



**INSTITUTO DE NEGOCIOS
“HUMANE”**

“PLAN PARA LA REINSERCIÓN DE LA LINEA DE INSUMOS PARA TRATAMIENTOS ODONTOLÓGICOS PROFESIONALES EN LOS PRESTADORES EXTERNOS DEL IESS DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL 2023”.

TOMO I

**TRABAJO DE TITULACIÓN PRESENTADO EN
OPCIÓN PARA OBTENER EL TÍTULO DE
TECNOLOGO SUPERIOR EN
ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

GUILLERMO ISRAEL OÑA PALACIOS

**GUAYAQUIL - ECUADOR
2022**



REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO DE TRABAJO DE TITULACIÓN

TÍTULO: “PLAN PARA LA REINSERCIÓN DE LA LÍNEA DE INSUMOS PARA TRATAMIENTOS ODONTOLÓGICOS PROFESIONALES EN LOS PRESTADORES EXTERNOS DEL IESS DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL 2023”.

AUTOR: Guillermo Israel Oña Palacios

TUTOR: Ing. Marcelo Cevallos Duque, MBA

INSTITUCIÓN: Instituto de Negocios “HUMANE”

FACULTAD: Administración

CARRERA: Administración de empresas

FECHA DE PUBLICACIÓN: Noviembre de 2022

Nº DE PÁG:

ÁREA TEMÁTICA: Plan de negocios, tratamientos odontológicos, servicios de salud pública.

PALABRAS CLAVE: Biomateriales dentales, insumos odontológicos, prestadores externos de salud, Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, IESS, Difare S.A., proveedores, fabricantes.

RESUMEN: El proyecto de tesis plantea la reinserción de DIFARE S.A. en el abastecimiento de la línea de insumos para tratamientos odontológicos correctivos en los prestadores externos de servicios de salud del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS) de la ciudad de Guayaquil desde el 2023; a partir del diseño de un plan estratégico enfocado en vincular diferentes proveedores y fabricantes con el Grupo para que los precios de los biomateriales estén en el rango referencial del sector público y; de esa forma, también simplificar los esfuerzos logísticos de los prestadores del IESS para la provisión de este tipo de productos, utilizando la infraestructura ya constituida por la empresa.

Nº DE REGISTRO: A-EC-07-25

Nº DE CLASIFICACIÓN: A-EC-07-25

DIRECCIÓN URL (trabajo de titulación en la web):

ADJUNTO PDF:

SI

X

NO

CONTACTO CON AUTOR/ES:

Teléfono:

0963763295

E-mail: gona@es.humane.edu.ec

CONTACTO EN LA INSTITUCIÓN:

Nombre: Ing. Carlos Pazmiño Castillo, MBA

Teléfono: (04) 288 2710

Mail: cpazmino@humane.edu.ec

Quito: Av. Whymper E7-37 y Alpallana, edificio Delfos, teléfonos (593-2) 2505660/1; y en la Av. 9 de octubre 642 y

Carrión edificio Prometeo, teléfonos 2569898/9. Fax: (593-2) 250-9054

AGRADECIMIENTO

No ha sido un proceso sencillo concluir esta etapa, sin embargo, agradezco cada obstáculo encontrado en el camino porque han dejado lecciones muy valiosas en mi persona que, vinculada a la invaluable oportunidad que me ha otorgado el Grupo Difare, han podido consolidarse en este logro.

En ocasiones, parecía distante e inalcanzable la meta, pero la fe en Dios me dio la fortaleza para atravesar este camino y poder encontrar las herramientas necesarias y las personas correctas para llegar airoso al final de esta ruta. Por eso, mi más eterno agradecimiento es al Padre Celestial.

*No he olvidado a mis docentes y tutores que, con sus conocimientos y directrices, hicieron posible que se concrete cada palabra y número plasmado en esta tesis.
A todos, mi más grande y sincera gratitud.*

DEDICATORIA

¿Qué sería de una persona sin su familia, sin sus amigos, sin sus seres queridos y sin sus recuerdos? Probablemente, una persona viva, pero sin vida. Por eso, dedico este trabajo a mi familia y a mis amigos.

En especial a mi padre, José, quien con su apariencia fuerte, me ha demostrado que cuando uno quiere a un hijo, rompe sus barreras internas para demostrarle su afecto y hacerle saber que siempre estará presente para apoyarlo.

A mis hermanos, Janeth, Zoila y José que me llenaron de amor y son mi soporte vital.

A mi madre, Segunda, que a pesar de no estar conmigo en el plano terrestre, me ha acompañado todo el tiempo con su voz resonando vivamente en mi memoria, evocando cada consejo que me dio de pequeño.

A mis amigos, que son los hermanos con los que Dios me ha premiado.

Todos y cada uno, han puesto de su parte, de una u otra forma, para que este ser sienta la motivación de no rendirse, a pesar de los obstáculos, y llegar a la meta.

Todos están muy presentes en mi corazón y en mi mente... Siempre.

CERTIFICACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR

Santiago de Guayaquil, 28 de noviembre de 2022

Yo, **Guillermo Israel Oña Palacios** declaro bajo juramento, que la autoría del presente trabajo me corresponde totalmente y me responsabilizo con los criterios y opiniones científicas que en el mismo se declaran, como producto de la investigación que he realizado.

De la misma forma, cedo mi derecho de autor al Instituto de Negocios “HUMANE”, según lo establecido por la Ley de Propiedad Intelectual, por su Reglamento y Normatividad Institucional vigente.

Guillermo Israel Oña Palacios

C.I.: 0951354810

CERTIFICACIÓN DEL TUTOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

Santiago de Guayaquil, 28 de noviembre de 2022

Certifico que el trabajo titulado “**Plan para la reinserción de la línea de insumos para tratamientos odontológicos profesionales en los prestadores externos del IESS de la ciudad de Guayaquil, a partir del 2023.**” ha sido elaborado por **Guillermo Israel Oña Palacios** bajo mi tutoría. El presente trabajo reúne los requisitos para ser defendido ante el jurado calificador designado por el Instituto de Negocios “HUMANE”.

Ing. Marcelo Cevallos Duque, MBA

RESUMEN EJECUTIVO

DIFARE S.A. es una empresa con una infraestructura de distribución de insumos para la salud que abarca aproximadamente el 90% del territorio nacional. En su red de abastecimiento, se encuentran gran parte de los prestadores externos de servicios de salud del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS) del país. El proyecto diseña un plan para retomar la provisión de productos para tratamientos odontológicos correctivos en estos centros de salud de la ciudad de Guayaquil, como punto de partida, a partir del 2023.

La estrategia se enfocaría en vincular diferentes proveedores y fabricantes, tanto locales como de países cercanos, con la empresa para conseguir biomateriales con precios menores a los establecidos por el sector público y, de esta forma, poder introducirlos sin ningún inconveniente entre los prestadores del IESS, consiguiendo así simplificar los esfuerzos logísticos de estos establecimientos médicos y aprovechar la infraestructura desarrollada desde hace algunos años por DIFARE.

Para la ejecución del proyecto se requiere \$25,000 que serían financiados de forma mixta. Un 70% se capitalizaría a través de recursos internos y, el otro 30%, mediante un préstamo bancario. Gran parte de este monto sería empleado en la compra de los insumos odontológicos.

ABSTRACT

DIFARE S.A. is present in almost 90% of the external health providers of the Ecuadorian Social Security Institute (IESS) in the national territory. All of these clinics provide dental coverage, in addition to medical services, to members and private patients. However, having this segment already established, the company does not distribute supplies for dental treatments in there. It only stocks them with personal oral hygiene products for preventive care. Considering this situation, it is proposed to redistribute the dental line for professional corrective treatments to be traded in external health providers of the IESS and, in this way, have a stronger presence in the market.

Previously, DIFARE was already offering this type of supplies in outsourced health centers, but it did not obtain the expected results. The mistake was due to a not convenient strategy with a multinational factory of dental materials that resulted in product prices that exceeded the parameters established by state control agencies. At that time, local dental laboratories were not considered for the supply of materials with costs more in line with the budgets of the Ministry of Public Health (MSP), but it was assumed that, due to the prestige of the multinational, they would have immediate output. However, the numerous inconveniences to enter them caused most of the inputs to go to waste, because they could not be easily distributed in the private sector either.

Based on this experience, the strategy developed in this project would be focused on linking national and from nearby countries suppliers and manufacturers with the DIFARE Group so that the product values are within the referential prices and, in this way, minimize the inconveniences for the entry of the products. inputs in this market segment.

Índice general

Introducción	1
Capítulo I: Diseño de la investigación.	2
1.1 Planteamiento del problema.	3
1.2 Formulación del problema.	3
1.3 Sistematización del problema.	4
1.4 Objetivos.	4
1.4.1 Objetivo general.	4
1.4.2 Objetivos específicos.	4
1.5 Justificación de la investigación.	5
1.6 Marco referencial.	6
1.6.1 Marco teórico.	6
1.6.2 Marco conceptual.	15
Capítulo II: Propuesta comercial.	18
2.1 Descripción.	19
2.2 Misión.	19
2.3 Visión.	19
2.4 Objetivos.	19
2.4.1 Objetivo general.	19
2.4.2 Objetivos específicos.	19
2.5 Modelo de negocios (canvas).	20
2.6 Estrategias genéricas.	22
2.7 Estructura organizacional.	23

“PLAN PARA LA REINSERCIÓN DE LA LÍNEA DE INSUMOS PARA TRATAMIENTOS ODONTOLÓGICOS PROFESIONALES EN LOS PRESTADORES EXTERNOS DEL IESS DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL 2023”

2.8	Plan de marketing.....	24
2.8.1	Contexto general del mercado.	24
2.8.2	Perfil del cliente.....	24
2.8.3	Estrategia de producto.	24
2.8.4	Estrategia de precio	25
2.8.5	Estrategia de distribución	25
2.8.6	Estrategia de promoción	26
2.9	Plan de acción para el logro de los objetivos.....	27
Capítulo III: Análisis financiero del proyecto.		30
3.1	Supuestos financieros.	31
3.2	Inversión.....	31
3.3	Ventas.	33
3.4	Costos.	34
3.5	Gastos.	36
3.6	Préstamo.	36
3.7	Estados financieros.	37
3.8	Indicadores económicos.....	40
3.9	Punto de equilibrio.....	41
3.10	Ratios financieros	42
Conclusiones y recomendaciones.		44
4.1	Conclusiones.....	44
4.2	Recomendaciones.....	45
Bibliografía.....		46

“PLAN PARA LA REINSERCIÓN DE LA LÍNEA DE INSUMOS PARA TRATAMIENTOS
ODONTOLÓGICOS PROFESIONALES EN LOS PRESTADORES EXTERNOS DEL
IESS DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL 2023”

Anexos.....	48
Anexo N° 1. Ventas mensuales.....	49
Anexo N° 2. Costos mensuales.....	54
Anexo N° 3. Gastos mensuales.....	59
Anexo N° 4. Préstamo.....	61

Índice de tablas

Tabla 1. Planteamiento del problema.....	3
Tabla 2. Modelo de Negocio (CANVAS).....	20
Tabla 3. Plan de acción objetivo 1.....	27
Tabla 4. Plan de acción objetivo 2.....	28
Tabla 5. Plan de acción objetivo 3.....	29
Tabla 6. Supuestos.....	31
Tabla 7. Inversión.....	32
Tabla 8. Financiamiento.....	32
Tabla 9. Ventas.....	33
Tabla 10. Costos.....	35
Tabla 11. Gastos.....	36
Tabla 12. Características del préstamo.....	36
Tabla 13. Financiamiento externo: préstamo.....	37

“PLAN PARA LA REINSERCIÓN DE LA LÍNEA DE INSUMOS PARA TRATAMIENTOS
ODONTOLÓGICOS PROFESIONALES EN LOS PRESTADORES EXTERNOS DEL
IESS DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL 2023”

Tabla 14. Estado financiero.....	38
Tabla 15. Estado de resultado.....	39
Tabla 16. Indicadores económicos.....	40
Tabla 17. Punto de equilibrio.....	41
Tabla 18. Ratios financieros.....	42

Índice de figuras

Figura 1. Organigrama.....	23
Figura 2. Ventas totales anuales.....	34
Figura 3. Costos totales anuales.....	35

Introducción

DIFARE S.A. tiene presencia en casi el 90% de los prestadores externos de salud del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS) en el territorio nacional. Todas estas clínicas brindan cobertura odontológica, además de servicios médicos, a los afiliados y a pacientes particulares. Sin embargo, teniendo este segmento ya establecido, la empresa no distribuye en estas, insumos para tratamientos odontológicos. Solamente les provee productos para la higiene bucodental personal para el cuidado preventivo. Considerando esta situación, se plantea reingresar la línea odontológica para tratamientos correctivos profesionales para ser comercializada en los prestadores de salud externos del IESS y, de esta manera, tener una presencia más fuerte en el mercado.

Anteriormente, DIFARE ya estuvo ofreciendo este tipo de insumos en centros de salud externalizados, pero no obtuvo el resultado esperado. En ese momento, no se consideraron laboratorios dentales locales para el suministro de materiales con costos más acorde a los presupuestos del Ministerio de Salud Pública (MSP), sino que se asumió que, por el prestigio de la multinacional, éstos tendrían salida inmediata. No obstante, los numerosos inconvenientes para ingresarlos produjeron que la mayoría de los insumos se echen a perder, porque tampoco se los pudo distribuir fácilmente en el sector privado.

Partiendo de esta experiencia, la estrategia desarrollada en este proyecto estaría enfocada en vincular proveedores y fabricantes nacionales o de países cercanos con el Grupo DIFARE para que los valores de los productos estén dentro de los precios referenciales y así minimizar los inconvenientes para el ingreso de los insumos en este segmento de mercado.

Capítulo I: Diseño de la investigación.

1.1 Planteamiento del problema.

Tabla N° 1

Planteamiento del problema

Síntomas	Causas	Pronóstico	Control al pronóstico
Poca presencia en el mercado de materiales e insumos odontológicos profesionales.	Un análisis equivocado de la parte pública para la adquisición de productos odontológicos.	Menor presencia en el mercado de la salud al no diversificar la provisión de sus productos.	Alianzas entre laboratorios dentales y DIFARE para obtener insumos odontológicos a precios acorde al mercado de la salud pública.
Desatención de un segmento de mercado de los prestadores externos del IESS.	Fracaso en una anterior alianza con un fabricante de insumos.	Pérdida de ventas potenciales en nichos ya establecidos.	
Dispersión en la provisión de insumos dentales profesionales para los prestadores externos.	Prestadores tienen que buscar por su propia cuenta a los proveedores de productos odontológicos.		

Elaborado por Guillermo Oña Palacios

1.2 Formulación del problema.

¿Cómo reingresar la línea de insumos odontológicos profesionales en los prestadores externos del IESS?

1.3 Sistematización del problema.

¿Por qué fracasó el primer intento de ingresar la línea odontológica a los prestadores externos del IESS?

¿Por qué no se han establecido alianzas con laboratorios dentales locales?

¿Por qué no ha habido nuevas estrategias para ingresar en el mercado odontológico?

¿Qué impacto tendría en las ventas el ingreso de la empresa en las áreas odontológicas de los prestadores externos del IESS?

1.4 Objetivos

1.4.1 Objetivo general.

- Diseñar un plan estratégico para reingresar la línea de tratamientos odontológicos profesionales en los prestadores externos del IESS a partir del 2023.

1.4.2 Objetivos específicos.

- Analizar las causas por las que falló el primer ingreso de la línea odontológica profesional en los prestadores externos.
- Identificar las razones por las que el mercado odontológico ha sido desatendido.
- Establecer alianzas con laboratorios dentales locales.
- Crear un base de datos de los laboratorios y proveedores con los que se pueden establecer alianzas comerciales.
- Generar una base de datos de los prestadores externos del IESS con los que se pueden crear convenios comerciales.

1.5 Justificación de la investigación.

El diseño de un plan estratégico para reingresar la línea de insumos odontológicos profesionales en los prestadores externos del IESS, pretende aprovechar un nicho de mercado que ya se encuentra establecido por el Grupo DIFARE y que ha sido ignorado durante estos años por experiencia fallida en el pasado. Así mismo, se intenta analizar y entender las causas por las que el primer ingreso de estos productos no fue exitosa, para evitar recaer en las mismas prácticas y mejorar la dinámica de inserción a este segmento.

La puesta en práctica de esta propuesta puede retribuírsele a la empresa con un incremento de las ventas, la conquista de un segmento del sector de la salud desatendido y una mayor diversificación de los productos que tiene el Grupo DIFARE en su catálogo. Es un camino con mucho potencial que ya se encuentra abierto, pero aún no se está aprovechando al máximo.

1.6 Marco referencial

1.6.1 Marco teórico.

1.6.1.1 Los biomateriales para tratamientos odontológicos profesionales.

Los insumos dentales para tratamientos profesionales son materiales médicos usados en odontología de manera temporal o permanente para diagnosticar, tratar y prevenir patologías bucodentales. A la vez, estos elementos sirven para la restauración, corrección, modificación o reemplazo de tejidos y piezas de la cavidad dental. Todo esto con la finalidad de que la capacidad funcional, psíquica y estética del paciente se restablezca.

Un material dental debe ser seleccionado acorde a la situación en la que se enfrenta el odontólogo. Por esa razón, resulta fundamental para estos especialistas poder predecir el comportamiento del insumo en la boca del paciente; por ende, es importante tener clara la composición y propiedades de los materiales ya que éstos estarán aplicados sobre tejidos vivos. De esta necesidad emerge el concepto de *biomaterial* (Garrido, 2013).

Los *biomateriales* son sustancias biocompatibles que no generan lesiones sino que, al ponerse en contacto con los tejidos vivos, provocan un efecto positivo sobre estos, estimulando una respuesta biológica específica en los tejidos anfitriones durante un periodo de tiempo para mejorar su funcionamiento sin afectar el resto de los organismos. Estos materiales son empleados para aplicaciones concretas en la protección del complejo dentino-pulpar y bucodental.

El área odontológica maneja una extensa variedad de biomateriales. Estos productos deben tener una calidad que haya sido comprobada a través de

especificaciones y normas realizadas por organismos relacionados, porque son la base principal de las prótesis y de los tratamientos de restauración y de prevención. Estas condiciones obligan a los biomateriales a cumplir con un conjunto de características. Deben ser cómodos de portar en la cavidad bucal; tienen que ser resistentes a la masticación, a los cambios térmicos y al PH del interior de la boca; no deben ser tóxicos ni irritables a los tejidos blandos. Deberían ser estéticos y adaptables, aunque esta última particularidad no es una prioridad.

1.6.1.2 Tipología de materiales biocompatibles de uso odontológico.

Este tipo de insumos odontológicos, debido a las diversas composiciones de sus materiales, se clasifican usualmente en relación con las propiedades físico-químicas que poseen y el uso para el que estuviera destinado. De aquí partimos que existen materiales *bioinertes*, los que mantienen un efecto nulo o muy pequeño en los tejidos vivos que los rodean; y, los materiales *bioactivos*, que son los que pueden vincularse con los tejidos óseos vivos (Garrido, 2013).

Atendiendo a su naturaleza, los materiales biocompatibles utilizados en los tratamientos odontológicos profesionales se dispondrían de la siguiente forma: los metales, los polímeros, las cerámicas y los composites dentales.

Los *metales*, son los empleados mayormente en la fabricación de estructuras metálicas para coronas temporales y permanentes, prótesis, tratamientos de ortodoncia y restauraciones dentales. Los materiales metálicos más empleados para estos propósitos son: oro, cromo, aluminio, titanio, hierro, plata, platino, cobre, cromo, estaño, mercurio y otros más. Así también, se adhiere a este grupo la amalgama dental, que son combinaciones de metales que incluyen al mercurio, en muchos casos. A estos se los describen muchas veces como empastes de color plateado.

Debido a su durabilidad, los metales son a menudo la mejor opción (Dentalix, s.f.).

Los *polímeros*, son biomateriales y fibras que se consiguen a partir de un proceso de agrupación química de dos o más elementos para obtener un compuesto mayor al que se denomina polímero (Findanyadvice, 2022). Por su estructura y propiedades, se utilizan como biomateriales para la construcción de prótesis dentales, aparatos de ortodoncia, impresiones; para suturas y, en la construcción de placas base. Este compuesto es muy empleado como base de prótesis es la resina acrílica. Estos biomateriales se utilizan combinados con otros, como el metal o la cerámica para fines específicos. Se puede formar polímeros dentro de la cavidad bucal en el momento de la intervención odontológica, en casos como las restauraciones y la colocación de cementos dentales. Otros materiales que forman parte de este grupo son: los elastómeros, las siliconas, los polisulfuros y los poliésteres.

Las *cerámicas*, son elementos compuestos básicamente de óxidos metálicos que, combinados o solos, se sinterizan a altas temperaturas para obtener una pieza sólida, con un reducido número de poros y de una muy elevada resistencia. Dependiendo de los tipos y las proporciones de los materiales que lo forman, la microestructura obtenida de esta puede ser cristalina, vitro-cerámica o predominantemente vítrea, dejando como resultado de esta fusión a altas temperaturas, propiedades que visualmente se aprecian como fluorescencia, translucidez u opalescencia y propiedades físicas como resistencia y dureza (SCielo, 2007). Las cerámicas pueden ser bioinertes, que son empleados principalmente para confeccionar coronas de porcelana o; bioactivas, que se pueden usar como sustitutos óseos. Cuando este insumo es tratado con colores y pigmentos puede asemejar la apariencia natural del diente. Una desventaja de la cerámica es que debido a sus altos valores de dureza son capaces de producir

desgastes en los dientes opuestos, especialmente cuando no están bien pulidos.

Los *composites dentales*, o también llamados resinas compuestas, son materiales sintéticos que sirven para realizar empastes, adhiriéndose a la superficie del diente para restaurarlo y proporcionarle un estampado perfecto. Este biomaterial representa uno de los recursos más usados por los odontólogos para realizar reconstrucciones funcionales y estéticas. El compuesto se clasifica en función del uso que se le dé en: resinas de obturación y de cementación (Estudi Dental Barcelona, 2017). Así mismo, dependiendo del tamaño de las partículas de relleno, es sujeta a otra clasificación como: micropartículas, macropartículas y las híbridas. La resistencia que logra alcanzar este elemento frente a los cambios térmicos, además de poseer una elasticidad parecida a la de los dientes y una alta resistencia al desgaste, hacen que sea un compuesto significativamente empleado en el campo profesional. El punto fuerte de los composites dentales es que ofrecen simplicidad cuando se realizan reconstrucciones en un periodo corto de tiempo (Dentpro.es, 2016).

1.6.1.3 Un poco de antecedente.

Los antecedentes históricos de los biomateriales dentales y sus aplicaciones son un tema de corta extensión, a pesar de que la experiencia odontológica lleva miles de años de bagaje. Se toma como un punto referencial la creación de las amalgamas que provocó que se almacenen bases científicas sobre los materiales y biomateriales dentales. Posteriormente, se crearon organismos que se comprometieron a investigar las características físicas y químicas de las sustancias que se usan en los insumos dentales. Casi a mediados del siglo veinte, se introduce la resina acrílica polimerizada como base para dientes artificiales y; más tarde, se desarrolla un nuevo tipo de resina compuesta utilizada para sustituir la amalgama. Sin embargo, no fue sino hasta el arribo de los

composites dentales que se cambiaron los parámetros que se estaban dando en la Odontología. A partir de este hecho, se produjo una importante evolución para conquistar mayores niveles de sofisticación y compatibilidad.

1.6.1.4 Una experiencia fallida.

Hace aproximadamente dos años DIFARE vio el potencial de los convenios con las clínicas prestadoras externas de salud, considerando que la mayoría de estas tienen servicios dentales dentro de las opciones que acreditan. La presencia de la empresa está remitida al área de provisión y despacho de medicinas a los pacientes afiliados al Instituto de seguridad social. Es decir, en el área de farmacia. La mayoría de medicamentos que se proporciona es de carácter correctivo. Esto sería, para tratamientos por patologías padecidas que corresponderían a medicina general o de especialidad. Sin embargo, en la parte odontológica, apenas se tiene influencia con el abastecimiento de algunas medicinas y, en algunos casos, con la introducción de productos para la higiene bucodental personal para el cuidado preventivo.

Teniendo esto como antecedente y la experiencia de DIFARE en realizar alianzas con laboratorios y fabricantes de insumos, el grupo toma la iniciativa de hacer un convenio con la Compañía multinacional 3M – empresa que se dedica a la investigación, al desarrollo, la manufacturación y el comercio de tecnologías diversas, además de servicios en numerosas áreas– para la adquisición de una gran cantidad de insumos odontológicos con los que se pretendía proveer a los prestadores de salud. La compra fue especialmente de resinas compuestas biosintéticas, cementos y materiales de impresión basándose en la calidad y variedad de los productos, mas no en los costos ni en las especificaciones que el Ministerio de Salud Pública tenía para con estos materiales.

En el momento que se plantean las negociaciones con los prestadores externos, emergen las negativas a la desmedida cantidad de insumos obtenidos, debido a que las características materiales de los productos no correspondían con los presupuestos asignados para estos en la parte pública. Ante este inconveniente, la empresa no encontró otra solución que disminuir el precio de los materiales odontológicos para poder despacharlo. Sin embargo, otro factor importante que también afectó a la salida de estos insumos fue la diversidad de colores que tenía en su catálogo, porque no eran de interés para los tratamientos dentales, tan solo el blanco que se asemejaba al color de los dientes.

Una vez que se logró facturar parte de los materiales adquiridos, en distintos centros médicos prestadores de servicios, DIFARE se vio ante la imposibilidad de introducir los demás insumos en otros mercados por lo que empezó la gestión de devolución de estos, pero, al encontrarse con una negativa de la Compañía 3M, la empresa tuvo que enfrentarse ante la penosa situación de almacenar sus productos y presenciar la caducidad paulatinamente de cada uno de porque la fabricante 3M no quiso asumir responsabilidad por la compra realizada por el Grupo.

Esta experiencia deja como enseñanza que antes de hacer compras, hay que realizar un análisis y balance exhaustivo de cada detalle de los productos, proveedores y compradores antes de la adquisición de insumos. Debido a este incidente, el Grupo perdió interés por ese nicho de mercado hasta la actualidad.

1.6.1.5 Las dinámicas del Ministerio de Salud y el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social en relación con los insumos.

La salud es un derecho garantizado por el estado ecuatoriano, según la constitución a través del Proceso de Normatización del Sistema Nacional

“PLAN PARA LA REINSERCIÓN DE LA LÍNEA DE INSUMOS PARA TRATAMIENTOS ODONTOLÓGICOS PROFESIONALES EN LOS PRESTADORES EXTERNOS DEL IESS DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL 2023”

de Salud (SNS) que, en la parte odontológica, se consolida con el Área de Salud Bucal en esta normativa. Por esta razón, la higiene dental se encuentra como eje central de la atención integral ciudadana ya que es de carácter esencial. A la vez, la autoridad sanitaria nacional que se encarga de normar, regular y controlar todas las actividades relacionadas con la salud y el funcionamiento de las entidades afín es el Ministerio de Salud Pública (Reglamento para atención de salud integral y en red de los asegurados, 2011).

Esta entidad define a un *Prestador de salud* como “aquel profesional o establecimiento autorizado para prestar servicios de salud debidamente calificado y/o acreditado por el Seguro General de Salud Individual y Familiar circunscrito a una zona geográfica definida”. Así también, plantea que se clasifican en “*Prestadores Ambulatorios*: dispensarios anexos, unidades y centros de atención ambulatoria del IESS, dispensarios del Seguro Social Campesino y unidades de primer nivel del sector público y del sector privado, con o sin fines de lucro, y; *Prestadores Hospitalarios*: Hospitales de nivel I, II y III nivel del IESS, del sector público y del sector privado, con o sin fines de lucro” (Reglamento para atención de salud integral y en red de los asegurados, 2011).

Los niveles de atención se consideran según la clasificación de las unidades prestadoras de servicios de salud y los estándares establecidos por el Sistema Nacional de Salud y el IESS en relación con su “complejidad en infraestructura, equipamiento y recursos humanos; y, la determinación de la capacidad resolutive para el funcionamiento en red plural, sin sobreposición de funciones ni brechas en la atención, que garanticen la calidad de atención mediante servicios desconcentrados y polivalentes” (Reglamento para atención de salud integral y en red de los asegurados, 2011).

Dentro de esta categorización generada por las autoridades sanitarias a nivel nacional, y los intereses que se fijan en el contexto de esta propuesta, el servicio odontológico al que se hace referencia corresponde al proporcionado por los prestadores ambulatorios. Como la higiene dental es de carácter esencial para el estado, se encuentran en todos los niveles de atención del sistema de salud con mayor o menor complejidad, dependiendo de la clasificación del centro médico. Esto pone en manifiesto que el mercado mencionado abarca una gran extensión y que almacena mucho potencial que aún no ha sido aprovechado. Dada esta situación, el plan para la re inserción de insumos para tratamientos odontológicos profesionales en los prestadores externos del IESS luce como una pisada en tierra firme, si se sabe analizar bien la mayor cantidad de variables.

Considerando que las patologías bucodentales de mayor incidencia en el país son las caries, placas bacterianas, gingivitis y mal oclusión y, que éstas son un problema de salud pública que genera las mayores demandas de atención, se puede establecer que los materiales odontológicos que más penetración podrían llegar a tener son los siguientes:

- *Ácido orto-fosfórico 37%:* usado para desmineralizar el esmalte y la dentina y mejorar la adhesión de los materiales de obturación (DentaFlux, s.f.).
- *Adhesivo para resinas:* es un agente adhesivo a esmalte y dentina altamente resistente a la humedad y empleado para restauraciones.
- *Barniz blanco de fluoruro de sodio al 5%:* es un material inhibidor de caries dentales que remineraliza el esmalte.
- *Gel de Fluoruro de sodio al 2%:* empleado para favorecer los procesos de remineralización dental.
- *Hidróxido de calcio en polvo:* es un material sellante que sirve como protector pulpar.
- *Ionómero de vidrio:* es un cemento de mezclado manual utilizado para ser adherido al esmalte y a la dentina.

“PLAN PARA LA REINSERCIÓN DE LA LÍNEA DE INSUMOS PARA TRATAMIENTOS ODONTOLÓGICOS PROFESIONALES EN LOS PRESTADORES EXTERNOS DEL IESS DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL 2023”

- *Pasta profiláctica*: puede ser piedra pómez microgranulada o silicatos de aluminio y sirve para la limpieza y el pulido dental.
- *Resina compuesta de fotocurado*: es una combinación fotopolimerizable que se adhiere y restaura la estructura dental.
- *Resina fluida nanohíbrida de fotocurado*: material fluido fotopolimerizable con relleno nanométrico que sirve para restauraciones dentales.
- *Cemento de oxifosfato de zinc*: usado como base para restauraciones temporales y para proteger la pulpa de estímulos eléctricos, mecánicos y químicos.
- *Apósito alveolar*: pasta con fibras Penghawar que se aplica después de una extracción dental y favorece el proceso de cicatrización.
- *Eugenol*: es un líquido oleoso extraído de ciertos aceites que se usa con ciertos cementos dentales para obturaciones y restauraciones.
- *Anestésico tópico dental*: se utiliza para suprimir la sensibilidad del área bucodental en de la intervención. El material puede ser líquido, gel o ungüento.
- *Mercurio*: este elemento se emplea para realizar empastes.
- *Algodón*: trenzado y liso, no esteril y descartable. Se lo utiliza para el aislamiento de campo en los procedimientos odontológicos.
- *Glutaraldehido al 2%*: es un desinfectante de alto nivel usado para la esterilización de los instrumentos dentales sensibles al calor (Especificaciones técnicas para adquisición de dispositivos médicos de odontología, 2019).

Estos biomateriales serían con los que se empezaría la estrategia de reingreso después de un análisis de la cantidad de uso de estos productos en los servicios de salud dental. Una vez que se tiene claro qué insumos se deben distribuir, es necesario conocer los fabricantes locales de estos para empezar las alianzas.

1.6.1.6 Fabricantes de los biomateriales en Ecuador.

En Ecuador existen pocos fabricantes de biomateriales dentales, la mayoría de empresas relacionadas están más enfocadas en la importación y distribución de insumos y equipos odontológicos. Dentro de este panorama, emerge un fabricante de insumos que, así mismo, importa y distribuye productos que no están en su catálogo de manufacturación.

Prodentec es una empresa cuencana, fundada en 1960 y dedicada a la fabricación, ensamblaje e importación de unidades dentales, insumos y materiales odontológicos. Es una de las más antiguas en el sector de la salud dental del Ecuador (Prontedec, s.f.).

Dentro del catálogo que ofrece se puede encontrar: cerámicas vítreas, ácido fosfórico, pastas fotopolimerizable de hidróxido de calcio, desensibilizadores de gel de nitrato, resinas compuestas, resinas fluidas fotopolimerizables. Adhesivos, hilos retractores de tejidos, peróxido de hidrogeno, moldes para elaboración de carillas y otros insumos y biomateriales.

1.6.2 Marco conceptual.

Insumos dentales: todas las sustancias o materiales empleados para la atención de la salud dental (Fundación EI, s.f.).

Bucodental: perteneciente a la boca y los dientes (Fundación EI, s.f.).

Biomaterial: sustancia utilizada en relación a un medio biológico o en una profesión vinculada a las ciencias de la salud (Wikipedia, 2022).

Biocompatibilidad: el termino indica “compatible con el medio biológico”. Esto supone que el material es no toxico, no irritante, no alérgico y no cancerígeno. Sin embargo, lo importante es la respuesta biológica ante el material. La misma dependerá no solo de la naturaleza del material, sino también de la cantidad, tamaño de partícula y en que tejido toma contacto (Fundación EI, s.f.).

Materiales Bioinerte: los que tienen una influencia nula o muy pequeña en los tejidos vivos que los rodean (Fundación EI, s.f.).

Materiales Bioactivos: son sustancias que, al ponerse en contacto con los tejidos vivos, provocan un efecto positivo sobre los mismos induciendo una respuesta biológica específica en la interfase material-tejido (Bonnin, 2019).

Complejo dentino-pulpar: es el tejido blando localizado en el interior del diente, en la cavidad pulpar, y que contiene el nervio, los vasos sanguíneos y el tejido conectivo (Fundación EI, s.f.).

Composites: o resinas compuestas, son materiales sintéticos que se utilizan para reparar piezas dentales dañadas por caries o traumatismos; aunque también se los emplean para tratamientos puramente estéticos (Fundación EI, s.f.).

Amalgama dental: es una aleación de mercurio con otros metales, como oro, estaño, plata, zinc o cobre, que se utiliza como material de restauración dental y para la obturación de cavidades causadas por caries (Fundación EI, s.f.).

Polimerización: Reacción en la que dos o más moléculas se combinan para formar otra en la que se repiten unidades estructurales de las moléculas originales (Fundación EI, s.f.).

Prestadores de salud: Son aquellos profesionales o establecimientos, autorizados para prestar servicios de salud debidamente calificados o acreditados por el Seguro General de Salud Individual y Familiar circunscritos a zonas geográficas definidas (Fundación EI, s.f.).

Biosintético: cuando los compuestos simples se modifican, se convierten en otros compuestos o se unen para formar combinaciones mucho más complejas (Wikipedia, 2022).

Profilaxis: tomar medidas preventivas dirigidas a evitar que se produzca un acontecimiento, una enfermedad o padecimiento. Los médicos deciden el tipo y la duración de las medidas que se deben tomar (Fundación EI, s.f.).

Profilaxis dental: son tratamientos destinados a prevenir la aparición de infecciones o de enfermedades que puedan alterar o dañar los dientes o encías (Fundación EI, s.f.).

Esmalte: sustancia blanca y dura que recubre la parte de los dientes que está fuera de las encías (Fundación EI, s.f.).

Dentina: es la capa de marfil que rodea la parte interna de los dientes llamada pulpa dentaria (Fundación EI, s.f.).

Desmineralización: es la pérdida progresiva de los minerales que conforman el esmalte debilitándolo y volviéndolo más propenso a contraer enfermedades o caries, debido a los ácidos que se forman en la boca después de comer (Fundación EI, s.f.).

Fotopolimerización: es una reacción de polimerización inducida por luz (Fundación EI, s.f.).

2 Capítulo II: Propuesta comercial.

2.1 Descripción.

El proyecto se plantea insertar nuevamente la línea de insumos para tratamientos odontológicos profesionales en los prestadores de servicios de salud externos del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS) de la ciudad de Guayaquil, a partir del 2023.

2.2 Misión.

Optimizar la logística de abastecimiento de los prestadores externos del IESS con un catálogo de productos odontológicos de calidad para el mejoramiento de sus servicios de salud.

2.3 Visión.

Ser el mayor distribuidor de insumos odontológicos de calidad para los prestadores de salud del IESS a nivel nacional, dentro de dos años.

2.4 Objetivos.

2.4.1 Objetivo general.

- Simplificar los esfuerzos logísticos de los prestadores externos de salud del IESS para el abastecimiento de insumos odontológicos de uso profesional.

2.4.2 Objetivos específicos.

- Establecer una red de distribución y abastecimiento de la línea odontológica que abarque el 90% de los prestadores externos del IESS de Guayaquil.
- Incrementar los ingresos de ventas de Difare en un 15%.
- Alcanzar un suministro del 50% del stock de los biomateriales necesarios de los prestadores externos del IESS.

2.5 Modelo de negocios (canvas).

Tabla N° 2

Modelo de negocios para la reinserción de insumos odontológicos en prestadores del IESS de Guayaquil

Socios clave	Actividades clave	Propuesta de valor	Relación con clientes	Segmento de cliente
<p>Proveedores y fabricantes de insumos para tratamientos odontológicos especializados.</p> <p>Bodega CDE de Grupo Difare.</p> <p>Departamento de Ventas.</p>	<p>Distribución y abastecimiento de insumos dentales de uso profesional a prestadores del IESS.</p> <p>Asociaciones comerciales con proveedores de productos odontológicos.</p> <p>Recursos clave</p> <p>Biomateriales odontológicos.</p> <p>Recursos humanos para la distribución de los insumos.</p> <p>Bodega de almacenamiento.</p> <p>Vehículos.</p>	<p>Simplificación de la logística de abastecimiento.</p> <p>Suministro permanente de un amplio stock de insumos odontológicos.</p> <p>Inmediatez en la entrega de los productos.</p> <p>Crédito de 120 días.</p> <p>Reconocimiento de un 1% por ventas mensuales.</p> <p>Actualizaciones constantes sobre los biomateriales dentales.</p>	<p>Asistencia personalizada exclusiva con los clientes.</p> <p>Autonomía para la selección de sus productos.</p> <p>Visitas programadas</p> <p>Canales</p> <p>Asesores institucionales.</p> <p>Plataforma Extranet para verificación de productos en stock.</p> <p>Call center.</p>	<p>Prestadores de servicios de salud externos del IESS del norte de la ciudad de Guayaquil que facturen desde 150 mil dólares a través del Grupo Difare.</p>
<p>Estructura de costos</p> <p>Costo de almacenamiento de los insumos.</p> <p>Costo de la distribución de los productos.</p> <p>Costo y tiempo de las asesorías a los prestadores.</p> <p>Costo del recurso humano.</p>			<p>Fuentes de ingreso</p> <p>Venta de insumos odontológicos de uso profesional a Prestadores de salud externos del IESS.</p>	

Elaborado por: Guillermo Israel Oña Palacios.

2.6 Estrategias genéricas

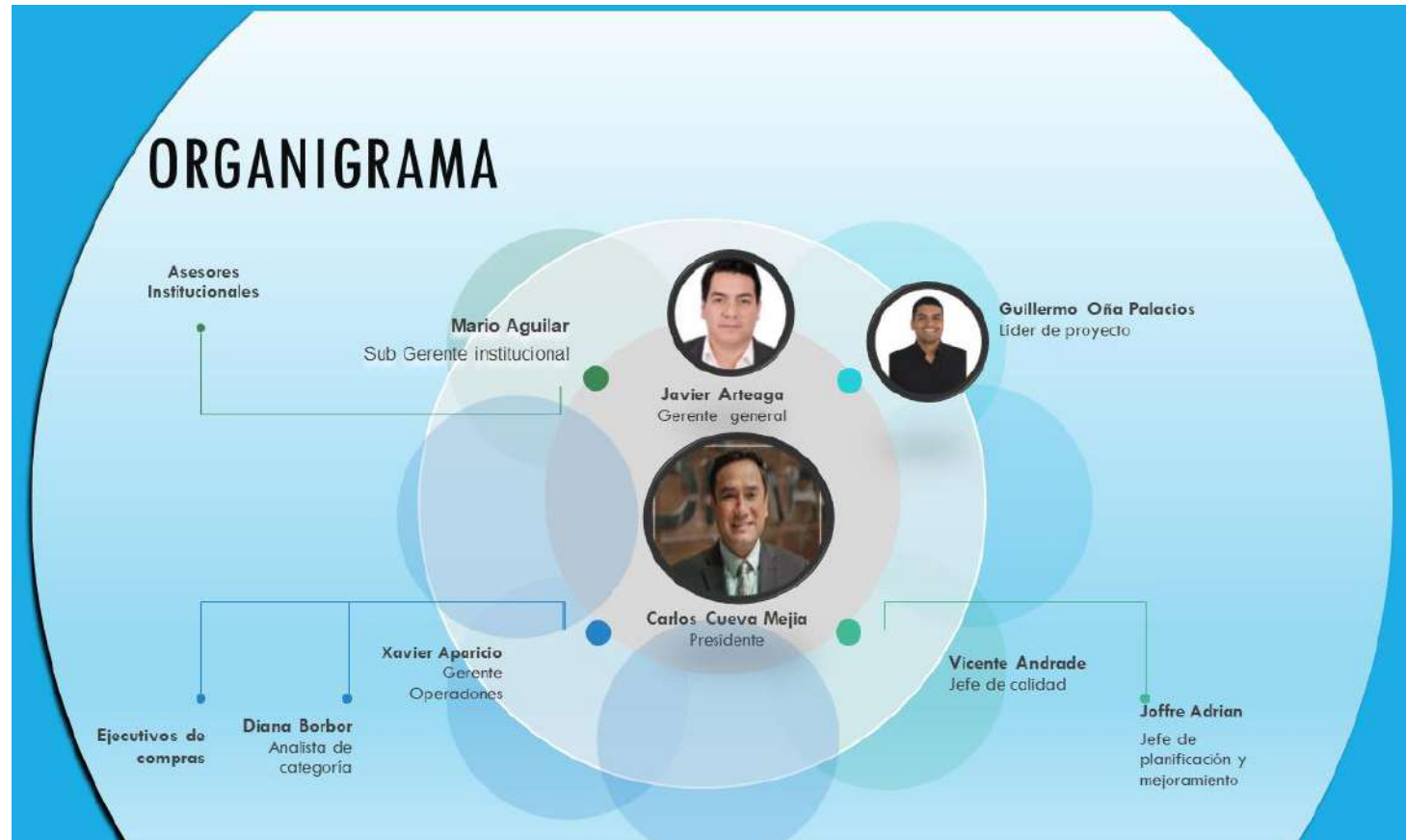
El proyecto adopta la estrategia genérica de enfoque porque tiene como finalidad insertar nuevamente la línea odontológica en los prestadores de salud externos para que se los empleen en tratamientos dentales especializados a los afiliados del IESS, tales como profilaxis, endodoncias, exodoncias, sellados, fluorizaciones, etc. Es decir, un conjunto de productos específicos para un segmento concreto de mercado.

Bajo ese esquema, la estrategia de liderazgo de costos es también pertinente para este proyecto porque se va a vender diferentes tipos de biomateriales odontológicos como, resinas, composites, cerámicas, polímeros, etc. Es posible que los insumos que se lleguen a ofrecer no sean los más económicos del mercado porque las negociaciones van a ser con los proveedores que probablemente ya están suministrándoles productos a los prestadores externos; sin embargo, a mayor escala, lo que se les estaría ofreciendo es también una simplificación de la gestión de logística que se reflejaría en una disminución de tiempo y costos para estos últimos. Es decir, los centros médicos ya no tendrían que buscar abastecerse de diferentes vendedores, sino que van a recurrir a Difare para conseguir todos los insumos que necesiten con entregas inmediatas bajo un proceso de extremo cuidado. A largo plazo, los prestadores van a poder gozar de mayores y mejores descuentos, dependiendo del flujo de compras.

En este caso, para Difare sería una dinámica de fluctuación de dos lados: el de los proveedores y el de los prestadores. A mayor volumen de compra de insumos a los primeros, mejores precios y descuentos se les podrán ofrecer a los segundos.

2.7 Estructura organizacional.

Figura N° 1
Organigrama del Grupos Difare S.A.



Elaborado por: Guillermo Israel Oña Palacios.

2.8 Plan de marketing.

2.8.1 Contexto general del mercado.

El grupo Difare lleva décadas involucrado en la abasteciendo de medicinas e insumos médicos a farmacias y entidades dedicadas a la salud. Esto le ha permitido desarrollar una infraestructura de distribución que abarca casi todo el territorio nacional y, en la actualidad, también se encuentra incursionando en países hermanos en esta misma rama. Dentro de los clientes que tiene, están la mayoría de prestadores externos del IESS, pero el suministro que éstos mantienen con la empresa está limitado a medicamentos que se encuentran en el cuadro básico nacional del Ministerio de Salud Pública, mas no a insumos odontológicos. La propuesta desarrollada en la tesis se enfoca en este hecho, ya que es una oportunidad para aprovechar de mayor manera la red de abasto que ya existe en Difare con estos centros médicos.

2.8.2 Perfil del cliente.

La estrategia de marketing está dirigida, de manera inicial, a los prestadores externos de servicios de salud del IESS del norte de la ciudad de Guayaquil que facturen desde 150 mil dólares a través del Grupo Difare.

2.8.3 Estrategia de producto.

Con nuestra colaboración, el prestador externo simplifica la logística de abastecimiento de los biomateriales odontológicos de uso profesional que necesita para los tratamientos especializados que se les realizan a los afiliados del IESS, porque nos vamos a encargar de la búsqueda de biomateriales de calidad entre distintos proveedores a nivel local o en países cercanos, como; resinas, polímeros, cerámicas, composites, etc., y de las negociaciones con estos fabricantes. De esa misma forma, estaremos a cargo del almacenamiento adecuado de los insumos, el cuidado de los tiempos de vencimiento de los productos, la entrega y abastecimiento a los centros de salud.

El prestador va a tener a su disposición el suministro permanente de un amplio catálogo de insumos odontológicos de calidad a precios competitivos. Las entregas de los productos se las realizarían en la menor cantidad de tiempo posible, teniendo a nuestro favor que la bodega se encuentra ubicado en la misma ciudad de ejecución del proyecto: Guayaquil.

Se va a mantener actualizados a los prestadores externos a través de capacitaciones y charlas sobre los biomateriales dentales de los laboratorios que van a ser parte de los convenios comerciales del Grupo.

2.8.4 Estrategia de precio

Para asegurar las compras de los biomateriales odontológicos por parte de los prestadores externos del IESS, se va a conceder un crédito de hasta 120 días de plazo para el pago de los insumos. Esta estrategia se establecería con la finalidad de comprometer a los clientes a vincularlos con nosotros en el abastecimiento de los productos a un plazo determinado. Sin embargo, también se corre el riesgo de que ellos incumplan con estas obligaciones. De ser así, ya no se les concederían más crédito, incluso, hasta tiempo después de haber cumplido con sus pagos.

Se va a reconocer el 1% por ventas mensuales como beneficio de retorno para que el prestador externo se sienta incentivado a incrementar el índice de compras. Este porcentaje estará sujeto a un aumento considerando el flujo de compras y los descuentos que se consigan acordar con los proveedores de insumos

2.8.5 Estrategia de distribución

El corazón del negocio de Difare es la distribución de insumos médicos. Por tanto, como intermediario entre los fabricantes de biomateriales odontológicos y los prestadores de salud del IESS, llega a ser mucho más

eficaz que el mismo proveedor, porque logra gestionar óptimamente los recursos que ya tiene establecidos y permite simplificar tiempos y costos. En la actualidad mantiene una red de distribución muy desarrollada a nivel nacional que permite ofrecer menores tiempos de entrega y una mayor satisfacción del cliente.

La operación sería desde las bodegas Difare hasta los diferentes prestadores externos del norte de la ciudad de Guayaquil, como instancia inicial del proyecto.

2.8.6 Estrategia de promoción

Se va a establecer una comunicación directa entre asesores y representantes de los prestadores externos para la difusión de la línea odontológica. La estrategia del Visitador a médico, en la que se traslada hasta la persona correcta, ofrece sus servicios y deja una muestra de lo que ofrece, asegurándose de tomar los datos y convencer a esta persona de, al menos, una siguiente reunión. Una vez realizado esto, se procuraría establecer líneas de comunicación para difundir los productos del catálogo y los beneficios a través de correos electrónicos y mensajes a los números de teléfonos.

“PLAN PARA LA REINSERCIÓN DE LA LÍNEA DE INSUMOS PARA TRATAMIENTOS ODONTOLÓGICOS PROFESIONALES EN LOS PRESTADORES EXTERNOS DEL IESS DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL 2023”

2.9 Plan de acción para el logro de los objetivos

Tabla N° 3

Plan de acción 1

Establecer una red de distribución y abastecimiento de la línea odontológica que abarque el 90% de los prestadores externos del IESS de Guayaquil.						
MEDIOS ¿Cómo?	RESULTADO ESPERADO ¿Por qué o para qué?	EQUIPO	F E C H A		RECURSOS	INDICADOR DE GESTIÓN ¿Cómo vamos a medir?
			INICIO	FIN		
Establecer alianzas comerciales con proveedores de biomateriales odontológicos.	Alcanzar un amplio stock de insumos dentales.	GO	3/1/2023	22/12/2023	Personas, dinero, equipos.	Número de productos ingresados.
Establecer convenios de compras con los prestadores externos del IESS.	Vender insumos odontológicos.	GO	Permanente		Bodega, vehículos, personas, dinero, equipos.	Dólares vendidos.
Ofrecer créditos y descuentos a los prestadores externos del IESS	Aumentar la captación del mercado de los prestadores.	GO	Permanente		Personas, dinero.	Porcentaje de incremento de captación de prestadores.

Elaborado por: Guillermo Israel Oña Palacios.

“PLAN PARA LA REINSERCIÓN DE LA LÍNEA DE INSUMOS PARA TRATAMIENTOS ODONTOLÓGICOS PROFESIONALES EN LOS PRESTADORES EXTERNOS DEL IESS DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL 2023”

Tabla N° 4

Plan de acción 2

Incrementar los ingresos de ventas de Difare en un 15%.						
MEDIOS ¿Cómo?	RESULTADO ESPERADO	EQUIPO	F E C H A		RECURSOS	INDICADOR DE GESTIÓN
	¿Por qué o para qué?		INICIO	FIN		¿Cómo vamos a medir?
Desarrollar beneficios comerciales con los proveedores de biomateriales dirigidos a los prestadores externos: exclusividad en productos de alta rotación.	Aumentar las compras del prestador.	GO	Permanente		Personas, dinero, equipos, proveedores, tiempo.	Porcentaje de incremento de compras.
Implementar premios por volumen de compras a los prestadores.	Aumentar las compras del prestador.	GO	3/6/2023	22/12/2023	Personas, dinero, equipos.	Porcentaje de incremento de compras.
Obsequiar muestras de nuevos productos relacionados con los que compra el cliente.	Fidelizar a los clientes.	GO	3/6/2023	22/12/2023	Personas, dinero, equipos, tiempo, insumos.	Porcentaje de deserción.

Elaborado por: Guillermo Israel Oña Palacios.

“PLAN PARA LA REINSERCIÓN DE LA LÍNEA DE INSUMOS PARA TRATAMIENTOS ODONTOLÓGICOS PROFESIONALES EN LOS PRESTADORES EXTERNOS DEL IESS DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL 2023”

Tabla N° 5
Plan de acción 3

Alcanzar a suministrar el 50% del stock de los biomateriales necesarios de los prestadores externos del IESS.						
MEDIOS ¿Cómo?	RESULTADO ESPERADO ¿Por qué o para qué?	EQUIPO	F E C H A		RECURSOS	INDICADOR DE GESTIÓN ¿Cómo vamos a medir?
			INICIO	FIN		
Crear un catálogo amplio de biomateriales odontológicos de calidad.	Aumentar las compras del prestador.	GO	Permanente		Personas, dinero, equipos.	Porcentaje de incremento de compras.
Recompensar el índice de compras del prestador por mes.	Aumentar las compras del prestador.	GO	Permanente		Personas, dinero, equipos.	Porcentaje de incremento de compras.
Reducir los tiempos de entrega de los insumos.	Aumentar las compras del prestador.	GO	Permanente		Bodega, vehículos, personas, dinero, equipos.	Porcentaje de incremento de compras.

Elaborado por: Guillermo Israel Oña Palacios.

3 Capítulo III: Análisis financiero del proyecto.

“PLAN PARA LA REINSERCIÓN DE LA LÍNEA DE INSUMOS PARA TRATAMIENTOS ODONTOLÓGICOS PROFESIONALES EN LOS PRESTADORES EXTERNOS DEL IESS DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL 2023”

El análisis financiero que se plantea en este capítulo se encuentra dirigido a la ejecución de la compra de biomateriales para tratamientos dentales profesionales para el abastecimiento y distribución por un año. Se han considerado precios de laboratorios y fabricantes de insumos dentro del territorio nacional para este estudio. Sin embargo, se contempla un margen para la adquisición de esta clase de productos en países cercanos como Colombia o Perú, dependiendo de la demanda y la variación de los precios.

3.1 Supuestos financieros.

En la tabla se muestra el porcentaje del comportamiento esperado para la demanda que se ha fijado en un 5% con una proyección a 5 años.

Tabla N° 6

Supuestos

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Comportamiento de la demanda esperada		5%	5%	5%	5%

Elaborado por: Guillermo Israel Oña Palacios.

3.2 Inversión.

Teniendo una infraestructura consolidada en la distribución de insumos médicos a nivel nacional por parte de Difare, los costos de inversión para esta propuesta están orientados en hacer negociaciones con proveedores y fabricantes de biomateriales odontológicos dentro del país, en primera instancia, para que los precios de los productos que se vayan a adquirir estén dentro de los rangos referenciales de la entidad pública coordinadora.

Para la ejecución del proyecto se requiere de una inversión de 25.000 dólares americanos. Esta cantidad de dinero será costada a través de recursos de la propia empresa y de una fuente externa, en una relación de un 70% y 30% respectivamente. La mayor cantidad de dinero, los \$17.500 que corresponden al 70%, serán provistos por los accionistas de la empresa.

“PLAN PARA LA REINSERCIÓN DE LA LÍNEA DE INSUMOS PARA TRATAMIENTOS ODONTOLÓGICOS PROFESIONALES EN LOS PRESTADORES EXTERNOS DEL IESS DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL 2023”

En cambio, el financiamiento del 30% restantes será obtenido a través de un préstamo al Banco Bolivariano por la suma de \$7.500,00 a un plazo de cinco años y con una tasa de interés del 16%.

Tabla N° 7
Inversión

DESCRIPCIÓN	TIPO DE ACTIVO	UNIDADES	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
CAPITAL DE TRABAJO	Activo corriente	1		\$25.000,00
GASTOS PRE-OPERATIVOS	Otros activos	1		\$0,00
INVERSIÓN TOTAL				25.000,00

Elaborado por: Guillermo Israel Oña Palacios.

Tabla N° 8
Financiamiento

Inversión Requerida	\$25.000,00	
Financiamiento	Valor	%
Aportes propios	\$17.500,00	70%
Aportes de terceros (Bancos)	\$7.500,00	30%
Total financiamiento		
Tasa a pagar	16,00%	
Plazo de deuda (años)	5	

Elaborado por: Guillermo Israel Oña Palacios.

Todo este capital será empleado exclusivamente en la adquisición de productos para tratamientos odontológicos.

3.3 Ventas.

Para las ventas se estableció un crecimiento del 5% anual determinado en función de las diferentes variables del mercado como fluctuación de precios, la inflación, la desvalorización de activos, etc. Según la proyección, se generan ingresos totales por la venta de los insumos dentales de \$101.554,35 para el primer año. Como la tendencia es en subida, para el año cinco, se prevé un incremento de ventas de \$822.091,88, que representaría un aumento de retorno de aproximadamente el 800%.

Tabla N° 9
Ventas

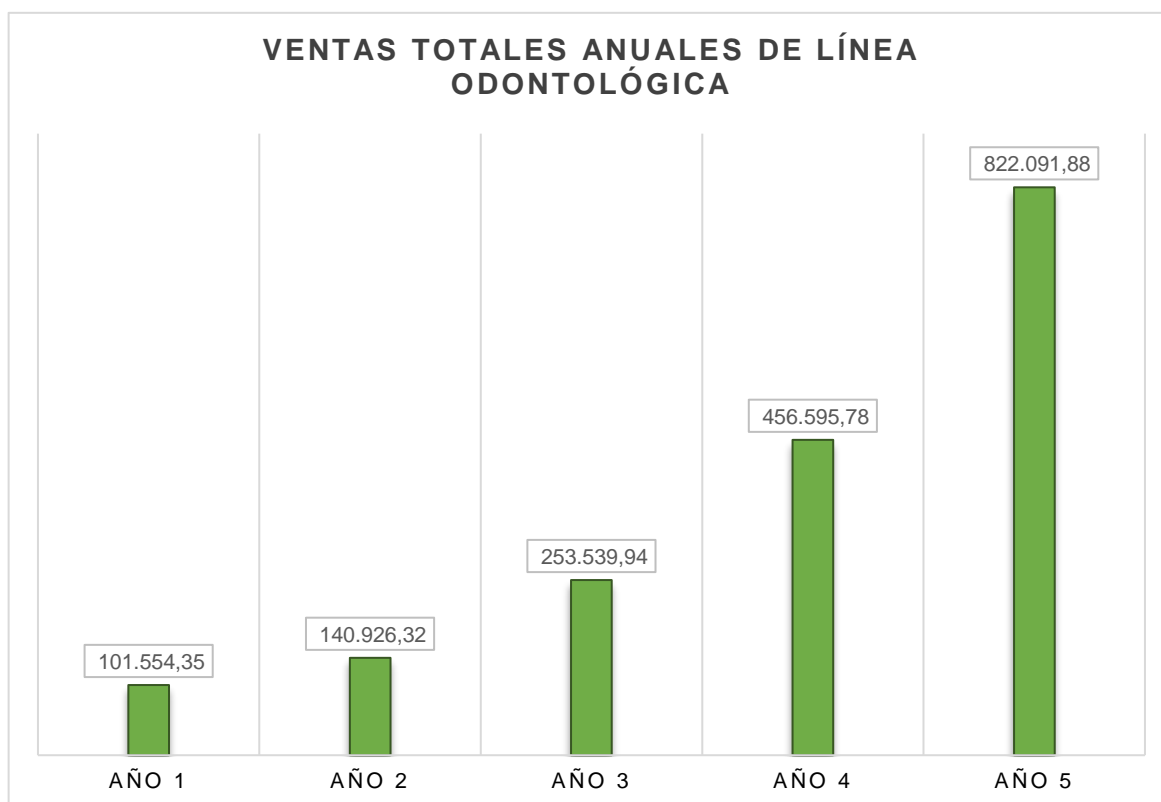
OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
RESINA A1	9.867,75	13.580,70	24.485,40	44.187,45	79.443,75
RESINA A2	12.042,00	17.360,55	31.342,65	56.363,25	101.621,10
RESINA A3	16.056,00	22.210,80	40.073,10	71.984,40	129.786,00
RESINA A3.5	14.049,00	19.601,70	34.955,25	63.053,25	113.562,75
RESINA A4	10.035,00	13.580,70	24.485,40	44.187,45	79.443,75
RESINA A5	10.035,00	13.580,70	24.485,40	44.187,45	79.443,75
RESINA FLUIDA	7.152,00	9.565,80	17.105,20	30.783,40	55.368,40
SELLANTES	10.800,00	15.570,00	28.110,00	50.550,00	91.140,00
ACIDO GRABADOR	5.445,60	7.283,49	13.024,06	23.438,77	42.158,02
ALGODÓN TRENADOX50	6.072,00	8.591,88	15.473,48	27.860,36	50.124,36
TOTAL	101.554,35	140.926,32	253.539,94	456.595,78	822.091,88

Elaborado por: Guillermo Israel Oña Palacios.

“PLAN PARA LA REINSERCIÓN DE LA LÍNEA DE INSUMOS PARA TRATAMIENTOS ODONTOLÓGICOS PROFESIONALES EN LOS PRESTADORES EXTERNOS DEL IESS DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL 2023”

En la figura dos se aprecia visualmente la tendencia de subida de las ventas anuales con la proyección prevista al 5% anual.

Figura N° 2
Ventas totales anuales



Elaborado por: Guillermo Israel Oña Palacios.

3.4 Costos.

Los costos totales de forma anual representan un porcentaje de aproximadamente un 92% en relación a los ingresos por ventas para el primer año. Tomando en cuenta este porcentaje y la tasa de crecimiento de mercado, se tendría un retorno del 8% aproximadamente por años, según lo previsto en la tabla. Asimismo, en la figura N°3 se muestra el incremento de los costos en conjunción con el gráfico anterior de las ventas anuales.

“PLAN PARA LA REINSERCIÓN DE LA LÍNEA DE INSUMOS PARA TRATAMIENTOS ODONTOLÓGICOS PROFESIONALES EN LOS PRESTADORES EXTERNOS DEL IESS DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL 2023”

Tabla N° 10

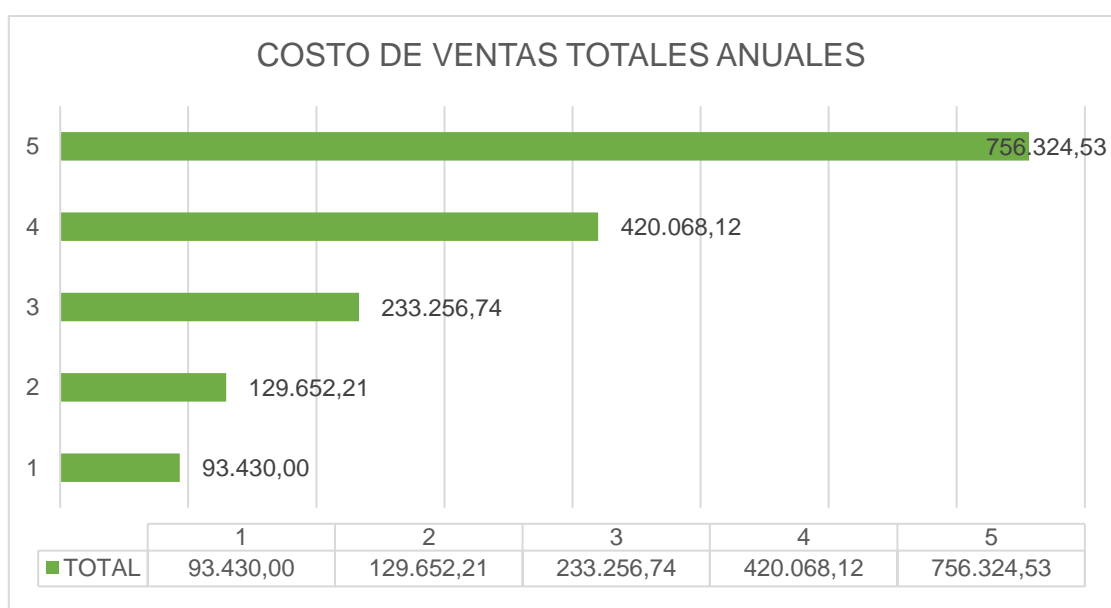
Costos

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
RESINA A1	9.078,33	12.494,24	22.526,57	40.652,45	73.088,25
RESINA A2	11.078,64	15.971,71	28.835,24	51.854,19	93.491,41
RESINA A3	14.771,52	20.433,94	36.867,25	66.225,65	119.403,12
RESINA A3.5	12.925,08	18.033,56	32.158,83	58.008,99	104.477,73
RESINA A4	9.232,20	12.494,24	22.526,57	40.652,45	73.088,25
RESINA A5	9.232,20	12.494,24	22.526,57	40.652,45	73.088,25
RESINA FLUIDA	6.579,84	8.800,54	15.736,78	28.320,73	50.938,93
SELLANTES	9.936,00	14.324,40	25.861,20	46.506,00	83.848,80
ACIDO GRABADOR	5.009,95	6.700,81	11.982,14	21.563,67	38.785,38
ALGODÓN TRENADOX50	5.586,24	7.904,53	14.235,60	25.631,53	46.114,41
TOTAL	93.430,00	129.652,21	233.256,74	420.068,12	756.324,53

Elaborado por: Guillermo Israel Oña Palacios.

Figura N° 3

Costos totales anuales



Elaborado por: Guillermo Israel Oña Palacios.

3.5 Gastos.

En los gastos operacionales se considera el *rebate* de fidelización al cliente, el mismo que corresponde al 1% de las compras realizadas. Se mantiene esto como estrategia con la finalidad de poder mantener la tendencia de las ventas en aumento.

Tabla N° 11
Gastos

GASTOS OPERACIONALES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
REBATE	1.523,32	2.113,89	3.803,10	6.848,94	12.331,38
TOTAL	1.523,32	2.113,89	3.803,10	6.848,94	12.331,38

Elaborado por: Guillermo Israel Oña Palacios.

3.6 Préstamo.

El 30% del capital necesario para la inversión provendrá de un préstamo con el Banco Bolivariano. El monto ascendería a \$7.500 con un interés anual del 16% a 5 años que corresponderían a 60 cuotas, a razón de 1.33% por período mensual.

Tabla N° 12
Características del préstamo

Préstamo	\$7.500,00
Tasa anual	16,00%
Pagos por año	12
Tasa por período	1,33%
Plazo Deuda (años)	5
Cuotas (número)	60
Dividendo	\$182,39

Elaborado por: Guillermo Israel Oña Palacios.

Tabla N° 13
Financiamiento externo: préstamo

Periodos anuales	0	1	2	3	4	5
Interés		\$1.124,18	\$940,81	\$725,84	\$473,85	\$178,44
Capital Pagado		\$1.064,45	\$1.247,82	\$1.462,78	\$1.714,78	\$2.010,18
Dividendos		\$2.188,63	\$2.188,63	\$2.188,63	\$2.188,63	\$2.188,63
Saldo	\$7.500,00	\$6.435,55	\$5.187,74	\$3.724,96	\$2.010,18	\$0,00

Elaborado por: Guillermo Israel Oña Palacios.

Las 60 cuotas del plazo del préstamo por parte del banco serán fijas porque se programan bajo un esquema de amortización francesa.

3.7 Estados financieros.

Para el estado financiero se contemplan los registros de los insumos adquiridos considerando su posible variación de costos en función de las variables del mercado. Así también, se agregan los gastos fijos que corresponderían a las cuentas que se deben pagar y el préstamo bancario por los próximos cinco años.

En la tabla también se puede notar el incremento del patrimonio de forma gradual por cada año y la disminución de la sumatoria de los pasivos con el patrimonio en el primer año para, a partir del siguiente, presentar incrementos sustanciales anualmente.

“PLAN PARA LA REINSERCIÓN DE LA LÍNEA DE INSUMOS PARA TRATAMIENTOS ODONTOLÓGICOS PROFESIONALES EN LOS PRESTADORES EXTERNOS DEL IESS DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL 2023”

Tabla N° 14
Estado financiero

		AÑO	AÑO	AÑO	AÑO	AÑO
		1	2	3	4	5
Efectivo	25.000,00	24.101,03	26.765,70	36.618,04	57.948,07	99.344,02
A/f netos	-	-	-	-	-	-
Activos	25.000,00	24.101,03	26.765,70	36.618,04	57.948,07	99.344,02
Ctas.doc. X pagar		59,99	1.440,02	4.623,74	10.029,85	19.370,54
Préstamo bcario.	7.500,00	6.435,55	5.187,74	3.724,96	2.010,18	-
Pasivos	7.500,00	6.495,54	6.627,76	8.348,69	12.040,03	19.370,54
Capital social	17.500,00	17.500,00	17.500,00	17.500,00	17.500,00	17.500,00
Reserva legal		10,55	263,79	1.076,93	2.840,80	6.247,35
Utilidades retenidas		94,94	2.374,15	9.692,41	25.567,24	56.226,13
Patrimonio	17.500,00	17.605,49	20.137,94	28.269,35	45.908,04	79.973,48
Pasivos + patrimonio	25.000,00	24.101,03	26.765,70	36.618,04	57.948,07	99.344,02

Elaborado por: Guillermo Israel Oña Palacios.

En el estado de resultado se puede visualizar el flujo de los egresos en relación con los ingresos y verificar los gastos más detalladamente por cada año: gastos de financiamientos, los desembolsables, los no desembolsables, el reparto de utilidad para los trabajadores, el impuesto a la renta, etc. Asimismo, se aprecian en ingreso por las ventas y los rubros que se mantienen retenidos.

“PLAN PARA LA REINSERCIÓN DE LA LÍNEA DE INSUMOS PARA TRATAMIENTOS ODONTOLÓGICOS PROFESIONALES EN LOS PRESTADORES EXTERNOS DEL IESS DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL 2023”

Tabla N° 15
Estado de resultado

	0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ventas		101.554,35	140.926,32	253.539,94	456.595,78	822.091,88
- Costo de Ventas		93.430,00	129.652,21	233.256,74	420.068,12	756.324,53
Utilidad Bruta en Ventas		8.124,35	11.274,11	20.283,20	36.527,66	65.767,35
- Gastos desembolsables		1.523,32	2.113,89	3.803,10	6.848,94	12.331,38
- Gastos no desembolsables						
Utilidad Operacional		6.601,03	9.160,21	16.480,10	29.678,73	53.435,97
- Gastos financiamiento		6.435,55	5.187,74	3.724,96	2.010,18	-
+/- Ing/Eg. No operacionales						
Utilidad antes de Reparto a Trabajadores		165,48	3.972,47	12.755,14	27.668,54	53.435,97
- 15% Reparto Ut. Trabajadores		24,82	595,87	1.913,27	4.150,28	8.015,40
Utilidad antes de Impuesto Renta		140,66	3.376,60	10.841,87	23.518,26	45.420,58
- 25% Impuesto Renta		35,16	844,15	2.710,47	5.879,57	11.355,14
Utilidad antes de Reserva Legal		105,49	2.532,45	8.131,40	17.638,70	34.065,43
- 10% Reserva Legal		10,55	253,25	813,14	1.763,87	3.406,54
Utilidad del ejercicio		94,94	2.279,21	7.318,26	15.874,83	30.658,89
+ Gastos no desembolsables		-	-	-	-	-
+ Reserva Legal		10,55	253,25	813,14	1.763,87	3.406,54
+ Deudas no pagadas en el periodo		59,99	1.440,02	4.623,74	10.029,85	19.370,54
- Deudas pagadas			- 59,99	- 1.440,02	- 4.623,74	- 10.029,85
- Amortización (cap.pagado)		- 1.064,45	- 1.247,82	- 1.462,78	- 1.714,78	- 2.010,18
+ Valor en Libros (si se vende)						
Inversión	- 25.000,00					
Préstamo a largo plazo	7.500,00					
Flujo de Caja	- 17.500,00	- 898,97	2.664,67	9.852,34	21.330,03	41.395,94

Elaborado por: Guillermo Israel Oña Palacios.

3.8 Indicadores económicos.

En un breve análisis de la tabla de indicadores económicos se puede sostener que el proyecto es rentable porque el porcentaje de retorno esperado corresponde a un 30%. Así también, se puede notar que en cuatro años y dos meses el retorno de la inversión habría retornado. Otros indicadores favorables son la Tasa interna de Retorno (TIR) y el Valor Actual Neto (VAN), que arroja una cantidad positiva de \$11.757,60.

Tabla N° 16
Indicadores económicos

	0	1	2	3	4	5
FLUJO	-\$ 17.500,00	-\$ 898,97	\$ 2.664,67	\$ 9.852,34	\$ 21.330,03	\$ 41.395,94
VALOR PRESENTE FLUJO	-\$ 17.500,00	-\$ 724,62	\$ 1.731,33	\$ 5.159,93	\$ 9.004,60	\$ 14.086,36
PAYBACK	-\$ 17.500,00	-\$ 18.224,62	-\$ 16.493,29	-\$ 11.333,36	-\$ 2.328,76	\$ 11.757,60

% Tasa de retorno esperada	30%
% Interés del Banco	16,00%

% Aportes Propios	70%
% Aportes otros	30%

Impuestos	36,25%
------------------	--------

WACC	24%
-------------	-----

TIR	40,11%
VAN	\$ 11.757,60
PAYBACK	4 años 2 meses

TIEMPO	VALOR
4	-2.329
n = ?	CERO
5	11.758

1	14.086
n - 4	2.329

n = 4,17

AÑOS	4
MESES	2

Elaborado por: Guillermo Israel Oña Palacios.

3.9 Punto de equilibrio

En la proyección se observa que el punto de equilibrio arrojado para el primer año es de 98%. Esto implica que se necesita un ingreso de ventas anual total de \$99.485,87 para lograr alcanzar la estabilidad, manteniendo una baja utilidad. Sin embargo, a medida que transcurren los años se puede notar que el porcentaje del punto de equilibrio va mermando paulatinamente, llegando a ser de 19% para el quinto año.

Tabla N° 17
Punto de equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COSTO FIJO	\$ 7.958,87	\$ 7.301,63	\$ 7.528,06	\$ 8.859,12	\$ 12.331,38
VENTAS - COSTO VARIABLE	\$ 8.124,35	\$ 11.274,11	\$ 20.283,20	\$ 36.527,66	\$ 65.767,35
% Equilibrio	98%	65%	37%	24%	19%
VENTAS	\$ 101.554,35	\$ 140.926,32	\$ 253.539,94	\$ 456.595,78	\$ 822.091,88
COSTOS VARIABLES	\$ 93.430,00	\$ 129.652,21	\$ 233.256,74	\$ 420.068,12	\$ 756.324,53
COSTOS FIJOS	\$ 7.958,87	\$ 7.301,63	\$ 7.528,06	\$ 8.859,12	\$ 12.331,38
UTILIDAD	\$ 165,48	\$ 3.972,47	\$ 12.755,14	\$ 27.668,54	\$ 53.435,97
VERIFICACIÓN					
VENTAS	\$ 99.485,87	\$ 91.270,39	\$ 94.100,69	\$ 110.738,97	\$ 154.142,23
COSTOS VARIABLES	\$ 91.527,00	\$ 83.968,76	\$ 86.572,63	\$ 101.879,85	\$ 141.810,85
COSTOS FIJOS	\$ 7.958,87	\$ 7.301,63	\$ 7.528,06	\$ 8.859,12	\$ 12.331,38
UTILIDAD	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -

Elaborado por: Guillermo Israel Oña Palacios.

3.10 Ratios financieros

Este proyecto muestra que la Razón corriente va decreciendo anualmente, lo que representa que la empresa tiene gastos menores. Es decir, goza de más activos que pasivos en sus cuentas.

La rotación del activo total determina que la productividad ira creciendo año a año en aproximadamente un promedio de 1% por periodo establecido. Para el quinto año el aumento de este porcentaje será un poco menor, pero aun creciente.

Tabla N° 18
Ratios financieros

RATIOS FINANCIEROS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Razón corriente	\$ 401,78	\$ 18,59	\$ 7,92	\$ 5,78	\$ 5,13
Capital de trabajo	\$ 24.041,05	\$ 25.325,68	\$ 31.994,30	\$ 47.918,22	\$ 79.973,48
Rotación del activo total	\$ 4,21	\$ 5,27	\$ 6,92	\$ 7,88	\$ 8,28
Endeudamiento	27%	25%	23%	21%	19%
Leverage total	\$ 0,37	\$ 0,33	\$ 0,30	\$ 0,26	\$ 0,24
Cobertura pasivo financiero	\$ 0,06	\$ 0,04	\$ 0,01	\$ 0,00	\$ 0,00
Cobertura gasto financiero	\$ 1,03	\$ 1,77	\$ 4,42	\$ 14,76	
Margen bruto	8%	8%	8%	8%	8%
Margen operativo	7%	7%	7%	6%	7%
Margen neto	0%	2%	3%	3%	4%
Roa	0%	9%	20%	27%	31%
Roe	1%	11%	26%	35%	38%

Elaborado por: Guillermo Israel Oña Palacios.

“PLAN PARA LA REINSERCIÓN DE LA LÍNEA DE INSUMOS PARA TRATAMIENTOS ODONTOLÓGICOS PROFESIONALES EN LOS PRESTADORES EXTERNOS DEL IESS DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL 2023”

El indicador de endeudamiento refleja una disminución gradual, lo que evidencia una propensión a la estabilidad financiera, apoyada de los otros índices. Asimismo, los márgenes bruto y operativo que parecen mantenerse fijos, excepto por el cuarto año en el segundo índice. A diferencia del margen neto que se proyecta en constante ascenso en el transcurso de los cinco años.

La tabla revela también que el proyecto es claramente rentable ya que los valores ROE anuales son superiores a los que arroja el ROA. Incluso las cantidades de este mismo parámetro van en aumento año a año, lo que reafirma los beneficios.

4 Conclusiones y recomendaciones.

4.1 Conclusiones.

El proyecto que se plantea consiste en retomar la distribución de la línea de insumos para tratamientos odontológicos profesionales en los prestadores externos del IESS de la ciudad de Guayaquil para aprovechar aún más la infraestructura logística, tecnológica y comercial que tiene el Grupo Difare e incrementar su presencia con socios comerciales ya establecidos, en nichos de mercado que han sido ignorados desde hace algunos años debido a una experiencia de negocios fallida en el pasado.

El plan propuesto no es nuevo. Anteriormente se distribuían biomateriales odontológicos a ciertos prestadores externos y consultorios privados, pero la estrategia fracasó debido a una compra de materiales no planificada adecuadamente, que provocó que gran parte del material obtenido caduque, generando pérdidas monetarias.

Actualmente, se propone evitar estos errores no afiliándose a un solo fabricante de este tipo de productos, como ocurrió en el pasado, sino haciendo un estudio de mercado de diferentes proveedores locales y de países cercanos para generar alianzas comerciales con estos.

El proyecto es una apuesta segura para la empresa porque este tipo de relaciones comerciales, además de proporcionar la diversificación y expansión de Difare, beneficia a los prestadores de salud ya que les soluciona el problema burocrático que les demanda la adquisición por sus propias cuentas de los biomateriales y la complejidad que implica la búsqueda entre los pocos proveedores existentes en el país.

4.2 Recomendaciones.

El desinterés que mostró la empresa para retomar la distribución de biomateriales odontológicos como resultado de una mala experiencia pasada, es una muestra de que algunos proyectos no necesitan ser únicos para llevarse a cabo. En ocasiones, es bueno reflexionar sobre los errores anteriores, analizar las causas que produjeron que ciertos emprendimientos no hayan funcionado y crear nuevas estrategias. Es decir, las oportunidades probablemente se encuentren frente a las personas, pero inconscientemente se las rechaza por la búsqueda de algo que sea distinto u original.

Así también, un proyecto como este implica estar constantemente informado sobre las novedades del mercado, por lo que es recomendable tratar de estar a la vanguardia en las tecnologías, de ser pioneros en la comercialización de ellas si es posible, con la finalidad de que, una vez que el mercado ya se encuentre establecido, poder mantenerlo a largo plazo.

Bibliografía

Al fin sin caries. (2020, 30, Septiembre). *Desmineralización dental: qué es, causas y prevención*. <https://alfinsincaries.com.mx/desmineralizacion-dental-que-es-causas-y-prevencion/>

Bonnin, C. E. (2019). *Materiales Bioactivos*. <http://pa.bibdigital.ucc.edu.ar/1836/>

Dental Flux. (S.f.). Ácido fosfórico 37% (esmalte y acondicionamiento de dentina). Recuperado: 1 de junio de 2022. <https://www.dentaflux.com/producto/acido-fosforico-37-miniacid-4x12ml-azul/>

Dentaltix. (S. f.). *Aleaciones metálicas para prótesis dental*. Recuperado: 1 de junio de 2022. <https://www.dentaltix.com/es/aleaciones-metalicas-proteseico-dental>

Dentpro.es. (2016. 15, Julio). *¿Qué son los composites entales?*. <https://dentpro.es/blog/que-son-los-composites-dentales/>

DVD Dental. (2018, 18, Abril). *Biomateriales dentales: qué son y cómo han evolucionado*. <https://www.dvd-dental.com/blogodontomecum/biomateriales-dentales-evolucionado/>

Estudi Dental Barcelona. (2017, 19, Septiembre). Componentes de los composites dentales. <https://estudidentalbarcelona.com/los-composites-dentales-cuando-se-utilizan/>

Findanyadvice. (2022). *¿Qué es el acrílico dental?*. <https://findanyadvice.com/que-es-el-acrilico-dental/>

“PLAN PARA LA REINSERCIÓN DE LA LÍNEA DE INSUMOS PARA TRATAMIENTOS ODONTOLÓGICOS PROFESIONALES EN LOS PRESTADORES EXTERNOS DEL IESS DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL 2023”

Fundación E.I. (S. f.). *Glosario Odontológico*. Recuperado: 2 de junio de 2022. <https://www.fundacionei.org/informacion/glosario.html>

Garrido Suárez, G. (2013, 24, Septiembre). *Folleto de materiales dentales*. Universidad virtual de salud Manuel Fajardo. <http://uvsfajardo.sld.cu/folleto-de-materiales-dentales#:~:text=Los%20materiales%20dentales%20son%20sustancias,capacidad%20funcional%2C%20est%C3%A9tica%20y%20ps%C3%ADquica>.

Grupo Difare. (2021, 10, Septiembre). *Difare con distintivo de empresa socialmente responsable*. <https://difare.com.ec/2021/09/10/empresa-socialmente-responsable/>

Martínez Ruz, F.; Pradíes Ramírez, G.; Suárez García, M. J.; Rivera Gómez, B. (2007, Diciembre). *Cerámicas dentales: clasificación y criterios de selección*. Mi SCielo. https://scielo.isciii.es/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1138-123X2007000300003

Prodentec. (S. F.). *Historia: Líderes en Ecuador*. <https://www.prodentec.com.ec/>

Villafuerte Arguello, A.; Parrales Álvarez, M. (2014). *Propuesta de implementación de la herramienta balanced scorecard llamado también cuadro de mando integral al área de marketing en la distribuidora farmacéutica ecuatoriana DIFARE S.A*. <http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/2810/1/T-UCSG-PRE-ECO-ADM-110.pdf>

Anexos

“PLAN PARA LA REINSERCIÓN DE LA LÍNEA DE INSUMOS PARA TRATAMIENTOS ODONTOLÓGICOS PROFESIONALES EN LOS PRESTADORES EXTERNOS DEL IESS DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL 2023”

Anexos

Anexo N° 1. Ventas mensuales.

VENTAS PROYECTADAS:
AÑO 1

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 1
RESINA A1	669,00	836,25	836,25	836,25	836,25	836,25	836,25	836,25	836,25	836,25	836,25	836,25	9.867,75
RESINA A2	1.003,50	1.003,50	1.003,50	1.003,50	1.003,50	1.003,50	1.003,50	1.003,50	1.003,50	1.003,50	1.003,50	1.003,50	12.042,00
RESINA A3	1.338,00	1.338,00	1.338,00	1.338,00	1.338,00	1.338,00	1.338,00	1.338,00	1.338,00	1.338,00	1.338,00	1.338,00	16.056,00
RESINA A3.5	1.170,75	1.170,75	1.170,75	1.170,75	1.170,75	1.170,75	1.170,75	1.170,75	1.170,75	1.170,75	1.170,75	1.170,75	14.049,00
RESINA A4	836,25	836,25	836,25	836,25	836,25	836,25	836,25	836,25	836,25	836,25	836,25	836,25	10.035,00
RESINA A5	836,25	836,25	836,25	836,25	836,25	836,25	836,25	836,25	836,25	836,25	836,25	836,25	10.035,00
RESINA FLUIDA	596,00	596,00	596,00	596,00	596,00	596,00	596,00	596,00	596,00	596,00	596,00	596,00	7.152,00
SELLANTES	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	10.800,00
ACIDO GRABADOR	453,80	453,80	453,80	453,80	453,80	453,80	453,80	453,80	453,80	453,80	453,80	453,80	5.445,60
ALGODÓN TRENSADOX50	506,00	506,00	506,00	506,00	506,00	506,00	506,00	506,00	506,00	506,00	506,00	506,00	6.072,00
TOTAL	8.309,55	8.476,80	8.476,80	8.476,80	8.476,80	8.476,80	8.476,80	8.476,80	8.476,80	8.476,80	8.476,80	8.476,80	101.554,35

“PLAN PARA LA REINSERCIÓN DE LA LÍNEA DE INSUMOS PARA TRATAMIENTOS ODONTOLÓGICOS PROFESIONALES EN LOS PRESTADORES EXTERNOS DEL IESS DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL 2023”

VENTAS PROYECTADAS:
AÑO 2

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 2
RESINA A1	869,70	903,15	936,60	970,05	1.003,50	1.070,40	1.137,30	1.204,20	1.271,10	1.338,00	1.404,90	1.471,80	13.580,70
RESINA A2	1.070,40	1.137,30	1.204,20	1.271,10	1.338,00	1.404,90	1.471,80	1.538,70	1.605,60	1.672,50	1.772,85	1.873,20	17.360,55
RESINA A3	1.404,90	1.471,80	1.538,70	1.605,60	1.672,50	1.772,85	1.873,20	1.973,55	2.073,90	2.174,25	2.274,60	2.374,95	22.210,80
RESINA A3.5	1.237,65	1.304,55	1.371,45	1.438,35	1.505,25	1.572,15	1.639,05	1.705,95	1.806,30	1.906,65	2.007,00	2.107,35	19.601,70
RESINA A4	869,70	903,15	936,60	970,05	1.003,50	1.070,40	1.137,30	1.204,20	1.271,10	1.338,00	1.404,90	1.471,80	13.580,70
RESINA A5	869,70	903,15	936,60	970,05	1.003,50	1.070,40	1.137,30	1.204,20	1.271,10	1.338,00	1.404,90	1.471,80	13.580,70
RESINA FLUIDA	625,80	655,60	685,40	715,20	745,00	774,80	804,60	834,40	864,20	894,00	953,60	1.013,20	9.565,80
SELLANTES	960,00	1.020,00	1.080,00	1.140,00	1.200,00	1.260,00	1.320,00	1.380,00	1.440,00	1.500,00	1.590,00	1.680,00	15.570,00
ACIDO GRABADOR	476,49	499,18	521,87	544,56	567,25	589,94	612,63	635,32	658,01	680,70	726,08	771,46	7.283,49
ALGODÓN TRENADOX50	536,36	566,72	597,08	627,44	657,80	688,16	718,52	759,00	799,48	839,96	880,44	920,92	8.591,88
TOTAL	8.920,70	9.364,60	9.808,50	10.252,40	10.696,30	11.274,00	11.851,70	12.439,52	13.060,79	13.682,06	14.419,27	15.156,48	140.926,32

“PLAN PARA LA REINSERCIÓN DE LA LÍNEA DE INSUMOS PARA TRATAMIENTOS ODONTOLÓGICOS PROFESIONALES EN LOS PRESTADORES EXTERNOS DEL IESS DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL 2023”

VENTAS PROYECTADAS:
AÑO 3

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 3
RESINA A1	1.538,70	1.605,60	1.672,50	1.772,85	1.873,20	1.973,55	2.073,90	2.174,25	2.274,60	2.374,95	2.508,75	2.642,55	24.485,40
RESINA A2	1.973,55	2.073,90	2.174,25	2.274,60	2.374,95	2.508,75	2.642,55	2.776,35	2.910,15	3.043,95	3.211,20	3.378,45	31.342,65
RESINA A3	2.508,75	2.642,55	2.776,35	2.910,15	3.043,95	3.211,20	3.378,45	3.545,70	3.712,95	3.913,65	4.114,35	4.315,05	40.073,10
RESINA A3.5	2.207,70	2.308,05	2.408,40	2.542,20	2.676,00	2.809,80	2.943,60	3.077,40	3.244,65	3.411,90	3.579,15	3.746,40	34.955,25
RESINA A4	1.538,70	1.605,60	1.672,50	1.772,85	1.873,20	1.973,55	2.073,90	2.174,25	2.274,60	2.374,95	2.508,75	2.642,55	24.485,40
RESINA A5	1.538,70	1.605,60	1.672,50	1.772,85	1.873,20	1.973,55	2.073,90	2.174,25	2.274,60	2.374,95	2.508,75	2.642,55	24.485,40
RESINA FLUIDA	1.072,80	1.132,40	1.192,00	1.251,60	1.311,20	1.370,80	1.430,40	1.490,00	1.579,40	1.668,80	1.758,20	1.847,60	17.105,20
SELLANTES	1.770,00	1.860,00	1.950,00	2.040,00	2.130,00	2.250,00	2.370,00	2.490,00	2.610,00	2.730,00	2.880,00	3.030,00	28.110,00
ACIDO GRABADOR	816,84	862,22	907,60	952,98	998,36	1.043,74	1.089,12	1.134,50	1.202,57	1.270,64	1.338,71	1.406,78	13.024,06
ALGODÓN TRENADOX50	971,52	1.022,12	1.072,72	1.123,32	1.184,04	1.244,76	1.305,48	1.366,20	1.437,04	1.507,88	1.578,72	1.659,68	15.473,48
PRODUCTO 11	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL	15.937,26	16.718,04	17.498,82	18.413,40	19.338,10	20.359,70	21.381,30	22.402,90	23.520,56	24.671,67	25.986,58	27.311,61	253.539,94

“PLAN PARA LA REINSERCIÓN DE LA LÍNEA DE INSUMOS PARA TRATAMIENTOS ODONTOLÓGICOS PROFESIONALES EN LOS PRESTADORES EXTERNOS DEL IESS DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL 2023”

VENTAS PROYECTADAS:
AÑO 4

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 4
RESINA A1	2.776,35	2.910,15	3.043,95	3.211,20	3.378,45	3.545,70	3.712,95	3.913,65	4.114,35	4.315,05	4.515,75	4.749,90	44.187,45
RESINA A2	3.545,70	3.712,95	3.913,65	4.114,35	4.315,05	4.515,75	4.749,90	4.984,05	5.218,20	5.485,80	5.753,40	6.054,45	56.363,25
RESINA A3	4.515,75	4.749,90	4.984,05	5.218,20	5.485,80	5.753,40	6.054,45	6.355,50	6.690,00	7.024,50	7.392,45	7.760,40	71.984,40
RESINA A3.5	3.947,10	4.147,80	4.348,50	4.582,65	4.816,80	5.050,95	5.318,55	5.586,15	5.853,75	6.154,80	6.455,85	6.790,35	63.053,25
RESINA A4	2.776,35	2.910,15	3.043,95	3.211,20	3.378,45	3.545,70	3.712,95	3.913,65	4.114,35	4.315,05	4.515,75	4.749,90	44.187,45
RESINA A5	2.776,35	2.910,15	3.043,95	3.211,20	3.378,45	3.545,70	3.712,95	3.913,65	4.114,35	4.315,05	4.515,75	4.749,90	44.187,45
RESINA FLUIDA	1.937,00	2.026,40	2.115,80	2.235,00	2.354,20	2.473,40	2.592,60	2.711,80	2.860,80	3.009,80	3.158,80	3.307,80	30.783,40
SELLANTES	3.180,00	3.330,00	3.510,00	3.690,00	3.870,00	4.050,00	4.260,00	4.470,00	4.680,00	4.920,00	5.160,00	5.430,00	50.550,00
ACIDO GRABADOR	1.474,85	1.542,92	1.610,99	1.701,75	1.792,51	1.883,27	1.974,03	2.064,79	2.178,24	2.291,69	2.405,14	2.518,59	23.438,77
ALGODÓN TRENADOX50	1.740,64	1.831,72	1.922,80	2.024,00	2.125,20	2.236,52	2.347,84	2.469,28	2.590,72	2.722,28	2.853,84	2.995,52	27.860,36
PRODUCTO 11	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL	28.670,09	30.072,14	31.537,64	33.199,55	34.894,91	36.600,39	38.436,22	40.382,52	42.414,76	44.554,02	46.726,73	49.106,81	456.595,78

“PLAN PARA LA REINSERCIÓN DE LA LÍNEA DE INSUMOS PARA TRATAMIENTOS ODONTOLÓGICOS PROFESIONALES EN LOS PRESTADORES EXTERNOS DEL IESS DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL 2023”

VENTAS PROYECTADAS:
AÑO 5

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 5
RESINA A1	4.984,05	5.218,20	5.485,80	5.753,40	6.054,45	6.355,50	6.690,00	7.024,50	7.392,45	7.760,40	8.161,80	8.563,20	79.443,75
RESINA A2	6.355,50	6.690,00	7.024,50	7.392,45	7.760,40	8.161,80	8.563,20	8.998,05	9.432,90	9.901,20	10.402,95	10.938,15	101.621,10
RESINA A3	8.161,80	8.563,20	8.998,05	9.432,90	9.901,20	10.402,95	10.938,15	11.473,35	12.042,00	12.644,10	13.279,65	13.948,65	129.786,00
RESINA A3.5	7.124,85	7.492,80	7.860,75	8.262,15	8.663,55	9.098,40	9.566,70	10.035,00	10.536,75	11.071,95	11.640,60	12.209,25	113.562,75
RESINA A4	4.984,05	5.218,20	5.485,80	5.753,40	6.054,45	6.355,50	6.690,00	7.024,50	7.392,45	7.760,40	8.161,80	8.563,20	79.443,75
RESINA A5	4.984,05	5.218,20	5.485,80	5.753,40	6.054,45	6.355,50	6.690,00	7.024,50	7.392,45	7.760,40	8.161,80	8.563,20	79.443,75
RESINA FLUIDA	3.486,60	3.665,40	3.844,20	4.023,00	4.231,60	4.440,20	4.648,80	4.887,20	5.125,60	5.393,80	5.662,00	5.960,00	55.368,40
SELLANTES	5.700,00	6.000,00	6.300,00	6.630,00	6.960,00	7.320,00	7.680,00	8.070,00	8.460,00	8.880,00	9.330,00	9.810,00	91.140,00
ACIDO GRABADOR	2.654,73	2.790,87	2.927,01	3.063,15	3.221,98	3.380,81	3.539,64	3.721,16	3.902,68	4.106,89	4.311,10	4.538,00	42.158,02
ALGODÓN TRENADOX50	3.147,32	3.309,24	3.471,16	3.643,20	3.825,36	4.017,64	4.220,04	4.432,56	4.655,20	4.887,96	5.130,84	5.383,84	50.124,36
TOTAL	51.582,95	54.166,11	56.883,07	59.707,05	62.727,44	65.888,30	69.226,53	72.690,82	76.332,48	80.167,10	84.242,54	88.477,49	822.091,88

“PLAN PARA LA REINSERCIÓN DE LA LÍNEA DE INSUMOS PARA TRATAMIENTOS ODONTOLÓGICOS PROFESIONALES EN LOS PRESTADORES EXTERNOS DEL IESS DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL 2023”

Anexo N° 2. Costos mensuales

COSTOS PROYECTADOS:
AÑO 1

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 1
RESINA A1	615,48	769,35	769,35	769,35	769,35	769,35	769,35	769,35	769,35	769,35	769,35	769,35	9.078,33
RESINA A2	923,22	923,22	923,22	923,22	923,22	923,22	923,22	923,22	923,22	923,22	923,22	923,22	11.078,64
RESINA A3	1.230,96	1.230,96	1.230,96	1.230,96	1.230,96	1.230,96	1.230,96	1.230,96	1.230,96	1.230,96	1.230,96	1.230,96	14.771,52
RESINA A3.5	1.077,09	1.077,09	1.077,09	1.077,09	1.077,09	1.077,09	1.077,09	1.077,09	1.077,09	1.077,09	1.077,09	1.077,09	12.925,08
RESINA A4	769,35	769,35	769,35	769,35	769,35	769,35	769,35	769,35	769,35	769,35	769,35	769,35	9.232,20
RESINA A5	769,35	769,35	769,35	769,35	769,35	769,35	769,35	769,35	769,35	769,35	769,35	769,35	9.232,20
RESINA FLUIDA	548,32	548,32	548,32	548,32	548,32	548,32	548,32	548,32	548,32	548,32	548,32	548,32	6.579,84
SELLANTES	828,00	828,00	828,00	828,00	828,00	828,00	828,00	828,00	828,00	828,00	828,00	828,00	9.936,00
ACIDO GRABADOR	417,50	417,50	417,50	417,50	417,50	417,50	417,50	417,50	417,50	417,50	417,50	417,50	5.009,95
ALGODÓN TRENADOX50	465,52	465,52	465,52	465,52	465,52	465,52	465,52	465,52	465,52	465,52	465,52	465,52	5.586,24
TOTAL	7.644,79	7.798,66	7.798,66	7.798,66	7.798,66	7.798,66	7.798,66	7.798,66	7.798,66	7.798,66	7.798,66	7.798,66	93.430,00

“PLAN PARA LA REINSERCIÓN DE LA LÍNEA DE INSUMOS PARA TRATAMIENTOS ODONTOLÓGICOS PROFESIONALES EN LOS PRESTADORES EXTERNOS DEL IESS DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL 2023”

COSTOS PROYECTADOS:
AÑO 2

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 2
RESINA A1	800,12	830,90	861,67	892,45	923,22	984,77	1.046,32	1.107,86	1.169,41	1.230,96	1.292,51	1.354,06	12.494,24
RESINA A2	984,77	1.046,32	1.107,86	1.169,41	1.230,96	1.292,51	1.354,06	1.415,60	1.477,15	1.538,70	1.631,02	1.723,34	15.971,71
RESINA A3	1.292,51	1.354,06	1.415,60	1.477,15	1.538,70	1.631,02	1.723,34	1.815,67	1.907,99	2.000,31	2.092,63	2.184,95	20.433,94
RESINA A3.5	1.138,64	1.200,19	1.261,73	1.323,28	1.384,83	1.446,38	1.507,93	1.569,47	1.661,80	1.754,12	1.846,44	1.938,76	18.033,56
RESINA A4	800,12	830,90	861,67	892,45	923,22	984,77	1.046,32	1.107,86	1.169,41	1.230,96	1.292,51	1.354,06	12.494,24
RESINA A5	800,12	830,90	861,67	892,45	923,22	984,77	1.046,32	1.107,86	1.169,41	1.230,96	1.292,51	1.354,06	12.494,24
RESINA FLUIDA	575,74	603,15	630,57	657,98	685,40	712,82	740,23	767,65	795,06	822,48	877,31	932,14	8.800,54
SELLANTES	883,20	938,40	993,60	1.048,80	1.104,00	1.159,20	1.214,40	1.269,60	1.324,80	1.380,00	1.462,80	1.545,60	14.324,40
ACIDO GRABADOR	438,37	459,25	480,12	501,00	521,87	542,74	563,62	584,49	605,37	626,24	667,99	709,74	6.700,81
ALGODÓN TRENADOX50	493,45	521,38	549,31	577,24	605,18	633,11	661,04	698,28	735,52	772,76	810,00	847,25	7.904,53
TOTAL	8.207,04	8.615,43	9.023,82	9.432,21	9.840,60	10.372,08	10.903,56	11.444,36	12.015,93	12.587,50	13.265,73	13.943,96	129.652,21

“PLAN PARA LA REINSERCIÓN DE LA LÍNEA DE INSUMOS PARA TRATAMIENTOS ODONTOLÓGICOS PROFESIONALES EN LOS PRESTADORES EXTERNOS DEL IESS DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL 2023”

COSTOS PROYECTADOS:
AÑO 3

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 3
RESINA A1	1.415,60	1.477,15	1.538,70	1.631,02	1.723,34	1.815,67	1.907,99	2.000,31	2.092,63	2.184,95	2.308,05	2.431,15	22.526,57
RESINA A2	1.815,67	1.907,99	2.000,31	2.092,63	2.184,95	2.308,05	2.431,15	2.554,24	2.677,34	2.800,43	2.954,30	3.108,17	28.835,24
RESINA A3	2.308,05	2.431,15	2.554,24	2.677,34	2.800,43	2.954,30	3.108,17	3.262,04	3.415,91	3.600,56	3.785,20	3.969,85	36.867,25
RESINA A3.5	2.031,08	2.123,41	2.215,73	2.338,82	2.461,92	2.585,02	2.708,11	2.831,21	2.985,08	3.138,95	3.292,82	3.446,69	32.158,83
RESINA A4	1.415,60	1.477,15	1.538,70	1.631,02	1.723,34	1.815,67	1.907,99	2.000,31	2.092,63	2.184,95	2.308,05	2.431,15	22.526,57
RESINA A5	1.415,60	1.477,15	1.538,70	1.631,02	1.723,34	1.815,67	1.907,99	2.000,31	2.092,63	2.184,95	2.308,05	2.431,15	22.526,57
RESINA FLUIDA	986,98	1.041,81	1.096,64	1.151,47	1.206,30	1.261,14	1.315,97	1.370,80	1.453,05	1.535,30	1.617,54	1.699,79	15.736,78
SELLANTES	1.628,40	1.711,20	1.794,00	1.876,80	1.959,60	2.070,00	2.180,40	2.290,80	2.401,20	2.511,60	2.649,60	2.787,60	25.861,20
ACIDO GRABADOR	751,49	793,24	834,99	876,74	918,49	960,24	1.001,99	1.043,74	1.106,36	1.168,99	1.231,61	1.294,24	11.982,14
ALGODÓN TRENADOX50	893,80	940,35	986,90	1.033,45	1.089,32	1.145,18	1.201,04	1.256,90	1.322,08	1.387,25	1.452,42	1.526,91	14.235,60
TOTAL	14.662,28	15.380,60	16.098,91	16.940,33	17.791,05	18.730,92	19.670,80	20.610,67	21.638,92	22.697,94	23.907,65	25.126,68	233.256,74

“PLAN PARA LA REINSERCIÓN DE LA LÍNEA DE INSUMOS PARA TRATAMIENTOS ODONTOLÓGICOS PROFESIONALES EN LOS PRESTADORES EXTERNOS DEL IESS DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL 2023”

COSTOS PROYECTADOS:
AÑO 4

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 4
RESINA A1	2.554,24	2.677,34	2.800,43	2.954,30	3.108,17	3.262,04	3.415,91	3.600,56	3.785,20	3.969,85	4.154,49	4.369,91	40.652,45
RESINA A2	3.262,04	3.415,91	3.600,56	3.785,20	3.969,85	4.154,49	4.369,91	4.585,33	4.800,74	5.046,94	5.293,13	5.570,09	51.854,19
RESINA A3	4.154,49	4.369,91	4.585,33	4.800,74	5.046,94	5.293,13	5.570,09	5.847,06	6.154,80	6.462,54	6.801,05	7.139,57	66.225,65
RESINA A3.5	3.631,33	3.815,98	4.000,62	4.216,04	4.431,46	4.646,87	4.893,07	5.139,26	5.385,45	5.662,42	5.939,38	6.247,12	58.008,99
RESINA A4	2.554,24	2.677,34	2.800,43	2.954,30	3.108,17	3.262,04	3.415,91	3.600,56	3.785,20	3.969,85	4.154,49	4.369,91	40.652,45
RESINA A5	2.554,24	2.677,34	2.800,43	2.954,30	3.108,17	3.262,04	3.415,91	3.600,56	3.785,20	3.969,85	4.154,49	4.369,91	40.652,45
RESINA FLUIDA	1.782,04	1.864,29	1.946,54	2.056,20	2.165,86	2.275,53	2.385,19	2.494,86	2.631,94	2.769,02	2.906,10	3.043,18	28.320,73
SELLANTES	2.925,60	3.063,60	3.229,20	3.394,80	3.560,40	3.726,00	3.919,20	4.112,40	4.305,60	4.526,40	4.747,20	4.995,60	46.506,00
ACIDO GRABADOR	1.356,86	1.419,49	1.482,11	1.565,61	1.649,11	1.732,61	1.816,11	1.899,61	2.003,98	2.108,35	2.212,73	2.317,10	21.563,67
ALGODÓN TRENADOX50	1.601,39	1.685,18	1.768,98	1.862,08	1.955,18	2.057,60	2.160,01	2.271,74	2.383,46	2.504,50	2.625,53	2.755,88	25.631,53
TOTAL	26.376,48	27.666,37	29.014,63	30.543,59	32.103,32	33.672,36	35.361,32	37.151,92	39.021,58	40.989,70	42.988,59	45.178,27	420.068,12

“PLAN PARA LA REINSERCIÓN DE LA LÍNEA DE INSUMOS PARA TRATAMIENTOS ODONTOLÓGICOS PROFESIONALES EN LOS PRESTADORES EXTERNOS DEL IESS DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL 2023”

COSTOS PROYECTADOS:
AÑO 5

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 5
RESINA A1	4.585,33	4.800,74	5.046,94	5.293,13	5.570,09	5.847,06	6.154,80	6.462,54	6.801,05	7.139,57	7.508,86	7.878,14	73.088,25
RESINA A2	5.847,06	6.154,80	6.462,54	6.801,05	7.139,57	7.508,86	7.878,14	8.278,21	8.678,27	9.109,10	9.570,71	10.063,10	93.491,41
RESINA A3	7.508,86	7.878,14	8.278,21	8.678,27	9.109,10	9.570,71	10.063,10	10.555,48	11.078,64	11.632,57	12.217,28	12.832,76	119.403,12
RESINA A3.5	6.554,86	6.893,38	7.231,89	7.601,18	7.970,47	8.370,53	8.801,36	9.232,20	9.693,81	10.186,19	10.709,35	11.232,51	104.477,73
RESINA A4	4.585,33	4.800,74	5.046,94	5.293,13	5.570,09	5.847,06	6.154,80	6.462,54	6.801,05	7.139,57	7.508,86	7.878,14	73.088,25
RESINA A5	4.585,33	4.800,74	5.046,94	5.293,13	5.570,09	5.847,06	6.154,80	6.462,54	6.801,05	7.139,57	7.508,86	7.878,14	73.088,25
RESINA FLUIDA	3.207,67	3.372,17	3.536,66	3.701,16	3.893,07	4.084,98	4.276,90	4.496,22	4.715,55	4.962,30	5.209,04	5.483,20	50.938,93
SELLANTES	5.244,00	5.520,00	5.796,00	6.099,60	6.403,20	6.734,40	7.065,60	7.424,40	7.783,20	8.169,60	8.583,60	9.025,20	83.848,80
ACIDO GRABADOR	2.442,35	2.567,60	2.692,85	2.818,10	2.964,22	3.110,35	3.256,47	3.423,47	3.590,47	3.778,34	3.966,21	4.174,96	38.785,38
ALGODÓN TRENADOX50	2.895,53	3.044,50	3.193,47	3.351,74	3.519,33	3.696,23	3.882,44	4.077,96	4.282,78	4.496,92	4.720,37	4.953,13	46.114,41
TOTAL	47.456,31	49.832,82	52.332,42	54.930,49	57.709,24	60.617,24	63.688,41	66.875,55	70.225,88	73.753,73	77.503,14	81.399,29	756.324,53

“PLAN PARA LA REINSERCIÓN DE LA LÍNEA DE INSUMOS PARA TRATAMIENTOS ODONTOLÓGICOS PROFESIONALES EN LOS PRESTADORES EXTERNOS DEL IESS DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL 2023”

Anexo N° 3. Gastos mensuales.

GASTOS OPERACIONALES
PROYECTADOS: AÑO 1

GASTOS OPERACIONALES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPT	OCT	NOV	DIC	TOTAL AÑO 1
REBATE	124,64	127,15	127,15	127,15	127,15	127,15	127,15	127,15	127,15	127,15	127,15	127,15	1.523,32
TOTAL	124,64	127,15	127,15	127,15	127,15	127,15	127,15	127,15	127,15	127,15	127,15	127,15	1.523,32

GASTOS OPERACIONALES
PROYECTADOS: AÑO 2

GASTOS OPERACIONALES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPT	OCT	NOV	DIC	TOTAL AÑO 2
REBATE	133,81	140,47	147,13	153,79	160,44	169,11	177,78	186,59	195,91	205,23	216,29	227,35	2.113,89
TOTAL	133,81	140,47	147,13	153,79	160,44	169,11	177,78	186,59	195,91	205,23	216,29	227,35	2.113,89

GASTOS OPERACIONALES
PROYECTADOS: AÑO 3

GASTOS OPERACIONALES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPT	OCT	NOV	DIC	TOTAL AÑO 3
REBATE	239,06	250,77	262,48	276,20	290,07	305,40	320,72	336,04	352,81	370,08	389,80	409,67	3.803,10
TOTAL	239,06	250,77	262,48	276,20	290,07	305,40	320,72	336,04	352,81	370,08	389,80	409,67	3.803,10

“PLAN PARA LA REINSERCIÓN DE LA LÍNEA DE INSUMOS PARA TRATAMIENTOS ODONTOLÓGICOS PROFESIONALES EN LOS PRESTADORES EXTERNOS DEL IESS DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL 2023”

GASTOS OPERACIONALES
PROYECTADOS: AÑO 4

GASTOS OPERACIONALES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPT	OCT	NOV	DIC	TOTAL AÑO 4
REBATE	430,05	451,08	473,06	497,99	523,42	549,01	576,54	605,74	636,22	668,31	700,90	736,60	6.848,94
TOTAL	430,05	451,08	473,06	497,99	523,42	549,01	576,54	605,74	636,22	668,31	700,90	736,60	6.848,94

GASTOS OPERACIONALES
PROYECTADOS: AÑO 5

GASTOS OPERACIONALES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPT	OCT	NOV	DIC	TOTAL AÑO 5
REBATE	773,74	812,49	853,25	895,61	940,91	988,32	1.038,40	1.090,36	1.144,99	1.202,51	1.263,64	1.327,16	12.331,38
TOTAL	773,74	812,49	853,25	895,61	940,91	988,32	1.038,40	1.090,36	1.144,99	1.202,51	1.263,64	1.327,16	12.331,38

“PLAN PARA LA REINSERCIÓN DE LA LÍNEA DE INSUMOS PARA TRATAMIENTOS ODONTOLÓGICOS PROFESIONALES EN LOS PRESTADORES EXTERNOS DEL IESS DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL 2023”

Anexo N° 4. Préstamo.

Periodos mensuales	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Interés		\$100,00	\$98,90	\$97,79	\$96,66	\$95,52	\$94,36	\$93,19	\$92,00	\$90,79	\$89,57	\$88,33	\$87,08
Capital Pagado		\$82,39	\$83,48	\$84,60	\$85,72	\$86,87	\$88,03	\$89,20	\$90,39	\$91,59	\$92,82	\$94,05	\$95,31
Dividendos		\$182,39	\$182,39	\$182,39	\$182,39	\$182,39	\$182,39	\$182,39	\$182,39	\$182,39	\$182,39	\$182,39	\$182,39
Saldo	\$7.500,00	\$7.417,61	\$7.334,13	\$7.249,53	\$7.163,81	\$7.076,94	\$6.988,91	\$6.899,71	\$6.809,33	\$6.717,73	\$6.624,92	\$6.530,86	\$6.435,55

13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
\$85,81	\$84,52	\$83,21	\$81,89	\$80,55	\$79,19	\$77,82	\$76,42	\$75,01	\$73,58	\$72,13	\$70,66
\$96,58	\$97,87	\$99,17	\$100,49	\$101,83	\$103,19	\$104,57	\$105,96	\$107,37	\$108,81	\$110,26	\$111,73
\$182,39	\$182,39	\$182,39	\$182,39	\$182,39	\$182,39	\$182,39	\$182,39	\$182,39	\$182,39	\$182,39	\$182,39
\$6.338,98	\$6.241,11	\$6.141,94	\$6.041,45	\$5.939,61	\$5.836,42	\$5.731,86	\$5.625,90	\$5.518,52	\$5.409,72	\$5.299,46	\$5.187,74

25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36
\$69,17	\$67,66	\$66,13	\$64,58	\$63,01	\$61,42	\$59,81	\$58,17	\$56,51	\$54,84	\$53,14	\$51,41
\$113,22	\$114,73	\$116,25	\$117,80	\$119,38	\$120,97	\$122,58	\$124,21	\$125,87	\$127,55	\$129,25	\$130,97
\$182,39	\$182,39	\$182,39	\$182,39	\$182,39	\$182,39	\$182,39	\$182,39	\$182,39	\$182,39	\$182,39	\$182,39
\$5.074,52	\$4.959,80	\$4.843,54	\$4.725,74	\$4.606,36	\$4.485,39	\$4.362,81	\$4.238,60	\$4.112,73	\$3.985,18	\$3.855,93	\$3.724,96

“PLAN PARA LA REINSERCIÓN DE LA LÍNEA DE INSUMOS PARA TRATAMIENTOS ODONTOLÓGICOS PROFESIONALES EN LOS PRESTADORES EXTERNOS DEL IESS DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL 2023”

37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48
\$49,67	\$47,90	\$46,10	\$44,29	\$42,44	\$40,58	\$38,69	\$36,77	\$34,83	\$32,86	\$30,87	\$28,85
\$132,72	\$134,49	\$136,28	\$138,10	\$139,94	\$141,81	\$143,70	\$145,61	\$147,55	\$149,52	\$151,52	\$153,54
\$182,39	\$182,39	\$182,39	\$182,39	\$182,39	\$182,39	\$182,39	\$182,39	\$182,39	\$182,39	\$182,39	\$182,39
\$3.592,24	\$3.457,75	\$3.321,47	\$3.183,37	\$3.043,43	\$2.901,62	\$2.757,92	\$2.612,31	\$2.464,75	\$2.315,23	\$2.163,72	\$2.010,18

49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
\$26,80	\$24,73	\$22,63	\$20,50	\$18,34	\$16,15	\$13,93	\$11,69	\$9,41	\$7,11	\$4,77	\$2,40
\$155,58	\$157,66	\$159,76	\$161,89	\$164,05	\$166,24	\$168,45	\$170,70	\$172,97	\$175,28	\$177,62	\$179,99
\$182,39	\$182,39	\$182,39	\$182,39	\$182,39	\$182,39	\$182,39	\$182,39	\$182,39	\$182,39	\$182,39	\$182,39
\$1.854,60	\$1.696,94	\$1.537,18	\$1.375,29	\$1.211,24	\$1.045,01	\$876,56	\$705,86	\$532,88	\$357,60	\$179,99	\$0,00