demostrar viabilidad y rentabilidad del proyecto.	Recuperar la inversión inicial en menos de cinco años.
Establecer una oportunidad de negocio con base al análisis interno y externo de la empresa	Determinar los clientes específicos a atender en la ciudad de Guayaquil y conocer los principales competidores.
Implementar un sistema que permita lograr eficiencia en los procesos operativos para innovar y mejorar continuamente	Contar con la capacidad técnica, humana y financiera para brindar atención a las instituciones públicas que no reciben la oferta necesaria.

Tabla #1: Metas del Proyecto

7) Viabilidad legal (permisos, licencias, registro de marcas)

Es el conjunto de disposiciones que regulen las acciones del plan de negocios. Los requisitos para el funcionamiento de la empresa se resumen en los siguientes:

- Realizar la constitución de la compañía a través de una escritura pública, la que debe estar registrada en la superintendencia de compañías y en el Registro Mercantil.
- RUC que lo emite el Servicio de Rentas Internas.
- Permiso de funcionamiento emitido por la Muy Ilustre Municipalidad de Guayaquil.
- Certificado de Seguridad del Benemérito Cuerpo de bomberos.
- Permisos de funcionamiento de locales comerciales - uso de suelo
- Patentes municipales
- Tasa de habilitación de locales comerciales, industriales y de servicios
- Numero patronal del IESS a través de la página web del IESS en línea en la opción Empleadores

En materia impositiva toda persona natural o jurídica está en la obligación de presentar y declarar sus impuestos, según las fechas señaladas por la entidad tributaria y son (Municipalidad de Guayaquil, 2018) y (Superintendencia de Compañías, 2018):

- Impuesto a la Renta Sociedades 101 Anual
- Impuesto a la Renta Personas Naturales 102 Anual
- Retenciones en la Fuente 103 Mensual, conforme el noveno dígito del RUC
- IVA 104 Mensual conforme el noveno dígito del RUC - Anticipo del Impuesto a la Renta

- Impuesto a la Junta De Beneficencia.
- Contribuciones a la Superintendencia de Compañías.
- Impuesto Hospital Universitario

8) Análisis de mercados

La empresa se desenvolverá en el sector de la salud, mismo que se encuentra constituido en Ecuador por más de 3981 establecimientos de salud, entre instituciones privadas y/o públicas que brindan de manera directa e indirecta prestación de servicios de salud a la población.

Para la comercialización de los insumos médicos, los vendedores realizarán visitas a los consultorios odontológicos, facultades de odontología de las universidades, áreas odontológicas de los hospitales públicos y privados, y así todos los lugares donde se lleven a cabo actividades relacionadas con la odontología.

En esta línea tenemos como principales productos para la comercialización, pinzas, separadores, fresas, limas, materiales como las resinas, material de impresión y cerámicas las mismas que son utilizadas en tratamientos de recuperaciones dentales, entre otros. Posteriormente, dependiendo del mercado, se podrá comercializar equipos médicos odontológicos.

8.1 Mercado Objetivo

De acuerdo con los resultados de las encuestas a las empresas competidoras, actualmente no existe una atención efectiva de las instituciones públicas. Las empresas encuestadas, manifiestan que el ingreso que les representa las ventas al sector estatal es de menos del 30% de sus ingresos totales, ver ANEXO 3.

En consecuencia, la empresa ve como una oportunidad de negocio concentra su gestión en el mercado estatal; sin embargo, atenderá también a subdistribuidores interesados en promover la venta de los insumos odontológicos:

- Hospital General del Norte de Guayaquil Los Ceibos (40% de las ventas).
- Hospital de Especialidades Teodoro Maldonado Carbo (30% de las ventas).
- Hospital del Día Dr. Efrén Jurado López (10% de las ventas).
- Hospital Universitario de Guayaquil (10% de las ventas).
- Subdistribuidores (10% de las ventas).

8.2 Análisis PESTAL

El análisis PEST o también conocido como PESTAL, figura 1, se enfoca en el levantamiento de diferentes factores que influyen sobre la organización, como: político, económico, social, tecnológico, ambiental y legal (Carrión Maroto, 2007). Su objetivo es identificar las variables que afectan o pueden afectar a la estrategia seguir por la empresa en el futuro.”

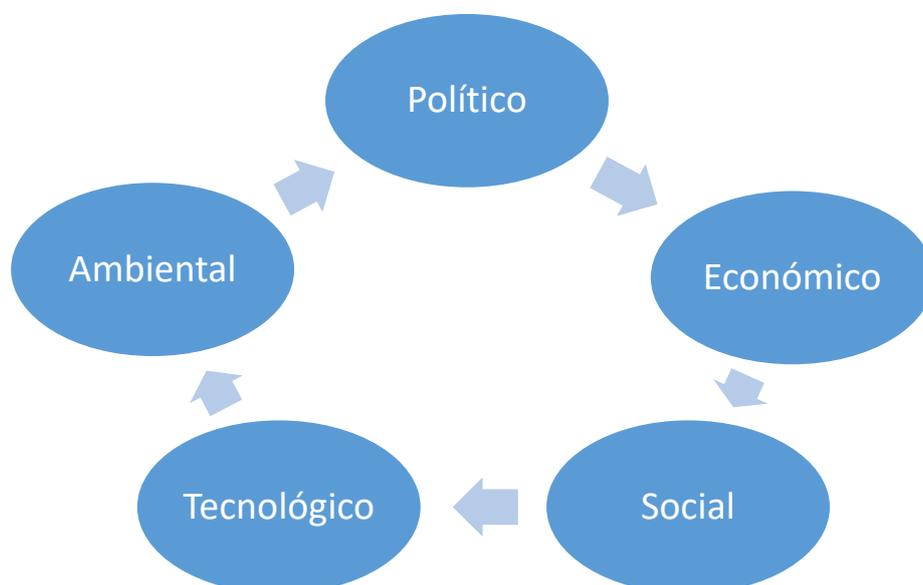


Figura 1. Matriz PESTAL.

8.2.1 Factores Políticos:

El Sistema Nacional de Salud está regulado por el Ministerio de Salud Pública, cuya entidad fija las normas mínimas que deben cumplir los equipos e insumos médicos que son comercializados en el país; así como el cumplimiento de normas de calidad a las que deben adherirse las empresas de este sector, tales como: ISO 9001:2008 para los procesos de la empresa, ISO 13485 para la producción y/o fabricación de productos, FDA y CE para productos importados, INEN para productos nacionales, entre otros dependiendo la complejidad de los productos que deseen comercializar en el país.

Así mismo, existen impuestos y valores arancelarios que deben pagar las empresas importadoras (Aduana del Ecuador SENAE, 2018):

- *“AD-VALOREM (Arancel Cobrado a las Mercancías) Impuesto administrado por la Aduana del Ecuador. Porcentaje variable según el tipo de mercancía y se aplica sobre la suma del Costo, Seguro y Flete (base imponible de la Importación).*
- *FODINFA (Fondo de Desarrollo para la Infancia) Impuesto que administra el INFA. 0.5% se aplica sobre la base imponible de la Importación.*
- *ICE (Impuesto a los Consumos Especiales) Administrado por el SRI. Porcentaje variable según los bienes y servicios que se importen.*

- IVA (Impuesto al Valor Agregado) Administrado por el SRI. Corresponde al 12% sobre: Base imponible + ADVALOREM + FODINFA + ICE”.

Cabe destacar que en los últimos años la importación de insumos médicos en el Ecuador ha crecido y los países que realizan mayor exportación de insumos médicos hacia el Ecuador son: Estados Unidos, China, Brasil entre otros (PROCHILE, 2016).

PRINCIPALES PAÍSES PROVEEDORES						
País de Origen	U\$S 2013	%	U\$S 2014	%	U\$S 2015	%
Estados Unidos	96.378.395	31,40%	109.384.465	34,90%	96.169.552	30,00%
Alemania	45.127.127	14,70%	37.370.152	11,90%	44.064.041	13,80%
China	24.398.845	8,00%	26.646.478	8,50%	40.738.443	12,70%
Brasil	17.593.466	5,70%	14.291.592	4,60%	16.340.567	5,10%
Panamá	15.667.571	5,10%	11.053.436	3,50%	10.272.765	3,20%
Países Bajos (Holanda)	17.766.710	5,80%	11.861.348	3,80%	9.945.449	3,10%
Colombia	11.555.314	3,80%	11.543.154	3,70%	9.747.524	3,00%
Austria	563.621	0,20%	1.131.356	0,40%	8.947.105	2,80%
Bélgica	4.237.576	1,40%	14.088.751	4,50%	8.474.520	2,60%
México	2.117.860	0,70%	7.514.361	2,40%	7.546.256	2,40%
Subtotal	235.406.485	76,80%	244.885.093	78,20%	252.246.222	78,70%
Resto del Mundo	71.152.160	23,20%	68.161.849	21,80%	68.042.151	21,30%
Total importado	306.558.645	100,00%	313.046.942	100,00%	320.288.373	100,00%

Fuente: Banco Central del Ecuador.

Figura 2. Principales países proveedores.

Por otra parte, en enero Ecuador registró un Riesgo País de 459 puntos, y al mes de noviembre está por sobre de los 800 puntos. Este factor ha hecho que el sector privado pierda interés y confianza al momento de invertir en el país (Banco Central del Ecuador, 2018).

Otro factor determinante son los rankings internacionales, y Ecuador se ubicó en el puesto 118, bajando un puesto en su ranking anterior, lo cual representa negatividad para la apertura de un negocio (World Bank Group, 2018).

8.2.2 Factores Económicos:

De acuerdo con el Banco Central del Ecuador, el país en el año 2017 registró un crecimiento económico de 3.0% a precios constantes, destacando que el Gasto de Consumo Final de los Hogares Residentes fue la variable que presentó una mayor contribución al crecimiento con 2.96%.

Por otra parte, el promedio de ingresos de Inversión Extranjera Directa (IED) recibidos durante el periodo 2008 - 2017 fue de USD 1,537 millones, inferior en USD 184 millones al promedio de ingresos recibidos en el periodo 2000 - 2007 que fue de USD 1,721 millones. La IED para 2017 fue de USD 606.4 millones; monto inferior al registrado en 2016 (USD 755.4 millones) en USD -149.0 millones.

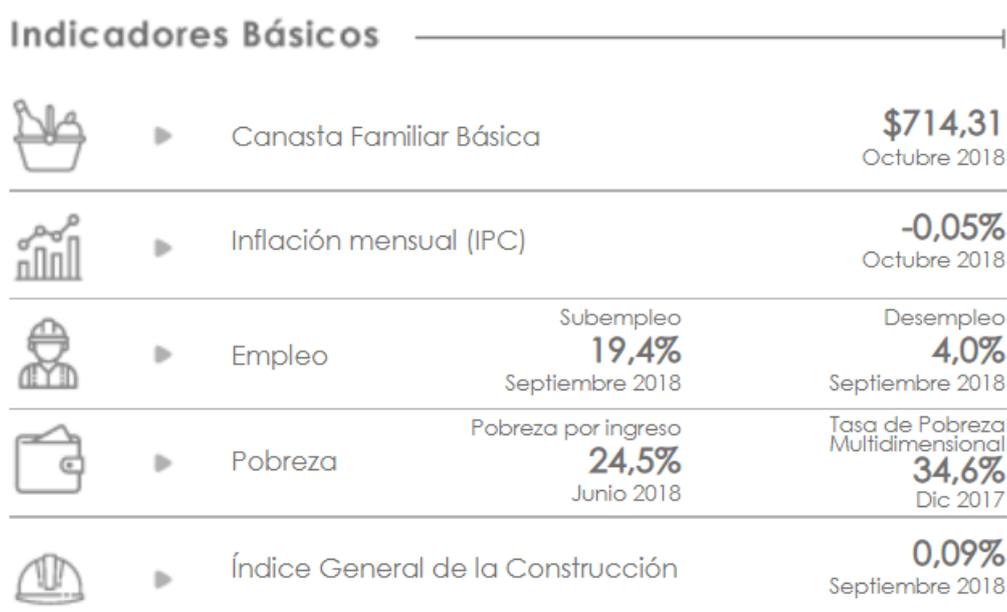


Figura 3. Indicadores Económicos.

Elaborado por INEC (2018)

Sin embargo, hay que considerar que las plazas de trabajo creadas por el sector público son, en su gran mayoría, temporales. Por lo tanto, el Estado no debe olvidar el papel fundamental que tiene el sector privado al momento de

crear empleos formales. La seguridad jurídica, la solidez institucional y el modelo económico deben ser coherentes para fomentar las inversiones, pues de lo contrario los capitales fugan a otras latitudes.

8.2.3 Factores Sociales:

Dentro de los factores sociales que afectan la distribución de medicamentos e insumos médicos, se cita la poca apertura de parte del personal administrativo y médico en los centros clínicos privados, frente al ingreso de un nuevo proveedor. No obstante, en el sector público está dado por la accesibilidad correcta al portal informático del SERCOP.

Por otra parte, existe una limitada cultura de colaboración entre los canales de distribución de insumos, por lo que por al tener que consultar precios y marcas, la fuerza de ventas de las principales distribuidoras tiende a conformarse con las ventas fáciles y le presta menos atención a nuevos sistemas de compra.

Por último, la tendencia de las instituciones públicas de escoger a sus proveedores a dedo, en algunos casos a través de los procesos de ínfima cuantía o convenios de pago, donde no se evalúa al proveedor mediante el Sistema de Compras Públicas, representando una amenaza para el plan de negocios.

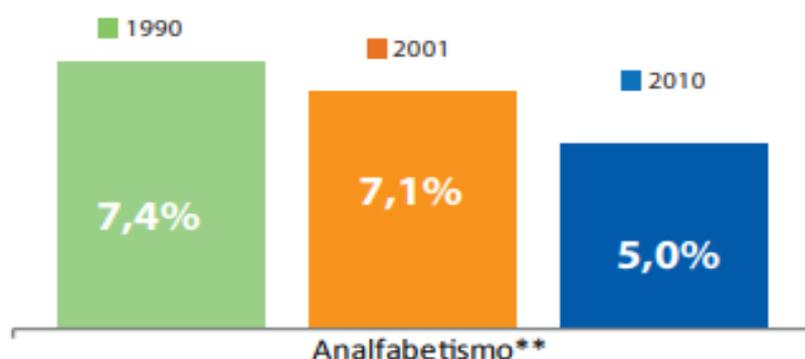


Figura 4. Índices de Analfabetismo en la Provincia de Guayas.

Elaborado por INEC (2010) .

Cantones	Hombres	%	Mujeres	%	Total	Viviendas*	Viviendas**	Viviendas***	Razón niños mujeres ****	Analfabetismo	Edad promedio
Guayaquil	1.158.221	63,8%	1.192.694	65,2%	2.350.915	671.408	670.990	600.815	344,0	3,1%	29
Samborondón	33.502	1,8%	34.088	1,9%	67.590	20.940	20.929	17.509	345,4	5,8%	30

Figura 5. Situación Actual en la Provincia de Guayas.

Elaborado por INEC (2010).

8.2.4 Factores Tecnológicos:

Actualmente la tecnología es un factor de suma importancia en prácticamente todos los sectores del mercado. No obstante, las microempresas que han podido estar al día con la tecnología han sido aquellas que poseen grandes capitales y lamentablemente las PYMES han quedado rezagadas en cuanto a tecnología por no contar en la mayoría con suficiente capital que les permita adquirir.

En este aspecto, cabe destacar que debido a la alta rotación del personal en las instituciones públicas sobre todo en el Área de Contratación Pública, no se cuenta con personal con el conocimiento y la experiencia en el Sistema Nacional de Contratación Pública y por consiguiente en el manejo del portal de Compras Públicas para efectuar contrataciones de insumos médicos. Sin embargo, el desconocimiento también se ha podido visualizar en los representantes de las empresas que comercializan los insumos médicos, y por consiguiente han derivado en procesos declarados desiertos por falta de oferentes.

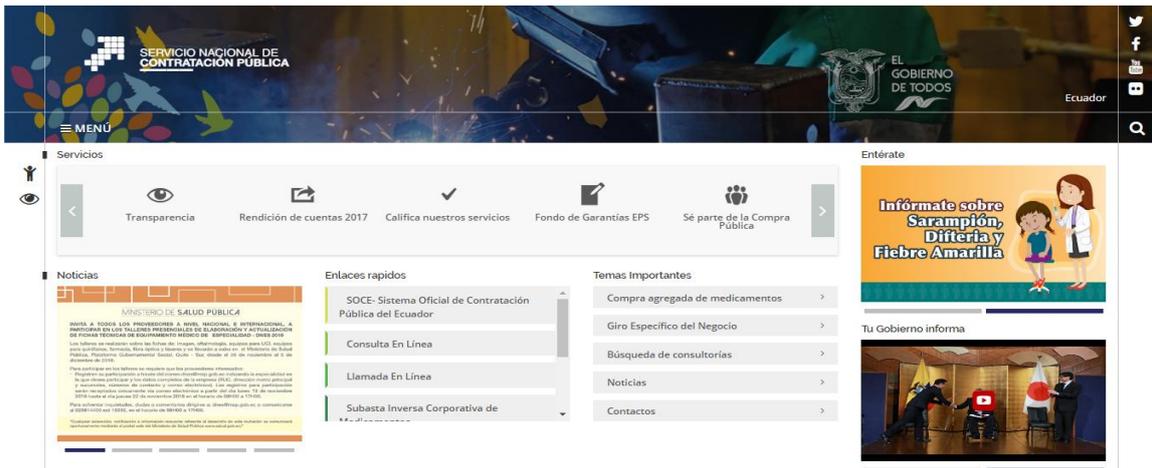


Figura 6. Portal Informático SERCOP.

Elaborado por Servicio Nacional de Contratación Pública (2018).

8.2.5 Factor Ambiental

El entorno de una empresa puede tener impacto sobre los resultados de la organización, por lo que es importante llevar a cabo un análisis de estos factores inherentes. Este tipo de análisis es relativamente cualitativo y consiste en la identificación, exploración, análisis y predicción de las variables ambientales.

Por consiguiente, es importante que la organización realice la observación de la competencia, recabe información que proporcionan los vendedores, y conocer las estrategias de promoción y publicidad en los diferentes medios de comunicación que tiene que ver con la competencia directa o indirecta; con la finalidad de buscar la forma más eficiente para evitar que afecte negativamente a la empresa o mejor aún, para evitarlo.

8.3 Análisis FODA (Fuerzas, oportunidades, Debilidades, Amenazas)

Es una herramienta que permite diagnosticar el entorno del proyecto, tanto interno como externo para tomar decisiones acertadas de acuerdo a los objetivos de la empresa. Su estructura se compone del análisis de cuatro factores importantes: Fortalezas (F), Oportunidades (O), Debilidades (D) y

Amenazas (A). En la siguiente tabla se muestran cada uno de los factores analizados para la empresa en cuestión:

Fortalezas (F)	Debilidades (D)
<ul style="list-style-type: none"> • Mejores costos por representación de fabricantes. • Precios al alcance de todos los clientes. • Sistema Contable para ingresos y egresos. • Experiencia de la empresa familiar Viaproyectos S. A. • Asesor para actividades de marketing. • Conocimiento de la cartera de servicios. 	<ul style="list-style-type: none"> • Estructura organizacional limitada. • Desconocimiento en el manejo del Sistema Nacional de Contratación Pública. • Infraestructura alquilada.

Tabla #2: Análisis de los factores internos de la empresa.

Oportunidades (O)	Amenazas (A)
<ul style="list-style-type: none"> • Ingreso a nuevos mercados: equipos odontológicos. • Crecimiento de la industria odontológica en el Ecuador. • Sistema Nacional de Contratación Pública. • Ferias y Congresos Médicos. • Redes Sociales y medios de comunicación. • Mercados no atendidos de manera efectiva. 	<ul style="list-style-type: none"> • Inestabilidad e incertidumbre macroeconómica: lo cual desincentiva la inversión y puede frenar el crecimiento del mercado. • Restricciones a las importaciones: aumento de requisitos para poder importar. • Inestabilidad administrativa en sector público.

Tabla #3: Análisis de los factores externos de la empresa.

8.4 Análisis de las 4 P's (Producto, precio, plaza, promoción)

Para lograr posicionarse una empresa en el mercado, es importante considerar cuatro factores indispensables, los mismos que han sido denominados por diferentes autores como las 4P (Correa Macías, 2011), tal como se observa en la Figura 7 en donde:

- **Producto:** La empresa pondrá a disposición de los clientes insumos odontológicos, los mismos que se asignarán por grupos como:

- Rehabilitación oral (RO): aplicadores, fresas, hemostático, resina, entre otros detallados en el ANEXO 1.
 - Cirugía Oral y maxilo facial (C): alambres, apósitos, fresas, entre otros detallados en el ANEXO 1.
 - Periodoncia y odontología preventiva (PR) (P): cemento quirúrgico, pasta y cepillo dental, sellantes de autocurado y fotocurado, entre otros detallados en el ANEXO 1.
 - Endodoncia (EN): Conos de gutapercha, anestésico, limas, solución hemostática, películas radiográficas, entre otros detallados en el ANEXO 1.
- **Precio:** Para efectos del proyecto se considera un precio estándar para todos los clientes, y se detallan en el ANEXO 2. Estos precios han sido tomados del Cuadro Nacional de Medicamentos Básicos del IESS, con la finalidad de ser más competitivos en el mercado.
 - **Plaza - comodidad:** Con la finalidad de lograr ventaja competitiva en el mercado, la empresa importará los productos directamente de fabricante; y venderá de manera preferente sus productos al cliente final. Sin embargo, en caso que se considere oportuno, la venta será gestionada a través de distribuidores y subdistribuidores asignados proceso (Rodríguez Ardura, 2007).
 - **Promoción:** Se considerará el uso de mecanismos publicitarios como redes sociales, volantes, publicaciones en revistas, ferias para resaltar y exaltar las cualidades de los productos.



Figura 7. Las 4 P's del Marketing MIX.

8.5 Análisis de la demanda y oferta

8.5.1. Oferta

En la ciudad de Guayaquil existen algunas empresas que se dedican a la importación y comercialización de insumos médicos odontológicos. En la tabla #4, se enlistan algunos de los principales competidores que al momento se encuentran ofertando los productos que se comercializarán a través de la empresa.

Ítem	Competidores
1	Recor Dental y Quimedica Cía. Ltda.
2	Dental Pérez Avilés Cia. Ltda
3	Dental Ayala Cía. Ltda.
4	Prodontomed S. A.
5	Aldental o Vialdental General Services
6	NEO-TEC
7	Dental Market S. A.
8	Dental Arboleda
9	Distridental
10	Depósito Dental Noemí Caicedo

Ítem	Competidores
11	Yu-Dental
12	Di-medidental

Tabla #4: Competencia.

8.5.2. Demanda

La demanda corresponde a todos los insumos médicos odontológicos que los consumidores están dispuestos a comprar pagando por ellos el precio de mercado. Para determinar la demanda existente en el mercado de nuestros productos, se tomará como referencia a todas las instituciones que presten servicios de salud en el sector público y en la parte privada. En las tablas #5 y #6 se establece la demanda del proyecto.

Institución	Cantidad	Tipo Urbano	Tipo Rural
Fuerzas Armadas	15	15	0
GAD	1	1	0
IESS	20	16	4
MSP	144	132	12
Policía Nacional	5	5	0
Total	185	169	16

Tabla #5: Red Pública de Guayaquil

Institución	Cantidad	Tipo Urbano	Tipo Rural
Junta de Beneficencia	11	11	0
ONG	67	67	0
SOLCA	3	3	0
Universitario	1	1	0
Total	82	82	0

Tabla #6: Red complementaria de Guayaquil.

8.6 Estrategia de diferenciación

La diferenciación consiste en que la empresa logre hacer que el producto que oferta se distinga sobre los productos que están el mercado, ya sea utilizando publicidad, determinadas características del mismo, un servicio excepcional o una nueva tecnología. Luego del análisis de las encuestas realizadas a la competencia, disponible en el ANEXO 3, se ha logrado identificar que no existe una atención efectiva del mercado estatal en la ciudad de Guayaquil; por tanto, la estrategia que usará la empresa de estudio, será la atención de este mercado.

8.7 Acciones de promoción

Existen varias herramientas para la promoción de una empresa, y este proyecto no se decantará por una sola, sino trabajará con una mezcla promocional, que consistirá en la publicidad propiamente a través de revistas médicas y medios de televisión, relaciones públicas a través de un especialista en Marketing, promoción de ventas, entre otros (Amstrong & Kotler, 2013).

Así mismo, se llevarán a cabo charlas de demostración de los productos a los subdistribuidores y a las instituciones públicas para que conozcan los productos y puedan verificar la calidad de los mismos; asistencias y participaciones en ferias médicas a los odontólogos líderes de la empresa, lo cual permitirá fidelizar al cliente, se contará con la asistencia de las aplicaciones de Facebook, Instagram y Twitter en donde se podrán dar a conocer los usos de los productos que comercializan la empresa y sus beneficios para el consumidor, lo que brindará un acceso más cercano hacia el cliente.

Objetivos

Metas

Demostrar viabilidad y rentabilidad del proyecto.	Recuperar la inversión inicial en menos de cinco años.
Establecer una oportunidad de negocio con base al análisis interno y externo de la empresa	Determinar los clientes específicos a atender en la ciudad de Guayaquil y conocer los principales competidores.
Implementar un sistema que permita lograr eficiencia en los procesos operativos para innovar y mejorar continuamente	Contar con la capacidad técnica, humana y financiera para brindar atención a las instituciones públicas que no reciben la oferta necesaria.

Tabla #7: Metas del Proyecto

8.8 Canal de distribución

El canal de distribución será en su mayoría directo; por tanto, se espera que el esquema sea de la forma en que se muestra en la figura 8:

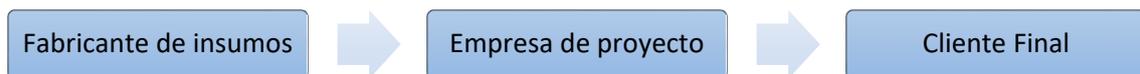


Figura 8. Canal de Distribución Óptimo.

No obstante, existirán casos en que este canal sufra variaciones como el que se muestra en la figura:



Figura 9. Canal de Distribución Opcional.

9) Análisis Operativo.

9.1 Localización y descripción de las instalaciones.

La macro localización del negocio será:

- País: Ecuador
- Provincia: Guayas

- Ciudad: Guayaquil
- La micro localización será:
- Ubicación: Samborondón, Plaza Buena Vista



Figura 10. Micro localización del negocio.

9.2 Métodos de producción

De acuerdo con la figura 8, la empresa se dedicará a la importación y comercialización de insumos médicos odontológicos, mas no a la producción de éstos. En ocasiones, efectuará las compras a otras empresas importadoras, tal como se observa en la figura 9.

Procedimiento de compra – venta en el mercado estatal (Servicio Nacional de Contratación Pública, 2018):

1. Los vendedores visitarán los hospitales.
2. Se preparará cotización de los insumos que requiera el Servicio.
3. Se coordinará con la Unidad de Contratación Pública para la aceptación de la Oferta y asignación de presupuesto.
4. La Institución generará Órdenes de Compras por Ínfima Cuantía (sin efectuarse a través del portal www.compraspublicas.gob.ec) cuando sea posible.

5. Posteriormente, se despachará los insumos en caso de contar con stock, o se importará directamente al fabricante para atender la obligación contractual con el cliente.
6. Se procederá al acto de entrega recepción con el cliente.

Cuando no sea posible la orden por Ínfima Cuantía, se procederá de la siguiente manera:

1. Se esperará a que el requerimiento sea publicado en el portal www.compraspublicas.gob.ec
2. Una vez publicado en el portal, se presentará oferta técnica y económica con el sustento legal respectivo.
3. De resultar habilitado en la calificación de la oferta, se participará en la Puja o en su lugar se realizará la Sesión de Negociación.
4. La institución resolverá la adjudicación y se procederá a la suscripción del contrato.
5. Posteriormente, se despachará los insumos en caso de contar con stock, o se importará directamente al fabricante para atender la obligación contractual con el cliente.
6. Se procederá al acto de entrega recepción con el cliente.

9.3 Capacidad instalada

La empresa contará con instalaciones alquiladas para el funcionamiento de la oficina; así como, espacio físico que será destinado para la Bodega de los insumos médicos odontológicos; dispondrán de todas las herramientas necesarias para su buen funcionamiento y se implementará un sistema contable para el manejo de ingresos y egresos, tomando en cuenta que por ser

una microempresa intermediaria no necesitará de un mayor nivel de tecnología.

En la tabla 8 se detalla la asignación económica de los recursos del proyecto:

Activo No Corriente	Cantidad	Valor Unitario	Valor Con IVA Total	Vida Útil	Depreciación Anual	Depreciación Mensual
Instalaciones						
Alquiler oficina	1	\$ 1.800,00	\$ 2.016,00	10	\$ 201,60	\$ 16,80
Alquiler bodega	1	\$ 1.200,00	\$ 1.344,00	10	\$ 134,40	\$ 11,20
Total			\$ 3.360,00		\$ 336,00	\$ 28,00
Área administrativa						
Computadores	6	\$ 700,00	\$ 4.200,00	5	\$ 840,00	\$ 70,00
Muebles y enseres	6	\$ 780,00	\$ 4.680,00	10	\$ 468,00	\$ 39,00
Otros muebles	6	\$ 100,00	\$ 600,00	10	\$ 60,00	\$ 5,00
Impresora Multifuncional	2	\$ 300,00	\$ 600,00	5	\$ 120,00	\$ 10,00
Teléfonos	6	\$ 85,00	\$ 510,00	5	\$ 102,00	\$ 8,50
Archivadores	6	\$ 80,00	\$ 480,00	10	\$ 48,00	\$ 4,00
Acondicionares de aire	1	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	5	\$ 240,00	\$ 20,00
Furgoneta	1	\$ 25.000,00	\$ 25.000,00	10	\$ 2.500,00	\$ 208,33
Otros equipos Administrativos	1	\$ 400,00	\$ 400,00	5	\$ 80,00	\$ 6,67
Área de bodega						
Muebles y enseres	2	\$ 400,00	\$ 800,00	10	\$ 80,00	\$ 6,67
Total			\$ 38.470,00		\$ 4.538,00	\$ 378,17
Total inversión fija			\$ 41.830,00		\$ 4.874,00	\$ 406,17

Tabla #8: Capacidad Instalada.

Gastos Pre-Operativos	Valor Total
Gastos de Constitución	\$ 580,00
Permiso de Funcionamiento Del Municipio	\$ 30,00
Permiso del Cuerpo De Bomberos	\$ 25,00
Gastos de Imagen Corporativa	\$ 1.000,00
Otros gastos Pre-Operativos	\$ 200,00
Total gastos Pre-Operacionales	\$ 1.835,00

Tabla #9: Gastos Pre-Operativos

Inversión Inicial	Valor Total
Total Inversión Fija	\$ 41.830,00
Total gastos Pre-Operacionales	\$ 1.835,00

Capital De Trabajo	\$ 25.575,54
Total Inversión Inicial	\$ 69.240,54

Tabla #10: Inversión Inicial.

9.4 Cadena de abastecimiento Diagrama de flujo de procesos, OTIDA (Operación, Transporte, Inspección, Demora, Almacenamiento)

A continuación, se explican las actividades principales del proceso:

1. La empresa solicita cotización al fabricante de los insumos requeridos por los clientes (1 día);
2. Fabricante responde con la cotización (2 días);
3. La empresa acepta íntegramente la cotización del fabricante o presenta una contraoferta (1 día);
4. En caso de existir contraoferta, el fabricante aceptara o no la misma (2 días). Una vez aceptada la cotización por la empresa y obtenida la Orden de Compra del cliente (5 días), se procede a la formalización del Contrato con el Fabricante mediante una Orden de Importación (1 día);
5. El fabricante debe proceder con la producción y/o despacho de los insumos requeridos (30 días) y la empresa procederá con el pago, de ser el caso y según los términos del acuerdo. Posteriormente, una vez que el producto llegue a Aduana, la empresa procederá con la gestión para la desaduanización de la mercadería y la nacionalización respectiva (3 días).
6. Una vez recibida la mercadería en Bodega de la empresa, se procederá con la gestión interna correspondiente para el despacho y traslado oportuno a las instalaciones del cliente (3 días).



Figura 11. Cadena de Abastecimiento y Entrega.

9.5 Recursos humanos

La empresa estará formada por su Representante Legal (único accionista) quien ejercerá de Gerente General y por los siguientes integrantes:

- Jefe Administrativo
- Dos Asistentes Administrativos
- Tres Vendedores

Contará externamente con Asesoría en el campo legal y financiero.

Sin embargo, esta integración se verá afectada con el aumento de la demanda, y será necesario la creación de nuevos puestos.

Ítem	Puesto	Descripción de puesto
1	Gerente General	Representación legal, judicial y extra judicial de la empresa. Responsable de la dirección general.
2	Jefe Administrativo	Manejo administrativo y financiero de la empresa, control de personal y bodega. Coordinación de importaciones.

Ítem	Puesto	Descripción de puesto
		Responsable de vendedores.
3	Asistente Administrativo	Coordinación de los procesos administrativos de la empresa, nómina de personal, atención al cliente interno, entre otras.
4	Vendedor	Visita a hospitales públicos, a hospitales privados, atención a subdistribuidores y a clientes finales

Tabla #11: Personal requerido.

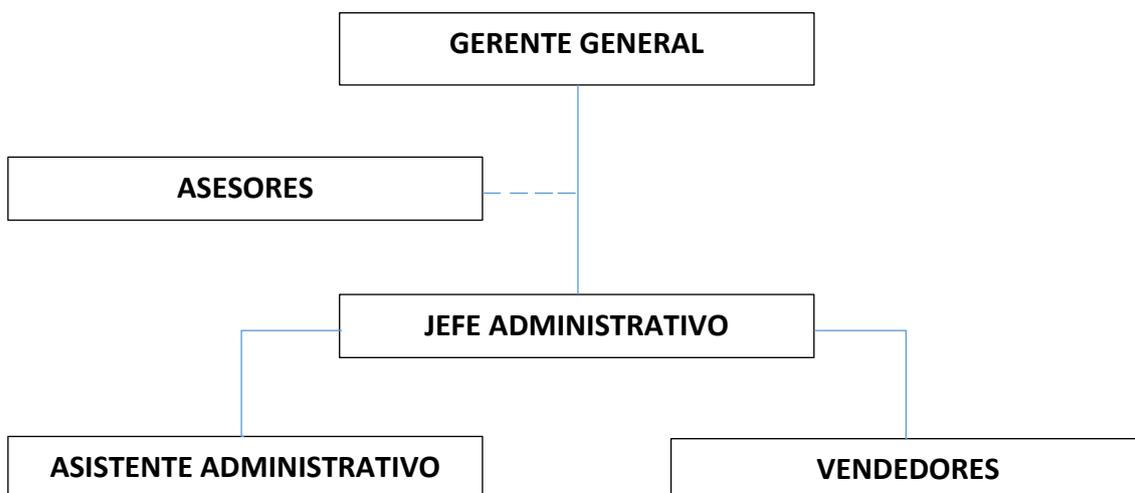


Figura 12. Estructura Organizacional.

Sueldos y Salarios	No. de personal	Sueldo mensual Bruto	Valor Horas Extras	Remuneración mensual	% Beneficios sociales	Gasto Total Sueldos y Salarios
Gerente General	1	\$1.500,00	\$0,00	\$1.500,00	41,3%	\$2.119,50
Jefe Administrativo	1	\$950,00	\$0,00	\$950,00	41,3%	\$1.342,35
Asistente Administrativo	2	\$600,00	\$0,00	\$1.200,00	41,3%	\$1.695,60
Vendedor	3	\$400,00	\$0,00	\$1.200,00	41,3%	\$1.695,60
TOTAL	7			\$4.850,00		\$6.853,05

Tabla #12. Gastos Administrativos.

10) Análisis Financiero

Para determinar la factibilidad del plan de negocios y demostrar que es viable económicamente la creación de una empresa para la importación y comercialización de insumos médicos odontológicos, se realizó un análisis financiero, considerando los gastos y los ingresos proyectados en un escenario conservador, respetando los parámetros del mercado que se desea satisfacer.

En cuanto al financiamiento para la creación de la empresa, se considerará un préstamo a largo plazo con una tasa de interés del 12% anual y se espera terminar concluir la deuda en un plazo de 5 años.

11.1 Estados de resultados proyectados a 5 años

Según el grupo de familia de los insumos odontológicos, en la tabla siguiente se muestra el presupuesto de ventas con proyecciones futuras, expresados en términos cuantitativos. El detalle del presupuesto se encuentra en el Anexo 2.

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Rehabilitación Oral (RO)	97.010,08	99.930,08	102.937,97	106.036,41	109.228,10
Cirugía Oral y Maxilo Facial (C)	29.940,84	30.842,06	31.770,41	32.726,70	33.711,77
Periodoncia Y Odontología Preventiva (PR) (P)	30.520,67	31.439,34	32.385,66	33.360,47	34.364,62
Endodoncia (EN)	458.555,98	472.358,51	486.576,50	501.222,45	516.309,25
	616.027,56	634.569,99	653.670,55	673.346,03	693.613,75

Tabla #13: Proyección de Ventas

11.2 Flujo de caja proyectado a 5 años

El proyecto se financiará con un préstamo bancario y es necesario realizar el flujo de caja proyectado, para determinar y medir las condiciones futuras, considerando las proyecciones de ingresos (ANEXO 2) y egresos.

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversión Fija*	(\$41.830,00)					
UAIT		\$55.073,10	\$63.478,61	\$70.380,24	\$77.639,86	\$85.287,32
Pago Participación						
Trabajadores		\$0,00	(\$8.260,96)	(\$9.521,79)	(\$10.557,04)	(\$11.645,98)
Pago de IR		\$0,00	(\$10.298,67)	(\$11.870,50)	(\$13.161,10)	(\$14.518,65)
Efectivo Neto		\$55.073,10	\$44.918,97	\$48.987,94	\$53.921,72	\$59.122,69
(+) Depreciación Área						
Producción		\$336,00	\$336,00	\$336,00	\$336,00	\$336,00
(+) Depreciación Área						
Administrativa		\$4.538,00	\$4.538,00	\$4.538,00	\$4.538,00	\$4.538,00
(+) Aporte Accionistas	\$1.000,00					
(+) Préstamo						
Concedido	\$70.000,00	(\$10.870,32)	(\$12.248,95)	(\$13.802,42)	(\$15.552,91)	(\$17.525,41)
Flujo Neto Del						
Periodo	\$29.170,00	\$49.076,78	\$37.544,03	\$40.059,53	\$43.242,81	\$46.471,28
(+) Saldo Inicial	\$0,00	\$29.170,00	\$78.246,78	\$115.790,81	\$155.850,33	\$199.093,15
(=) Flujo Acumulado	\$29.170,00	\$78.246,78	\$115.790,81	\$155.850,33	\$199.093,15	\$245.564,43

Table #14: Flujo proyectado

11.3 Análisis del punto de equilibrio

Es la cantidad de ingresos que igualan a su totalidad a los costos

Costos Fijos	Costos Variables
Mod (Fija)	\$ 336,00 Costo \$ 431.219,29
Depreciación planta	\$ 336,00
Sueldos y salarios / año	\$ 82.236,60
Servicios básicos / año	\$ 960,00

Suministros al año	\$	600,00		
Software / año	\$	1.440,00	Transp. - Com. / Año	\$ 2.160,00
Asesoría / año	\$	4.200,00	Comisiones Anuales	\$ 12.320,55
Internet y celular	\$	840,00	Total	\$ 445.699,84
Permisos / año	\$	350,00		
Depreciación área administrativa / año	\$	4.538,00		
Mantenimiento vehículo / año	\$	2.640,00		
Gastos pre-operacionales	\$	1.835,00		
Publicidad anual	\$	7.800,00	Costo Variable Unitario	\$ 35.934,94
Gastos financieros	\$	7.815,02		
Costo Fijo Total	\$	115.926,62	Precio De Venta Unitario	\$ 51.335,63

$$Pe = Cf / (P - Cvu)$$

Pe = 7,53 Unidades Al Año, O \$ 386.422,06 62,73%

Pe = 0,63 Unidades Al Mes, O \$ 32.201,84

Tabla #15: Punto de Equilibrio

11.4 Análisis de sensibilidad

Los planes de negocios deben tener dos escenarios, uno optimista y otro conservador, los cuales pueden ser cambiantes en función de los ingresos y de los egresos. En la tabla 10 se muestra el análisis optimista, para el escenario conservador se considera una variación del -5% para las ventas, sin afectar los costos, los resultados se observan en la tabla 12:

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversión Total	(\$69.785,47)					
Ventas		\$585.226,18	\$602.841,49	\$620.987,02	\$639.678,73	\$658.933,06
(-) Costo de venta		(\$431.219,29)	(\$444.198,99)	(\$457.569,38)	(\$471.342,22)	(\$485.529,62)
(=) Utilidad bruta		\$154.006,89	\$158.642,50	\$163.417,64	\$168.336,51	\$173.403,44
(-) Gastos Admin.		(\$99.639,60)	(\$97.804,60)	(\$97.804,60)	(\$97.804,60)	(\$97.804,60)
(-) Gastos ventas		(\$22.280,55)	(\$22.651,40)	(\$23.033,41)	(\$23.426,92)	(\$23.832,27)
(=) Utilidad operacional		\$32.086,74	\$38.186,50	\$42.579,63	\$47.104,99	\$51.766,56

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
(-) Gastos						
financieros		(\$7.815,02)	(\$6.436,39)	(\$4.882,92)	(\$3.132,43)	(\$1.159,93)
(=) UAIT		\$24.271,72	\$31.750,11	\$37.696,71	\$43.972,56	\$50.606,63
Pago participación						
trabajadores		\$0,00	(\$3.640,76)	(\$4.762,52)	(\$5.654,51)	(\$6.595,88)
Pago de IR		\$0,00	(\$5.157,74)	(\$6.746,90)	(\$8.010,55)	(\$9.344,17)
Efectivo neto		\$24.271,72	\$22.951,61	\$26.187,29	\$30.307,50	\$34.666,58
(+) Depreciación						
Área producción		\$336,00	\$336,00	\$336,00	\$336,00	\$336,00
(+) Depreciación						
área administrativa		\$4.538,00	\$4.538,00	\$4.538,00	\$4.538,00	\$4.538,00
(+) Valor residual						
Activos Tangibles						\$17.460,00
(+) Recuperación						
Cap. Trabajo						\$26.120,47
(+) Préstamo						
concedido		(\$10.870,32)	(\$12.248,95)	(\$13.802,42)	(\$15.552,91)	(\$17.525,41)
Flujo neto de						
periodo	(\$69.785,47)	\$18.275,40	\$15.576,66	\$17.258,88	\$19.628,59	\$65.595,65
TIR	21,08%			Bastante Sensible A Cambios En Los Ingresos		
VAN	\$2.076,30			Sean Por Precio O Cantidades		
PAY BACK	4,31	Años				

Tabla #16: Análisis de Sensibilidad

Los resultados de este análisis demuestran que la afectación de -5% sobre las ventas aún mantiene resultados favorables para la viabilidad del proyecto, aun cuando el periodo de recuperación es muy extenso, se encuentra dentro del periodo proyectado.

11.5 Análisis de Tasa interna de retorno, índice de rentabilidad, Valor actual neto, Retorno de la inversión.

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INVERSIÓN						
TOTAL	(\$69.785,47)					
UAIT		\$55.073,10	\$63.478,61	\$70.380,24	\$77.639,86	\$85.287,32
Pago participación trabajadores		\$0,00	(\$8.260,96)	(\$9.521,79)	(\$10.557,04)	(\$11.645,98)
Pago de IR		\$0,00	(\$10.298,67)	(\$11.870,50)	(\$13.161,10)	(\$14.518,65)
EFFECTIVO NETO		\$55.073,10	\$44.918,97	\$48.987,94	\$53.921,72	\$59.122,69
(+)Depreciación área producción		\$336,00	\$336,00	\$336,00	\$336,00	\$336,00
(+)Depreciación área administrativa		\$4.538,00	\$4.538,00	\$4.538,00	\$4.538,00	\$4.538,00
(+) Valor residual de activos Tangibles						\$17.460,00
(+) Recuperación Cap. Trabajo						\$26.120,47
(+) Préstamo concedido		(\$10.870,32)	(\$12.248,95)	(\$13.802,42)	(\$15.552,91)	(\$17.525,41)
Flujo neto del periodo	(\$69.785,47)	\$49.076,78	\$37.544,03	\$40.059,53	\$43.242,81	\$90.051,75
Saldo Periodo de Recuperación	(\$69.785,47)	(\$20.708,69)	\$16.835,33			

Tabla #17: Análisis de Indicadores Financieros

Indicador	Resultado
TIR	60,53%
VAN	\$77.410,44
PAY BACK	1,55 AÑOS

Tabla #18: Resultados Financieros

Nota: Resultado de la tabla 17

Análisis de los resultados obtenidos:

La **tasa Interna de retorno (TIR)** demuestra que el proyecto generará mayores ganancias a la empresa. El **índice de rentabilidad** es a los de la industria, siendo su resultado positivo y demostrando la viabilidad financiera del proyecto. El **Valor actual neto (VAN)** de acuerdo con los resultados obtenidos, es POSITIVO, por lo cual, el proyecto es aprobado. El **retorno de la inversión**, según los resultados obtenidos, se espera que sea en el plazo de 1 año y 2 meses; siendo menor al tiempo de proyección del proyecto que es de 5 años.

11) Viabilidad del proyecto (conclusiones)

La creación de una empresa importadora y comercializadora de insumos médicos odontológicos, está respaldada por la captación de un mercado en la ciudad de Guayaquil, no atendido de manera efectiva en la actualidad, como es el sector Público, en este caso el Hospital General del Norte de Guayaquil Los Ceibos y el Hospital de Especialidades Teodoro Maldonado Carbo y Hospital General del Norte de Guayaquil Los Ceibos y del sector privado como: Hospital Universitario de Guayaquil; Facultades de Odontología; Subdistribuidores y Consultorios Odontológicos.

La empresa para el desarrollo de las tareas administrativas y operativas, contará con una estructura organizacional simple con pocos niveles jerárquicos, ya que estará conformada por el Gerente General, un Jefe Administrativo, dos Asistentes Administrativos y tres Vendedores; adicionalmente, contará con asesoría externa en el campo Legal y Financiero; Talento Humano capacitado y con experiencia enfocada en el sector de la

salud. Así mismo, como herramienta de trabajo, implementarán un sistema contable que ayude al buen manejo de ingresos y egresos.

De acuerdo con el análisis financiero efectuado, la conclusión es aceptar el proyecto porque es viable y rentable. La sostenibilidad financiera está reflejada en los resultados obtenidos, que a su vez lo representa el dinero con el que se invierte en el proyecto para la creación de una empresa importadora y comercializadora de insumos médicos odontológicos; las rentas con el que se remunera al personal, los gastos generales, el equipamiento, entre otros, lo cual retornará frente a la ganancia obtenida de los resultados de la gestión del cobro que realice la empresa por la demanda atendida del mercado.

En la ejecución del presente proyecto no existe mayor impacto ambiental, porque corresponde a la creación de una empresa importadora y comercializadora de insumos médicos odontológicos, que contará con oficina para las tareas administrativas y con un espacio destinado al almacenamiento de los productos. Por tanto, la ejecución de este proyecto, se encuentra en la Categoría 2 que corresponden a proyectos que no afectan el medio ambiente, ni directa o indirectamente, y por tanto, no requieren un estudio de impacto ambiental.

Referencias Bibliográficas

- Aduana del Ecuador SENA. (noviembre de 2018). *Aduana del Ecuador SENA*. Obtenido de Aduana del Ecuador SENA:
<https://www.aduana.gob.ec/boletines/>
- Amstrong, G., & Kotler, P. (2013). *Fundamentos de Marketing*. México: Pearson.
- Banco Central del Ecuador. (noviembre de 2018). *Banco Central del Ecuador*. Obtenido de Información Económica:
<https://www.bce.fin.ec/index.php/informacioneconomica/>
- Carrión Maroto, J. (2007). *Estrategia. De la visión a la acción*. Madri: ESIC.
- Correa Macías, S. (2011). *Principios de Marketing. Cómo gestionar la empresa del siglo XXI* (primera ed.). Guayaquil: Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.
- INEC. (noviembre de 2018). *Instituto Nacional de Estadística y Censos*. Obtenido de Ecuador en cifras:
<http://www.ecuadorencifras.gob.ec/estadisticas/>
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos - INEC. (2010). *Resultados Provinciales de Guayas*. Obtenido de Resultados Provinciales de Guayas: Ecuador en cifras
- Municipalidad de Guayaquil. (noviembre de 2018). *Alcaldía de Guayaquil*. Obtenido de Requisitos Legales: <https://www.guayaquil.gob.ec/>
- PROCHILE. (diciembre de 2016). *El Sector de Insumos y Equipos Médicos / Ecuador*. Obtenido de FICHA DE MERCADO:
<https://www.prochile.gob.cl/wp->

content/uploads/2017/03/FMP_Ecuador_Insumos_Equipos_Medicos_2016.pdf

Rodríguez Ardura, I. (2007). *Principios y estrategias de marketing*. Cataluña: UOC.

Servicio Nacional de Contratación Pública - SERCOP. (2018). *Servicio Nacional de Contratación Pública*. Obtenido de <https://portal.compraspublicas.gob.ec/sercop/>

Servicio Nacional de Contratación Pública. (21 de agosto de 2018). *Servicio Nacional de Contratación Pública*. Obtenido de Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública: <https://portal.compraspublicas.gob.ec/sercop/wp-content/uploads/2018/10/LOSNCP-ultima.pdf>

Superintendencia de Compañías. (noviembre de 2018). *Sector Societario*. Obtenido de <https://www.supercias.gob.ec/portalscvs/>

World Bank Group;. (28 de noviembre de 2018). *Doing Business*. Obtenido de Doing Business 2018: <http://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB2018-Full-Report.pdf>

ANEXO 1

Ítem	Descripción	Presentación
Rehabilitación oral (RO)		
1	Aplicadores brush para resina adhesiva (micropinceles desech.)	Caja / unid.
2	Banda metálica para matriz	Rollo / metro
3	Barniz aislante	Frasco (ml)
4	Cemento de fosfato de zinc	Estuche: polvo y líquido
5	Cuñas interdientarias	Caja surtida (unidades)
6	Cubetas descartables para fluorización small	Caja x 100 unid.
7	Desensibilizante dentario	Frasco/jeringa / ml
8	Discos de lija para pulir resinas	Caja
9	Discos de fieltro impregnado	Caja
10	Eugenol	Frasco / onzas
11	Espejo bucal sin mango no. 4	Unidad
12	Espejo bucal sin mango no. 5	Unidad
13	Fresa de diamante cono invertido, pequeña para turbina	Unidad
14	Fresa de diamante cono invertido, mediana, para turbina	Unidad
15	Fresa de diamante fisura(cilíndrica), pequeña para turbina	Unidad
16	Fresa de diamante redonda, mediana para turbina	Unidad
17	Fresa de diamante redonda, pequeña para turbina	Unidad
18	Fresas de acero redonda/tronco cónicas para pulir amalgama multihojas	Unidad
19	Fresas de carburo - tungsteno de fisura 12-36 hojas (especificar número)	Unidad
20	Fresas de carburo - tungsteno tronco cónica de 12-36 hojas (especificar número)	Unidad
21	Fresas de diamante flama (especificar número)	Unidad
22	Hemostático gel	Jeringa
23	Hidróxido de calcio	Estuche base y catalizador
24	Hidróxido de calcio fotopolimerizable	Jeringa

Tabla #19: Lista de productos parte 1

Ítem	Descripción	Presentación
25	Hojas de sierra para remoción de puntos interproximales 0.05 mm	Unidad
26	Ionómero de vidrio para cementación (fotocurado)	Estuche: polvo y líquido
27	Ionómero de vidrio restaurador de autocurado	Estuche: polvo y líquido
28	Ionómero de vidrio para base (fotocurado)	Jeringa / ml
29	Ionómero de vidrio para restauración (fotocurado)	Estuche: polvo y líquido
30	Mandril largo	Unidad
31	Matriz cervical	Unidad
32	Mercurio dental	Frasco. (onzas)
33	Obturador provisional libre de Eugenol	Frascos
34	Óxido de zinc polvo	Envase (libras)
35	Pasta de pulimento	Tubo
36	Pernos pulpares	Unidad
37	Puntas abrasivas para pulir acrílico (cilíndrica, flama, lenteja, redonda y troncocónica) para p. Mano	Unidad
38	Puntas para pulir resinas, pimpollo para turbina	Unidad
39	Resina compuesta de autocurado con acondicionador de esmalte y medios de unión	Estuche completo
40	Resina compuesta híbrida de fotocurado con acondicionador de esmalte y medios de unión - para anteriores	Estuche completo
41	Resina compuesta híbrida de fotocurado con acondicionador de esmalte y medios de unión - para posteriores	Estuche completo
42	Resina fluida de fotocurado	Jeringa
43	Revelador de caries líquido	Frasco
44	Sedante pulpar	Frasco
45	Sellante de dentina	Jeringa
46	Silano	Frasco
47	Tips para laser para operatoria(no tiene laser)	Unidades
48	Tiras de celuloide	Caja (100 unidades)
49	Tiras de lijas metálicas	Caja x 12 unid
50	Alambre de ligadura 0.40	Rollo x 10 m

Tabla #20: Lista de productos parte 2

Ítem	Descripción	Presentación
Cirugía oral y maxilo facial (C)		
51	Alambre de ligadura 0.45	Rollo x 10 m
52	Alambre de ligadura 0.50	Rollo x 10 m
53	Alambre de ligadura 0.60	Rollo x 10 m
54	Apósito alveolar antiséptico	Pomo (10 g.)
55	Apósito alveolar hemostático esponjas	Frasco
56	Arcos barra Erich	Rollo x 10 m
57	Discos de carborundum	Unidad
58	Fresa quirúrgica de carburo tungsteno cilíndrica grande	Unidad
59	Fresa quirúrgica de carburo tungsteno cilíndrica mediana	Unidad
60	Fresa quirúrgica de carburo tungsteno cilíndrica pequeña	Unidad
61	Fresa quirúrgica de carburo tungsteno redonda grande	Unidad
62	Fresa quirúrgica de carburo tungsteno redonda mediana	Unidad
63	Fresa quirúrgica de carburo tungsteno redonda pequeña	Unidad
64	Fresa quirúrgica de fisura 702 I	Unidad
65	Fresa quirúrgica de fisura 703 I	Unidad
Periodoncia y odontología preventiva (PR) (P)		
66	Cemento quirúrgico	Estuche: polvo y líquido
67	Enjuague bucal para enfermedades de las encías	Frasco
68	Cepillo dental (con cerdas cónicas) estándar	Unidad
69	Cepillo dental para encías inflamadas	Unidad
70	Cepillo para profilaxis para contrángulo	Caja / unid./24
71	Copa de caucho para contrángulo	Caja / unidades'100
72	Cubetas descartables para fluorización médium	Caja / unid.100
73	Fluoruro de estaño	Frasco
74	Fluoruro de sodio 2% neutro o básico	Frasco
75	Pantoma con cepillo para educación, técnica de cepillado	Unidad
76	Pasta dental para dientes sensibles	Unidad
77	Pasta dental para encías sensibles	Unidad
78	Pasta para profilaxis	Pomos
79	Revelador de placa bacteriana	Frasco / ml

Tabla #21: Lista de productos parte 3

Ítem	Descripción	Presentación
80	Sellantes de autocurado	Caja
81	Sellantes de fotocurado con elementos de adhesión	Jeringa
82	Cepillo dental pediátrico de dedo	Unidad
83	Cepillo dental infantil extra suave	Unidad
84	Cepillo para limpieza de prótesis dental	Unidad
85	Pastas dentales con flúor para niños	75ml/100gr
Endodoncia (EN)		
86	Conos de gutapercha auxiliares a	Caja/6 unidades
87	Conos de gutapercha auxiliares b	Caja
88	Conos de gutapercha auxiliares c	Caja
89	Conos de gutapercha auxiliares d	Caja
90	Conos de gutapercha no. 15	Caja
91	Conos de gutapercha no. 20	Caja
92	Conos de gutapercha no. 25	Caja
93	Conos de gutapercha no. 30	Caja
94	Conos de gutapercha standard 1 primera serie 15 a 40	Caja 1x6 tubo. (unidades)
95	Conos de papel estandarizados primera serie del 15 - 40	Caja 1 x 6
96	Espaciadores digitales	Unidad
97	Fresa de diamante endo zeta para turbina nos. 1, 2, 3.	Unidad
98	Fresa de diamante gates gliden para contrangulo nos. 1, 2, 3.	Unidad
99	Hidróxido de calcio (químicamente puro polvo)	Frasco polvo
100	Hipoclorito de sodio	Frasco polvo
101	Limas "k" standard no. 15	Cajas 6 unidades
102	Limas "k" standard no. 20	Cajas
103	Limas "k" standard no. 25	Cajas
104	Limas "k" standard no. 30	Cajas
105	Limas "k" standard serie 15 - 40	Caja 1 x 6 unidades de 25 mm.
106	Limas Golden médium	Caja
107	Limas Hedstroem standard serie 15 - 40	Caja 1x 6 unidades de 25 mm.
108	Limas Preserie 6-8-10	Cajas
109	Cemento obturador de conductos radiculares	Base y catalizador
110	Quelante para preparar conductos	Jeringa

Tabla #22: Lista de productos parte 4

Ítem	Descripción	Presentación
111	Aguja carpule corta descartable	Caja / unid.100
112	Aguja carpule larga descartable	Caja / unid.
113	Algodón, torundas uso intraoral	Caja o funda (unidades)1000
114	Anestésico de superficie gel	Pomo / jeringa
115	Anestésico inyectable con vaso constrictor	Caja 50 cartuchos de vidrio 1.8cc.
116	Anestésico inyectable sin vaso constrictor	Caja 50 cartuchos de vidrio de 1.8cc - 1.7cc.
117	Antiinflamatorio tópico de mucosa bucal	Frasco
118	Baberos descartables	Funda x 100
119	Cánulas para succión desechables	Paquete (100 unidades)
120	Enjuague bucal	Frasco
121	Hilo dental	Caja / m
122	Líquido fijador de películas radiográficas	Litros
123	Líquido revelador de películas radiográficas	Litros
124	Lubricante de turbina, spray	Unidad
125	Películas radiográficas periapicales	Cajas / unid.
126	Solución hemostática	Frasco /ml
127	Alcohol industrial	Litros
128	Gafas de protección para ultravioleta	Unidad
129	Gafas de protección para laser de tejidos duros	Unidad
130	Delantales de plomo para radiación	Unidad

Tabla #23: Lista de productos parte 5

ANEXO 2

Biomateriales odontológica				Venta en unidades					Venta en \$				
Ítem	Descripción	Presentación	PVP	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
	rehabilitación oral (ro)												
1	Aplicadores brush para resina adhesiva (micropinceles desech.)	Caja / unid.	2,48	130	134	138	142	146	322,40	332,10	342,10	352,40	363,00
2	Banda metálica para matriz	Rollo / metro	3,20	40	41	42	44	45	128,00	131,85	135,82	139,91	144,12
3	Barniz aislante	Frasco (ml)	4,75	40	41	42	44	45	190,00	195,72	201,61	207,68	213,93
4	Cemento de fosfato de zinc	Estuche: polvo y líquido	5,75	60	62	64	66	68	345,00	355,38	366,08	377,10	388,45
5	Cuñas interdentarias	Caja surtida (unidades)	4,20	5	5	5	5	6	21,00	21,63	22,28	22,95	23,64
6	Cubetas descartables para fluorización small	Caja x 100 unid.	15,60	85	88	90	93	96	1.326,00	1.365,91	1.407,03	1.449,38	1.493,00
7	Desensibilizante dentario	Frasco/jeringa / ml	10,65	40	41	42	44	45	425,94	438,76	451,97	465,58	479,59
8	Discos de lija para pulir resinas	Caja	8,38	280	288	297	306	315	2.346,40	2.417,03	2.489,78	2.564,72	2.641,92
9	Discos de fieltro impregnado	Caja	13,65	280	288	297	306	315	3.821,96	3.937,00	4.055,51	4.177,58	4.303,32
10	Eugenol	Frasco / onzas	1,80	105	108	111	115	118	189,00	194,69	200,55	206,59	212,80

Tabla #24: Presupuesto de Ventas parte 1

Biomateriales odontológica			Venta en unidades					Venta en \$					
Ítem	Descripción	Presentación	PVP	Año	Año	Año	Año	Año	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
				1	2	3	4	5					
11	Espejo bucal sin mango no. 4	Unidad	0,72	105	108	111	115	118	75,59	77,87	80,21	82,63	85,12
12	Espejo bucal sin mango no. 5	Unidad	0,57	220	227	233	240	248	125,28	129,06	132,94	136,94	141,06
13	Fresa de diamante cono invertido, pequeña para turbina	Unidad	0,51	100	103	106	109	113	51,00	52,53	54,11	55,74	57,42
14	Fresa de diamante cono invertido, mediana, para turbina	Unidad	0,58	150	155	159	164	169	87,32	89,95	92,66	95,45	98,32
15	Fresa de diamante fisura(cilíndrica), pequeña para turbina	Unidad	0,54	150	155	159	164	169	81,00	83,44	85,95	88,54	91,20
16	Fresa de diamante redonda, mediana para turbina	Unidad	2,00	100	103	106	109	113	200,00	206,02	212,22	218,61	225,19
17	Fresa de diamante redonda, pequeña para turbina	Unidad	0,59	100	103	106	109	113	59,30	61,09	62,93	64,82	66,77
18	Fresas de acero redonda/tronco cónicas para pulir amalgama multihojas	Unidad	2,30	300	309	318	328	338	690,00	710,77	732,16	754,20	776,90
19	Fresas de carburo - tungsteno de fisura 12-36 hojas (especificar número)	Unidad	4,39	80	82	85	87	90	351,58	362,16	373,07	384,30	395,86

Tabla #25: Presupuesto de Ventas parte 2

Biomateriales odontológica				Venta en unidades					Venta en \$				
Ítem	Descripción	Presentación	PVP	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
	Fresas de carburo - tungsteno tronco												
20	cónica de 12-36 hojas (especificar número)	Unidad	13,92	80	82	85	87	90	1.113,60	1.147,12	1.181,65	1.217,22	1.253,85
21	Fresas de diamante flama (especificar número)	Unidad	2,00	60	62	64	66	68	120,00	123,61	127,33	131,17	135,11
22	Hemostático gel	Jeringa	7,20	85	88	90	93	96	612,00	630,42	649,40	668,94	689,08
23	Hidróxido de calcio	Estuche base y catalizador	18,69	40	41	42	44	45	747,66	770,17	793,35	817,23	841,83
24	Hidróxido de calcio fotopolimerizable	Jeringa	23,60	5	5	5	5	6	118,00	121,55	125,21	128,98	132,86
25	Hojas de sierra para remoción de puntos interproximales 0.05 mm	Unidad	39,15	15	15	16	16	17	587,25	604,93	623,13	641,89	661,21
26	Ionómero de vidrio para cementación (fotocurado)	Estuche: polvo y líquido	79,92	10	10	11	11	11	799,21	823,27	848,05	873,58	899,87
27	Ionómero de vidrio restaurador de autocurado	Estuche: polvo y líquido	68,00	10	10	11	11	11	680,00	700,47	721,55	743,27	765,64
28	Ionómero de vidrio para base (fotocurado)	Jeringa / ml	46,50	10	10	11	11	11	465,00	479,00	493,41	508,27	523,56

Tabla #26: Presupuesto de Ventas parte 3

Biomateriales odontológica				Venta en unidades					Venta en \$				
Ítem	Descripción	Presentación	PVP	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
29	Ionómero de vidrio para restauración (fotocurado)	Estuche: polvo y líquido	130,68	20	21	21	22	23	2.613,57	2.692,23	2.773,27	2.856,75	2.942,73
30	Mandril largo	Unidad	0,75	20	21	21	22	23	15,00	15,45	15,92	16,40	16,89
31	Matriz cervical	Unidad	16,44	88	91	93	96	99	1.446,98	1.490,54	1.535,40	1.581,62	1.629,23
32	Mercurio dental	Frasco. (onzas)	6,00	132	136	140	144	149	792,00	815,84	840,40	865,69	891,75
33	Obturador provisional libre de Eugenol	Frascos	4,70	15	15	16	16	17	70,50	72,62	74,81	77,06	79,38
34	Óxido de zinc polvo	Envase (libras)	3,45	106	109	112	116	119	365,70	376,71	388,05	399,73	411,76
35	Pasta de pulimento	Tubo	10,31	88	91	93	96	99	906,87	934,17	962,29	991,25	1.021,09
36	Pernos pulpares	Unidad	1,50	88	91	93	96	99	131,83	135,80	139,89	144,10	148,44
37	Puntas abrasivas para pulir acrílico (cilíndrica, flama, lenteja, redonda y troncocónica) para p. Mano	Unidad	1,82	440	453	467	481	495	801,94	826,08	850,95	876,56	902,95
38	Puntas para pulir resinas, pimpollo para turbina	Unidad	1,12	440	453	467	481	495	493,56	508,42	523,72	539,49	555,73

Tabla #27: Presupuesto de Ventas parte 4

Biomateriales odontológica				Venta en unidades					Venta en \$				
Ítem	Descripción	Presentación	PVP	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
39	Resina compuesta de autocurado con acondicionador de esmalte y medios de unión	Estuche completo	29,75	440	453	467	481	495	13.090,00	13.484,01	13.889,88	14.307,96	14.738,63
40	Resina compuesta hibrida de fotocurado con acondicionador de esmalte y medios de unión - para anteriores	Estuche completo	80,00	88	91	93	96	99	7.040,00	7.251,90	7.470,19	7.695,04	7.926,66
41	Resina compuesta hibrida de fotocurado con acondicionador de esmalte y medios de unión - para posteriores	Estuche completo	150,00	88	91	93	96	99	13.200,00	13.597,32	14.006,60	14.428,20	14.862,49
42	Resina fluida de fotocurado	Jeringa	14,00	20	21	21	22	23	280,00	288,43	297,11	306,05	315,26
43	Revelador de caries liquido	Frasco	4,59	5	5	5	5	6	22,96	23,65	24,36	25,09	25,85
44	Sedante pulpar	Frasco	29,75	885	912	939	967	996	26.328,75	27.121,25	27.937,59	28.778,52	29.644,75
45	Sellante de dentina	Jeringa	13,20	885	912	939	967	996	11.683,17	12.034,83	12.397,08	12.770,23	13.154,62
46	Silano	Frasco	10,00	20	21	21	22	23	200,00	206,02	212,22	218,61	225,19
47	Tips para laser para operatoria(no tiene laser)	Unidades	40,00	30	31	32	33	34	1.200,00	1.236,12	1.273,33	1.311,65	1.351,14

Tabla #28: Presupuesto de Ventas parte 5

Biomateriales odontológica			Venta en unidades					Venta en \$					
Ítem	Descripción	Presentación	PVP	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
48	Tiras de celuloide	Caja (100 unidades)	2,49	10	10	11	11	11	24,85	25,60	26,37	27,16	27,98
49	Tiras de lijas metálicas cirugía oral y maxilo facial (c)	Caja x 12 unid	2,79	80	82	85	87	90	222,87	229,58	236,49	243,61	250,94
				4425	4558	4695	4837	4982	-	-	-	-	-
50	Alambre de ligadura 0.40	Rollo x 10 m	22,00	880	906	934	962	991	19.360,00	19.942,74	20.543,01	21.161,36	21.798,31
51	Alambre de ligadura 0.45	Rollo x 10 m	22,00	20	21	21	22	23	440,00	453,24	466,89	480,94	495,42
52	Alambre de ligadura 0.50	Rollo x 10 m	22,00	85	88	90	93	96	1.870,00	1.926,29	1.984,27	2.043,99	2.105,52
53	Alambre de ligadura 0.60	Rollo x 10 m	22,00	85	88	90	93	96	1.870,00	1.926,29	1.984,27	2.043,99	2.105,52
54	Apósito alveolar antiséptico	Pomo (10 g.)	13,20	85	88	90	93	96	1.121,95	1.155,72	1.190,51	1.226,35	1.263,26
55	Apósito alveolar hemostático esponjas	Frasco	35,00	85	88	90	93	96	2.975,00	3.064,55	3.156,79	3.251,81	3.349,69
56	Arcos barra Erich	Rollo x 10 m	24,00	40	41	42	44	45	960,00	988,90	1.018,66	1.049,32	1.080,91
57	Discos de carborundum	Unidad	17,50	20	21	21	22	23	350,00	360,54	371,39	382,57	394,08
58	Fresa quirúrgica de carburo tungsteno cilíndrica grande	Unidad	5,66	15	15	16	16	17	84,83	87,38	90,01	92,72	95,51
59	Fresa quirúrgica de carburo tungsteno cilíndrica mediana	Unidad	1,72	85	88	90	93	96	145,97	150,36	154,89	159,55	164,35

Tabla #29: Presupuesto de Ventas parte 6

Biomateriales odontológica			Venta en unidades					Venta en \$					
Ítem	Descripción	Presentación	PVP	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
60	Fresa quirúrgica de carburo tungsteno cilíndrica pequeña	Unidad	1,65	175	180	186	191	197	289,49	298,20	307,18	316,43	325,95
61	Fresa quirúrgica de carburo tungsteno redonda grande	Unidad	1,63	20	21	21	22	23	32,63	33,62	34,63	35,67	36,74
62	Fresa quirúrgica de carburo tungsteno redonda mediana	Unidad	1,60	15	15	16	16	17	24,00	24,72	25,47	26,23	27,02
63	Fresa quirúrgica de carburo tungsteno redonda pequeña	Unidad	5,48	40	41	42	44	45	219,20	225,80	232,59	239,60	246,81
64	Fresa quirúrgica de fisura 702 I	Unidad	2,17	40	41	42	44	45	86,66	89,27	91,96	94,73	97,58
65	Fresa quirúrgica de fisura 703 I	Unidad	2,78	40	41	42	44	45	111,11	114,46	117,90	121,45	125,11
	periodoncia y odontología preventiva (pr) (p)				0	0	0	0	-	-	-	-	-
66	Cemento quirúrgico	Estuche: polvo y líquido	63,00	100	103	106	109	113	6.300,00	6.489,63	6.684,97	6.886,19	7.093,46
67	Enjuague bucal para enfermedades de las encías	Frasco	12,55	40	41	42	44	45	502,00	517,11	532,67	548,71	565,22
68	Cepillo dental (con cerdas cónicas) estándar	Unidad	2,52	40	41	42	44	45	100,71	103,74	106,86	110,08	113,39

Tabla #30: Presupuesto de Ventas parte 7

Biomateriales odontológica			Venta en unidades					Venta en \$					
Ítem	Descripción	Presentación	PVP	Año	Año	Año	Año	Año	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
				1	2	3	4	5					
69	Cepillo dental para encías inflamadas	Unidad	3,85	85	88	90	93	96	327,25	337,10	347,25	357,70	368,47
70	Cepillo para profilaxis para contrangulo	Caja / Unid./24	32,40	40	41	42	44	45	1.296,00	1.335,01	1.375,19	1.416,59	1.459,23
71	Copa de caucho para contrangulo	Caja / unidades'100	30,24	40	41	42	44	45	1.209,60	1.246,01	1.283,51	1.322,15	1.361,94
72	Cubetas descartables para fluorización médium	Caja / unid.100	15,50	40	41	42	44	45	619,89	638,54	657,76	677,56	697,96
73	Fluoruro de estaño	Frasco	8,90	40	41	42	44	45	356,00	366,72	377,75	389,12	400,84
74	Fluoruro de sodio 2% neutro o básico	Frasco	3,10	50	52	53	55	56	155,00	159,67	164,47	169,42	174,52
75	Pantoma con cepillo para educación, técnica de cepillado	Unidad	44,77	130	134	138	142	146	5.820,53	5.995,73	6.176,20	6.362,11	6.553,60
76	Pasta dental para dientes sensibles	Unidad	3,60	530	546	562	579	597	1.908,00	1.965,43	2.024,59	2.085,53	2.148,30
77	Pasta dental para encías sensibles	Unidad	3,40	80	82	85	87	90	272,00	280,19	288,62	297,31	306,26
78	Pasta para profilaxis	Pomos	6,50	40	41	42	44	45	260,00	267,83	275,89	284,19	292,75
79	Revelador de placa bacteriana	Frasco / ml	7,70	40	41	42	44	45	308,16	317,44	326,99	336,83	346,97
80	Sellantes de autocurado	Caja	64,60	70	72	74	77	79	4.522,00	4.658,11	4.798,32	4.942,75	5.091,53

Tabla #31: Presupuesto de Ventas parte 8

Biomateriales odontológica			Venta en unidades					Venta en \$					
Ítem	Descripción	Presentación	PVP	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
81	Sellantes de fotocurado con elementos de adhesión	Jeringa	33,80	20	21	21	22	23	676,04	696,38	717,35	738,94	761,18
82	Cepillo dental pediátrico de dedo	Unidad	1,29	4425	4558	4695	4837	4982	5.708,25	5.880,07	6.057,06	6.239,38	6.427,18
83	Cepillo dental infantil extra suave	Unidad	2,25	25	26	27	27	28	56,25	57,94	59,69	61,48	63,33
84	Cepillo para limpieza de prótesis dental	Unidad	3,35	20	21	21	22	23	67,00	69,02	71,09	73,23	75,44
85	Pastas dentales con flúor para niños endodoncia (en)	75ml/100gr	2,80	20	21	21	22	23	56,00	57,69	59,42	61,21	63,05
				40	41	42	44	45	-	-	-	-	-
86	Conos de gutapercha auxiliares a	Caja/6 unidades	14,92	40	41	42	44	45	596,66	614,62	633,12	652,17	671,80
87	Conos de gutapercha auxiliares b	Caja	14,80	20	21	21	22	23	296,00	304,91	314,09	323,54	333,28
88	Conos de gutapercha auxiliares c	Caja	14,80	20	21	21	22	23	296,00	304,91	314,09	323,54	333,28
89	Conos de gutapercha auxiliares d	Caja	14,80	20	21	21	22	23	296,00	304,91	314,09	323,54	333,28
90	Conos de gutapercha no. 15	Caja	4,60	25	26	27	27	28	114,92	118,38	121,95	125,62	129,40
91	Conos de gutapercha no. 20	Caja	10,00	400	412	424	437	450	4.000,00	4.120,40	4.244,42	4.372,18	4.503,78
92	Conos de gutapercha no. 25	Caja	13,50	400	412	424	437	450	5.400,00	5.562,54	5.729,97	5.902,44	6.080,11
93	Conos de gutapercha no. 30	Caja	13,50	400	412	424	437	450	5.400,00	5.562,54	5.729,97	5.902,44	6.080,11

Tabla #32: Presupuesto de Ventas parte 9

Biomateriales odontológica			Venta en unidades					Venta en \$					
Ítem	Descripción	Presentación	PVP	Año	Año	Año	Año	Año	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
				1	2	3	4	5					
94	Conos de gutapercha standard 1 primera serie 15 a 40	Caja 1x6 tubo. (unidades)	9,10	180	185	191	197	203	1.638,00	1.687,30	1.738,09	1.790,41	1.844,30
95	Conos de papel estandarizados primera serie del 15 - 40	Caja 1 x 6	3,35	1600	1648	1698	1749	1802	5.362,57	5.523,98	5.690,25	5.861,53	6.037,96
96	Espaciadores digitales	Unidad	5,00	1200	1236	1273	1312	1351	6.000,00	6.180,60	6.366,64	6.558,27	6.755,68
97	Fresa de diamante endo zeta para turbina nos. 1, 2, 3.	Unidad	13,31	400	412	424	437	450	5.324,40	5.484,66	5.649,75	5.819,81	5.994,99
98	Fresa de diamante gates gliden para contrangulo nos. 1, 2, 3.	Unidad	14,25	840	865	891	918	946	11.970,00	12.330,30	12.701,44	13.083,75	13.477,57
99	Hidróxido de calcio (químicamente puro polvo)	Frasco polvo	2,10	1600	1648	1698	1749	1802	3.360,00	3.461,14	3.565,32	3.672,63	3.783,18
100	Hipoclorito de sodio	Frasco polvo	13,00	400	412	424	437	450	5.200,00	5.356,52	5.517,75	5.683,84	5.854,92
101	Limas "k" standard no. 15	Cajas 6 unidades	5,24	180	185	191	197	203	943,69	972,09	1.001,35	1.031,49	1.062,54
102	Limas "k" standard no. 20	Cajas	9,20	180	185	191	197	203	1.655,57	1.705,40	1.756,73	1.809,61	1.864,08
103	Limas "k" standard no. 25	Cajas	8,90	180	185	191	197	203	1.602,00	1.650,22	1.699,89	1.751,06	1.803,77
104	Limas "k" standard no. 30	Cajas	8,90	180	185	191	197	203	1.602,00	1.650,22	1.699,89	1.751,06	1.803,77

Tabla #33: Presupuesto de Ventas parte 10

Biomateriales odontológica			Venta en unidades					Venta en \$					
Ítem	Descripción	Presentación	PVP	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
		Caja 1 x 6											
105	Limas "k" standard serie 15 - 40	unidades de 25 mm.	10,22	400	412	424	437	450	4.088,00	4.211,05	4.337,80	4.468,37	4.602,87
106	Limas Golden médium	Caja	11,29	180	185	191	197	203	2.032,20	2.093,37	2.156,38	2.221,29	2.288,15
		Caja 1x 6											
107	Limas Hedstroem standard serie 15 - 40	unidades de 25 mm.	4,86	3600	3708	3820	3935	4053	17.480,44	18.006,60	18.548,60	19.106,92	19.682,03
108	Limas Preserie 6-8-10	Cajas	6,15	400	412	424	437	450	2.460,02	2.534,07	2.610,35	2.688,92	2.769,85
109	Cemento obturador de conductos radiculares	Base y catalizador	58,29	180	185	191	197	203	10.492,20	10.808,02	11.133,34	11.468,45	11.813,65
110	Quelante para preparar conductos	Jeringa	8,46	4500	4635	4775	4919	5067	38.056,78	39.202,29	40.382,28	41.597,79	42.849,88
111	Aguja carpule corta descartable	Caja / unid.100	4,30	4500	4635	4775	4919	5067	19.350,00	19.932,44	20.532,40	21.150,43	21.787,05
112	Aguja carpule larga descartable	Caja / unid.	4,23	4500	4635	4775	4919	5067	19.035,04	19.607,99	20.198,19	20.806,16	21.432,42
		Caja o funda											
113	Algodón, torundas uso intraoral	– unidades 1000	4,43	2000	2060	2122	2186	2252	8.862,26	9.129,02	9.403,80	9.686,86	9.978,43

Tabla #34: Presupuesto de Ventas parte 11

Biomateriales odontológica			Venta en unidades					Venta en \$					
Ítem	Descripción	Presentación	PVP	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
114	Anestésico de superficie gel	Pomo / jeringa	2,80	11500	11846	12203	12570	12948	32.200,00	33.169,22	34.167,61	35.196,06	36.255,46
115	Anestésico inyectable con vaso constrictor	Caja 50 cartuchos de vidrio 1.8cc.	11,70	2540	2616	2695	2776	2860	29.718,00	30.612,51	31.533,95	32.483,12	33.460,86
116	Anestésico inyectable sin vaso constrictor	Caja 50 cartuchos de vidrio de 1.8cc - 1.7cc.	19,50	250	258	265	273	281	4.875,28	5.022,02	5.173,18	5.328,90	5.489,30
117	Antiinflamatorio tópico de mucosa bucal	Frasco	3,12	500	515	531	547	563	1.560,00	1.606,96	1.655,33	1.705,15	1.756,48
118	Baberos descartables	Funda x 100	4,42	250	258	265	273	281	1.106,12	1.139,42	1.173,71	1.209,04	1.245,43
119	Cánulas para succión desechables	Paquete (100 unidades)	2,50	450	464	477	492	507	1.125,00	1.158,86	1.193,74	1.229,68	1.266,69
120	Enjuague bucal	Frasco	15,29	300	309	318	328	338	4.585,68	4.723,71	4.865,89	5.012,36	5.163,23
121	Hilo dental	Caja / m	1,10	18000	18542	19100	19675	20267	19.800,00	20.395,98	21.009,90	21.642,30	22.293,73

Tabla #35: Presupuesto de Ventas parte 12

Biomateriales odontológica			Venta en unidades					Venta en \$					
Ítem	Descripción	Presentación	PVP	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
122	Líquido fijador de películas radiográficas	Litros	14,00	1400	1442	1486	1530	1576	19.600,00	20.189,96	20.797,68	21.423,69	22.068,54
123	Líquido revelador de películas radiográficas	Litros	14,00	1400	1442	1486	1530	1576	19.600,00	20.189,96	20.797,68	21.423,69	22.068,54
124	Lubricante de turbina, spray	Unidad	6,70	1500	1545	1592	1640	1689	10.050,00	10.352,51	10.664,12	10.985,11	11.315,76
125	Películas radiográficas periapicales	Cajas / unid.	34,00	180	185	191	197	203	6.120,00	6.304,21	6.493,97	6.689,44	6.890,79
126	Solución hemostática	Frasco /ml	3,14	560	577	594	612	631	1.761,20	1.814,21	1.868,82	1.925,07	1.983,01
127	Alcohol industrial	Litros	2,75	1500	1545	1592	1640	1689	4.125,00	4.249,16	4.377,06	4.508,81	4.644,53
128	Gafas de protección para ultravioleta	Unidad	2,50	500	515	531	547	563	1.250,00	1.287,63	1.326,38	1.366,31	1.407,43
129	Gafas de protección para laser de tejidos duros	Unidad	144,33	500	515	531	547	563	72.164,95	74.337,11	76.574,66	78.879,56	81.253,83
130	Delantales de plomo para radiación	Unidad	92,00	500	515	531	547	563	46.000,00	47.384,60	48.810,88	50.280,08	51.793,51
									616.027,56	634.569,99	653.670,55	673.346,03	693.613,75

Tabla #36: Presupuesto de Ventas parte 13

ANEXO 3

ENCUESTA

Fecha: 10-12-2018

Empresa: Recor Dental y Quimedic Cía. Ltda.

Estimado encuestado, el siguiente instrumento de comunicación, pretende recoger información de uso exclusivo para la realización de un Plan de Negocios académico.

Por favor lea atentamente y marque con una "X" en el espacio correspondiente en forma objetiva y complete según su criterio.

1. ¿Ustedes son importadores directos o intermediarios?

Importadores directos, pero también intermediarios en ocasiones.

2. ¿La empresa provee directamente al Estado?

SI NO

3. De acuerdo con datos históricos de facturación, ¿en qué porcentaje se encuentran los ingresos de la empresa, provenientes de clientes estatales?

10% - 19% <input type="checkbox"/>	20% - 30% <input checked="" type="checkbox"/>	31% - 49% <input type="checkbox"/>
50% - 70% <input type="checkbox"/>	71% - 90% <input type="checkbox"/>	91% - 100% <input type="checkbox"/>

4. ¿Qué instituciones del estado atienden en la ciudad de Guayaquil?

Hospital de Guayaquil – Hospital de Especialidades Teodoro Maldonado Carbo

5. ¿Del porcentaje asignado en la pregunta tres, cuánto corresponde a los clientes estatales en Guayaquil anteriormente mencionados?

10% - 19% 20% - 30% 31% - 49%
50% - 70% 71% - 90% 91% - 100%

6. Si el porcentaje es inferior al 30%, explique los motivos

Los hospitales públicos demandan insumos médicos odontológicos con frecuencia a través del portal de Compras Públicas, se sigue un procedimiento burocrático extenso y en caso de resultar adjudicatario, el cobro por la venta de los insumos es bastante complicado por el exceso de requisitos que se debe cumplir y se extiende hasta 8 meses. Por lo tanto, es más conveniente vender a clientes privados, con la finalidad de recuperar más rápido la cartera.

ENCUESTA

Fecha: 10-12-2018

Empresa: Dental Pérez Avilés Cia. Ltda

Estimado encuestado, el siguiente instrumento de comunicación, pretende recoger información de uso exclusivo para la realización de un Plan de Negocios académico.

Por favor lea atentamente y marque con una "X" en el espacio correspondiente en forma objetiva y complete según su criterio.

1. ¿Ustedes son importadores directos o intermediarios?

Importadores directos, pero también intermediarios en ocasiones.

2. ¿La empresa provee directamente al Estado?

SI NO

3. De acuerdo con datos históricos de facturación, ¿en qué porcentaje se encuentran los ingresos de la empresa, provenientes de clientes estatales?

10% - 19% 20% - 30% 31% - 49%
50% - 70% 71% - 90% 91% - 100%

4. ¿Qué instituciones del estado atienden en la ciudad de Guayaquil?

Hospital de Guayaquil

5. ¿Del porcentaje asignado en la pregunta tres, cuánto corresponde a los clientes estatales en Guayaquil anteriormente mencionados?

10% - 19% x 20% - 30% 31% - 49%
50% - 70% 71% - 90% 91% - 100%

6. Si el porcentaje es inferior al 30%, explique los motivos

No se trabaja mucho con las instituciones del estado, debido a la demora de los pagos.

ENCUESTA

Fecha: 10-12-2018

Empresa: Dental Ayala Cía. Ltda.

Estimado encuestado, el siguiente instrumento de comunicación, pretende recoger información de uso exclusivo para la realización de un Plan de Negocios académico.

Por favor lea atentamente y marque con una "X" en el espacio correspondiente en forma objetiva y complete según su criterio.

1. ¿Ustedes son importadores directos o intermediarios?

Importadores directos, pero también intermediarios en ocasiones.

2. ¿La empresa provee directamente al Estado?

SI NO

3. De acuerdo con datos históricos de facturación, ¿en qué porcentaje se encuentran los ingresos de la empresa, provenientes de clientes estatales?

10% - 19% 20% - 30% 31% - 49%
50% - 70% 71% - 90% 91% - 100%

4. ¿Qué instituciones del estado atienden en la ciudad de Guayaquil?

Hospital Sur Valdivia – Dispensario IESS Norte

5. ¿Del porcentaje asignado en la pregunta tres, cuánto corresponde a los clientes estatales en Guayaquil anteriormente mencionados?

10% - 19% x 20% - 30% 31% - 49%
50% - 70% 71% - 90% 91% - 100%

6. Si el porcentaje es inferior al 30%, explique los motivos

En los hospitales de mayor nivel, la burocracia es extensa.

ENCUESTA

Fecha: 10-12-2018

Empresa: Prodontomed S. A.

Estimado encuestado, el siguiente instrumento de comunicación, pretende recoger información de uso exclusivo para la realización de un Plan de Negocios académico.

Por favor lea atentamente y marque con una "X" en el espacio correspondiente en forma objetiva y complete según su criterio.

1. ¿Ustedes son importadores directos o intermediarios?

Importadores directos, pero también intermediarios en ocasiones.

2. ¿La empresa provee directamente al Estado?

SI NO

3. De acuerdo con datos históricos de facturación, ¿en qué porcentaje se encuentran los ingresos de la empresa, provenientes de clientes estatales?

10% - 19% 20% - 30% 31% - 49%

50% - 70% 71% - 90% 91% - 100%

4. ¿Qué instituciones del estado atienden en la ciudad de Guayaquil?

Hospital Teodoro Maldonado Carbo, el Dispensario IEES Norte y el Hospital

Efrén Jurado López

5. ¿Del porcentaje asignado en la pregunta tres, cuánto corresponde a los clientes estatales en Guayaquil anteriormente mencionados?

10% - 19% x 20% - 30% 31% - 49%

50% - 70% 71% - 90% 91% - 100%

6. Si el porcentaje es inferior al 30%, explique los motivos

Debido a la burocracia y a la lentitud para los pagos. En el Teodoro por ejemplo, no hay estabilidad administrativa, lo que ocasiona mucho tiempo de espera para la aprobación de un pago.

ENCUESTA

Fecha: 10-12-2018

Empresa: Aldental o Vialdental General Services

Estimado encuestado, el siguiente instrumento de comunicación, pretende recoger información de uso exclusivo para la realización de un Plan de Negocios académico.

Por favor lea atentamente y marque con una "X" en el espacio correspondiente en forma objetiva y complete según su criterio.

1. ¿Ustedes son importadores directos o intermediarios?

Importadores directos, pero también intermediarios en ocasiones.

2. ¿La empresa provee directamente al Estado?

SI _____ NO ocasionalmente

3. De acuerdo con datos históricos de facturación, ¿en qué porcentaje se encuentran los ingresos de la empresa, provenientes de clientes estatales?

10% - 19% _____ 20% - 30% _____ 31% - 49% _____

50% - 70% _____ 71% - 90% _____ 91% - 100% _____

4. ¿Qué instituciones del estado atienden en la ciudad de Guayaquil?

-N/A

5. ¿Del porcentaje asignado en la pregunta tres, cuánto corresponde a los clientes estatales en Guayaquil anteriormente mencionados?

10% - 19% _____ 20% - 30% _____ 31% - 49% _____
50% - 70% _____ 71% - 90% _____ 91% - 100% _____

6. Si el porcentaje es inferior al 30%, explique los motivos

Por la burocracia de los procesos. Preferible trabajar con clientes privados.

ENCUESTA

Fecha: 10-12-2018

Empresa: NEO-TEC.

Estimado encuestado, el siguiente instrumento de comunicación, pretende recoger información de uso exclusivo para la realización de un Plan de Negocios académico.

Por favor lea atentamente y marque con una "X" en el espacio correspondiente en forma objetiva y complete según su criterio.

1. ¿Ustedes son importadores directos o intermediarios?

Importadores directos, pero también intermediarios en ocasiones.

2. ¿La empresa provee directamente al Estado?

SI NO

3. De acuerdo con datos históricos de facturación, ¿en qué porcentaje se encuentran los ingresos de la empresa, provenientes de clientes estatales?

10% - 19% 20% - 30% 31% - 49%

50% - 70% 71% - 90% 91% - 100%

4. ¿Qué instituciones del estado atienden en la ciudad de Guayaquil?

Hospital de Guayaquil MSP – Sur Valdivia IESS

5. ¿Del porcentaje asignado en la pregunta tres, cuánto corresponde a los clientes estatales en Guayaquil anteriormente mencionados?

10% - 19% x 20% - 30% 31% - 49%
50% - 70% 71% - 90% 91% - 100%

6. Si el porcentaje es inferior al 30%, explique los motivos

Es más conveniente vender a clientes privados, por recuperar más rápido la cartera.

ENCUESTA

Fecha: 10-12-2018

Empresa: Dental Market S. A.

Estimado encuestado, el siguiente instrumento de comunicación, pretende recoger información de uso exclusivo para la realización de un Plan de Negocios académico.

Por favor lea atentamente y marque con una "X" en el espacio correspondiente en forma objetiva y complete según su criterio.

1. ¿Ustedes son importadores directos o intermediarios?

Importadores directos, pero también intermediarios en ocasiones.

2. ¿La empresa provee directamente al Estado?

SI NO

3. De acuerdo con datos históricos de facturación, ¿en qué porcentaje se encuentran los ingresos de la empresa, provenientes de clientes estatales?

10% - 19% 20% - 30% 31% - 49%

50% - 70% 71% - 90% 91% - 100%

4. ¿Qué instituciones del estado atienden en la ciudad de Guayaquil?

Hospital de Guayaquil – Hospital de Especialidades Teodoro Maldonado Carbo

5. ¿Del porcentaje asignado en la pregunta tres, cuánto corresponde a los clientes estatales en Guayaquil anteriormente mencionados?

10% - 19% x 20% - 30% 31% - 49%
50% - 70% 71% - 90% 91% - 100%

6. Si el porcentaje es inferior al 30%, explique los motivos

Los pagos demoran en las instituciones públicas y no cuento con personal para manejar SERCOP.

ENCUESTA

Fecha: 10-12-2018

Empresa: Dental Arboleda

Estimado encuestado, el siguiente instrumento de comunicación, pretende recoger información de uso exclusivo para la realización de un Plan de Negocios académico.

Por favor lea atentamente y marque con una "X" en el espacio correspondiente en forma objetiva y complete según su criterio.

1. ¿Ustedes son importadores directos o intermediarios?

Importadores directos, pero también intermediarios en ocasiones.

2. ¿La empresa provee directamente al Estado?

SI NO

3. De acuerdo con datos históricos de facturación, ¿en qué porcentaje se encuentran los ingresos de la empresa, provenientes de clientes estatales?

10% - 19% 20% - 30% 31% - 49%

50% - 70% 71% - 90% 91% - 100%

4. ¿Qué instituciones del estado atienden en la ciudad de Guayaquil?

Hospital de Guayaquil

5. ¿Del porcentaje asignado en la pregunta tres, cuánto corresponde a los clientes estatales en Guayaquil anteriormente mencionados?

10% - 19% x 20% - 30% 31% - 49%
50% - 70% 71% - 90% 91% - 100%

6. Si el porcentaje es inferior al 30%, explique los motivos

Porque las instituciones no cuentan con personal estable y hace difícil la ejecución de un proceso y el cobro inmediato.

ENCUESTA

Fecha: 10-12-2018

Empresa: Distridental

Estimado encuestado, el siguiente instrumento de comunicación, pretende recoger información de uso exclusivo para la realización de un Plan de Negocios académico.

Por favor lea atentamente y marque con una "X" en el espacio correspondiente en forma objetiva y complete según su criterio.

1. ¿Ustedes son importadores directos o intermediarios?

Importadores directos, pero también intermediarios en ocasiones.

2. ¿La empresa provee directamente al Estado?

SI _____ NO ya no

3. De acuerdo con datos históricos de facturación, ¿en qué porcentaje se encuentran los ingresos de la empresa, provenientes de clientes estatales?

10% - 19% _____ 20% - 30% _____ 31% - 49% _____

50% - 70% _____ 71% - 90% _____ 91% - 100% _____

4. ¿Qué instituciones del estado atienden en la ciudad de Guayaquil?

5. ¿Del porcentaje asignado en la pregunta tres, cuánto corresponde a los clientes estatales en Guayaquil anteriormente mencionados?

10% - 19% _____ 20% - 30% _____ 31% - 49% _____
50% - 70% _____ 71% - 90% _____ 91% - 100% _____

6. Si el porcentaje es inferior al 30%, explique los motivos

Ya no porque no contamos con alguien que maneje SERCOP y por los pagos lentos en los hospitales.

ENCUESTA

Fecha: 10-12-2018

Empresa: Depósito Dental Noemí Caicedo

Estimado encuestado, el siguiente instrumento de comunicación, pretende recoger información de uso exclusivo para la realización de un Plan de Negocios académico.

Por favor lea atentamente y marque con una "X" en el espacio correspondiente en forma objetiva y complete según su criterio.

1. ¿Ustedes son importadores directos o intermediarios?

Importadores directos, pero también intermediarios en ocasiones.

2. ¿La empresa provee directamente al Estado?

SI ____ NO

3. De acuerdo con datos históricos de facturación, ¿en qué porcentaje se encuentran los ingresos de la empresa, provenientes de clientes estatales?

10% - 19% ____ 20% - 30% ____ 31% - 49% ____

50% - 70% ____ 71% - 90% ____ 91% - 100% ____

4. ¿Qué instituciones del estado atienden en la ciudad de Guayaquil?

5. ¿Del porcentaje asignado en la pregunta tres, cuánto corresponde a los clientes estatales en Guayaquil anteriormente mencionados?

10% - 19% _____ 20% - 30% _____ 31% - 49% _____

50% - 70% _____ 71% - 90% _____ 91% - 100% _____

6. Si el porcentaje es inferior al 30%, explique los motivos

Por la burocracia de los procesos.

ENCUESTA

Fecha: 10-12-2018

Empresa: Yu-Dental

Estimado encuestado, el siguiente instrumento de comunicación, pretende recoger información de uso exclusivo para la realización de un Plan de Negocios académico.

Por favor lea atentamente y marque con una "X" en el espacio correspondiente en forma objetiva y complete según su criterio.

1. ¿Ustedes son importadores directos o intermediarios?

Importadores directos, pero también intermediarios en ocasiones.

2. ¿La empresa provee directamente al Estado?

SI NO

3. De acuerdo con datos históricos de facturación, ¿en qué porcentaje se encuentran los ingresos de la empresa, provenientes de clientes estatales?

10% - 19% 20% - 30% 31% - 49%

50% - 70% 71% - 90% 91% - 100%

4. ¿Qué instituciones del estado atienden en la ciudad de Guayaquil?

Ninguno

5. ¿Del porcentaje asignado en la pregunta tres, cuánto corresponde a los clientes estatales en Guayaquil anteriormente mencionados?

10% - 19% _____ 20% - 30% _____ 31% - 49% _____
50% - 70% _____ 71% - 90% _____ 91% - 100% _____

6. Si el porcentaje es inferior al 30%, explique los motivos

Atendemos de otras provincias actualmente

ENCUESTA

Fecha: 10-12-2018

Empresa: Di-medidental

Estimado encuestado, el siguiente instrumento de comunicación, pretende recoger información de uso exclusivo para la realización de un Plan de Negocios académico.

Por favor lea atentamente y marque con una "X" en el espacio correspondiente en forma objetiva y complete según su criterio.

1. ¿Ustedes son importadores directos o intermediarios?

Importadores directos, pero también intermediarios en ocasiones.

2. ¿La empresa provee directamente al Estado?

SI NO

3. De acuerdo con datos históricos de facturación, ¿en qué porcentaje se encuentran los ingresos de la empresa, provenientes de clientes estatales?

10% - 19% 20% - 30% 31% - 49%
50% - 70% 71% - 90% 91% - 100%

4. ¿Qué instituciones del estado atienden en la ciudad de Guayaquil?

Hospital de Guayaquil

5. ¿Del porcentaje asignado en la pregunta tres, cuánto corresponde a los clientes estatales en Guayaquil anteriormente mencionados?

10% - 19% x 20% - 30% 31% - 49%
50% - 70% 71% - 90% 91% - 100%

6. Si el porcentaje es inferior al 30%, explique los motivos

Por los pagos que demoran.

Análisis de las encuestas

Pregunta 1

Resultado: todos son importadores directos (12/12)

Pregunta 2

Resultado: Nueve empresas proveen al estado (9/12) y uno ocasionalmente.

Pregunta 3

Resultado: De las nueve empresas, siete indican que los ingresos representan del 10 al 19% de los ingresos (7/9). Los otros dos mencionan que los ingresos fluctúan de 20 a 30% (2/9)

Pregunta 4

Resultado: Los hospitales que reciben mayor atención son el Hospital de Guayaquil (6 empresas) y el Hospital de Especialidades Teodoro Maldonado Carbo (4 empresas).

Pregunta 5

Resultado: Los hospitales atendidos en la ciudad de Guayaquil, representa menos del 20% de los ingresos generados por instituciones del estado para las empresas encuestadas.

Pregunta 6

Resultado: El factor común de los resultados obtenidos, es que las instituciones del Estado son más complejas en la ejecución de los procesos de compras y además lleva más tiempo para la empresas recuperar la cartera.

Resultado General

La empresa de estudio debe aprovechar este mercado estatal que no está siendo atendido por la competencia, considerando necesario implementar estrategias que le permita ser sostenible.