

Plan de Empresa

1.- LA IDEA DE NEGOCIO.

Nuestro objetivo inmediato es crear una consulta de odontología cuya actividad es ejercida por un profesional médico especializado en prevenir, diagnosticar y tratar por medios conservadores y/o quirúrgicos las enfermedades que afectan a los dientes, las encías, los tejidos de la boca y los maxilares.

2.- IDENTIFICACIÓN DE LOS/AS EMPRENDEDORES/AS

El emprendedor debe ser un titulado en Odontología o Estomatología. Un factor importante es que al emprendedor le guste el trato con la gente y se involucre de pleno en el negocio.

3.- DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO-SERVICIO/EL MERCADO

• EL PRODUCTO O SERVICIO:

Los servicios que suelen ofrecerse en una consulta dental, a modo orientativo, pueden ser los siguientes:

- Prevención e higiene.
- Empastes: Suele ser el tratamiento más habitual en este tipo de clínicas.
- Endodoncias: La endodoncia es el tratamiento consistente en eliminar la pulpa (nervios y vasos sanguíneos) de un diente dañado o muerto.
- Radiografías: Su función es dar soporte a los diagnósticos.
- Periodoncias: Consisten en tratar los efectos derivados de la enfermedad de la periodontitis (pérdida de dientes).
- Odontopediatría: Como su nombre indica, se trata del cuidado de los dientes antes de llegar a la etapa adulta.
- Ortodoncias: Una línea de negocio que reporta altos ingresos es la de la ortodoncia, para la cual se ha incrementado el número de clientes. Este incremento se ha debido a que los avances en el campo de la odontología hacen posible que los adultos también puedan llevar a cabo este tratamiento con éxito.
- Extracciones.
- Limpiezas.
- Prótesis fijas y removibles.
- Estética y blanqueado dental.
- Implantes dentales: Se utilizan para sustituir alguna pieza que falta.

En principio, la consulta que se describe en este proyecto no será muy grande, por lo que algunos de los servicios se contratarán con colaboradores (por ejemplo: las prótesis dentales se contratarán externamente puesto que en principio no se dispondrá de un laboratorio).

• EL MERCADO

Los dientes juegan un papel fundamental en la salud y en la estética y, además, su estado incide directamente en el proceso digestivo y en la pronunciación al hablar.

En España aún no se ha adquirido el hábito de ir de forma periódica al dentista y, en muchos casos, a pesar de presentar graves problemas de caries, son pocos los que acuden, a menos que ya les suponga un problema serio. En esto influye el que los servicios bucodentales no estén contemplados en la sanidad pública (el 90% de los recursos humanos en odontología trabaja en el sector privado).

Por otra parte, en España cada vez hay más clínicas y consultas especializadas en odontología. Esto se debe, como se ha mencionado anteriormente, al hecho de que la sanidad pública no ofrece este servicio. Además, existe una alta fidelidad al dentista. Un 65% de la población ha ido a un solo dentista en los últimos 5 años. Las causas más normales de los pocos que cambian suelen ser por temas de dinero o distancia de la clínica a su casa.

• LA CLIENTELA

La consulta atenderá a toda persona que sufra cualquier problema relacionado con la boca: enfermedades en los dientes, encías, tejidos, etc.

Los pacientes podrán ser niños, adolescentes, jóvenes adultos y mayores adultos. Hay que destacar que son los jóvenes adultos y los adultos los clientes más habituales de este tipo de negocios.

• LA COMPETENCIA

La competencia estará formada por los siguientes agentes:

- **Otras consultas de odontología:** Actualmente existe un gran número de este tipo de consultas en el territorio español. Las consultas que están establecidas en la misma localidad suponen una competencia directa bastante fuerte puesto que ya cuentan con su propia cartera de clientes.
- **Clínicas dentales:** Son como las consultas pero más grandes y suelen estar formadas por un cuadro de profesionales en la materia.
- **Clínicas generales privadas:** Hay clínicas que ofrecen un servicio global, es decir, que incluyen entre otras especialidades médicas, la Odontología.

Para la creación de un negocio competitivo con el sector es necesario el conocimiento de la competencia y, en concreto, de los servicios que ésta ofrece para poder equiparar y, a ser posible, mejorar su oferta.

• PLAN DE VENTAS

Antes del comienzo de la actividad se debe de poner en marcha una campaña de promoción, intentando captar el mayor número de clientes que aseguren el buen inicio del negocio. Hay que tener en cuenta que el público objetivo al que nos dirigimos es amplio y no distingue por grupos de edad. Así pues, la campaña publicitaria podría centrarse en:

- **Televisión:** anunciarse de forma modesta (no un anuncio extremadamente largo, pues saldría caro) en una cadena local.
- **Radio:** es importante elegir una cadena de radio dirigida a la población en general y que no distinga por grupos de edad.
- **Buzoneo:** es un medio barato y suele ser muy efectivo entre los clientes potenciales de la zona.
- **Registros en Internet y guías de anunciantes:** es muy efectivo registrarse como anunciantes de páginas Web relacionadas con la Odontología (esto suele tener un coste anual y se suele llamar registro de dominio más parking). Así mismo, es recomendable registrarse en las guías de anunciantes como pueden ser las páginas amarillas o el QDQ.
- **Página Web.** Ésta es una opción muy interesante, ya no sólo para captar clientes, sino para mejorar la imagen de la consulta. Además, sería recomendable poner un consultorio virtual para resolver las dudas tanto de los clientes actuales como de los potenciales. Por otro lado, hay que procurar que la página muestre textos e imágenes de la máxima calidad posible, pues de esta forma es más fácil que sea rastreada por los buscadores de Internet. Esto es muy importante pues cada vez más, cuando una persona requiere de un servicio, se conecta a Internet y a través de un buscador intenta encontrar lo que quiere. Que la página aparezca en los resultados del buscador depende de los vínculos que se hagan hacia la página; es gratuito. Por ello, hay que procurar seguir las directrices técnicas y de calidad que permiten un mejor rastreo por parte de los buscadores.
- **Prensa.** También sería importante considerar la opción de anunciarse en el periódico. Una alternativa que podría resultar clave es la de anunciarse en prensa de difusión gratuita.
- **Boca-boca.** Ésta sigue siendo hoy en día la opción más efectiva. Sin embargo, esta herramienta sólo funcionará si los clientes que ya han probado el servicio están satisfechos con él.

4.- LOCALIZACIÓN

En este apartado se debe indicar:

La situación de la empresa: municipio, zona (indicando si se ubicará en algún polígono industrial, centro comercial..)

La proximidad de la empresa a vías de comunicación. Es conveniente adjuntar un mapa o plano de la zona, donde se puede apreciar el emplazamiento de la empresa

Las políticas municipales o regionales de ayudas a la instalación de nuevas empresas.

Los suministros y servicios existentes en la zona.

La posibilidad de abastecerse en la zona de materias primas y otros productos. Las posibilidades de subcontratación de servicios o trabajos con otras empresas.

5.- PLAN DE ORGANIZACIÓN Y RECURSOS HUMANOS

La plantilla inicial estará formada por un/a gerente, que lo recomendable es que él mismo sea el odontólogo (si no fuera así, habría que contratar a uno y el emprendedor sólo se encargaría de funciones de gestión) y un auxiliar que recepcione a los pacientes y asista al dentista.

En este proyecto se considerará que el emprendedor es el propio odontólogo interesado en montar una consulta privada.

El perfil de los trabajadores será el siguiente:

Odontólogo: La persona encargada de este negocio será titulada con la licenciatura en Odontología o bien titulado en Medicina especializada en Estomatología y deberá estar debidamente colegiada.

Además sería conveniente que tuviera idea de cómo llevar un negocio, pues una consulta, aunque sea un negocio pequeño, es un centro que debe ser gestionado eficientemente para que obtenga beneficios.

Auxiliar/Recepción:

Se hace imprescindible integrar en la plantilla un/a recepcionista que reciba a los clientes y que además tenga funciones de auxiliar de enfermería.

6.- PLAN ECONOMICO-FINANCIERO I. INVERSIONES Y FINANCIACION.

Para el desarrollo de la actividad serán necesarias las siguientes

INVERSIONES:

Instalaciones.

Lo idóneo es que el local esté situado en una zona céntrica, que sea fácil de encontrar y sea visible (ya sea porque esté a pie de calle, ya sea por el rótulo que tenga colocado). Además es imprescindible que tenga buenos accesos.

La consulta contará con una superficie aproximada de 70 m2. En general, diremos que toda clínica, independientemente del tamaño que tenga, deberá tener lo siguiente:

- **Recepción y sala de espera:** Es imprescindible que haya una recepción que dé la bienvenida e informe a los clientes. También es necesario habilitar una sala de espera para que las personas que están esperando su turno de consulta puedan hacerlo sentadas.
- **Consulta:** la consulta será el despacho donde el dentista atenderá a la clientela.
- **Sala de tratamiento:** La sala de tratamiento puede estar dentro de la misma consulta separada por un biombo o en habitación aparte pero conectada a dicha consulta. Esta sala se equipará con una camilla y todo el material necesario para atender a los pacientes.
- **Aseos:** Tendrá una superficie aproximada mínima de 5 m2. Es recomendable que el suelo sea de material antideslizante y de fácil limpieza. Es importante que el aseo esté adaptado al Decreto 72/1992, de 5 de mayo, por el que se aprueban las normas para la accesibilidad y la eliminación de barreras arquitectónicas.
- **Ascensores:** Lo ideal es que la consulta esté a pie de calle. En el caso de que no sea así, el edificio en el que ésta se ubique deberá contar con ascensores, pues parte de los clientes que llegan a la consulta no son capaces de subir escaleras.

Costes Acondicionamiento Local

Acondicionamiento externo: En este caso, el acondicionamiento interno es mínimo puesto que podemos instalarnos perfectamente en un piso o despacho que no tenga puerta directa a la calle. Lo que sí sería imprescindible sería colocar un buen letrero o rótulo hacia la calle.

Acondicionamiento interno:

Hay que adecuar el local para que se encuentre en condiciones para su uso.

Para el acondicionamiento del local habrá que realizar una serie de obras que dependerán del estado en el cuál se encuentre el mismo. De este modo, también supondrán un coste a la hora de iniciar la actividad la licencia de obra, la obra y los costes del proyecto.

Estos costes pueden rondar los 12.600,00 € (IVA incluido) aunque esta cifra varía mucho en función del estado en el que se encuentre el local. De este modo, la cantidad anterior puede reducirse en gran medida si el local ya ha sido acondicionado previamente.

Mobiliario y Decoración

El mobiliario básico esta compuesto por:

- **Mobiliario y decoración de la consulta y la sala de tratamiento.** Hay que elegir cuidadosamente todos y cada uno de los elementos que formarán el mobiliario, para conseguir un ambiente cálido y agradable a la vez que seguro y funcional.
- **Mobiliario y decoración de la recepción y sala de estar.** Debe mantener la armonía y estética de todo el conjunto del local.

El presupuesto para el mobiliario y decoración necesario se encontrará en torno a 3.480,00 €. Esta cantidad será muy superior si los elementos anteriores son de diseño, de materiales especiales, etc.

Equipamiento

El equipamiento básico necesario para la puesta en funcionamiento de la consulta estará formado por:

Equipamiento completo médico necesario. Aquí debemos incluir los siguientes elementos:

- Sillón odontológico reclinable dotado de luz.
- Sistema de aspiración quirúrgico y escupidera con agua sanitaria. Equipo dental con módulos para turbina, micromotor y jeringa con funcionamiento de agua, aire y spray. Los dos anteriores elementos suelen incluirse en una unidad electrohidráulica dotada de sillón motorizado, escupidera, bandeja portainstrumental, lámpara, etc.
- Lavamanos dotado de agua sanitaria.
- Negatoscopio.
- Autoclave o sistema de esterilización análogo
Aparatos de aire acondicionado y calefacción que permitan mantener una temperatura adecuada en toda la consulta.

El coste total del equipamiento de la consulta es de 21.460,00 € (IVA incluido).

Equipo Informático

Es recomendable disponer de un equipo compuesto por ordenador, escáner, impresora y conexión a internet.

El coste de este equipo informático es de, al menos, 1.650,00 € más 264,00 € en concepto de IVA.

Gastos de constitución y puesta en marcha

Se incluyen aquí las cantidades que hay que desembolsar para constituir el negocio. Entre estas cantidades se encuentran: proyecto técnico, tasas del Ayuntamiento (licencia de apertura); contratación del alta de luz, agua y teléfono; gastos notariales, de gestoría y demás documentación necesaria para iniciar la actividad.

Estos gastos de constitución y puesta en marcha, en el caso de iniciar el negocio como autónomo, serán de aproximadamente 1798,00 € (incluye IVA). Esta cuantía es muy variable de un caso a otro pues dependerá del coste del proyecto técnico, etc. además aumentará en el caso de que se decida crear una sociedad.

Fianzas depositadas

Es frecuente que se pida una garantía o fianza de arrendamiento equivalente a dos meses de alquiler del local, lo que puede rondar los 1540,00 € (este coste va a depender mucho de las condiciones del local y sobre todo de la ubicación del mismo).

Utensilios

En esta partida se incluyen aquellos instrumentos necesarios para el desarrollo de las actividades en cualquier consulta de este tipo:

- Elementos de higiene personal: batas o uniformes, toallas de papel desechables, etc.
- Instrumental de mano, en número suficiente para poder atender a las medidas de esterilización entre un paciente y otro: bisturí, limas, tijeras, etc.

El coste de este elemento se ha estimado en 1.160,00 € (IVA incluido).

Fondo de Maniobra

A la hora de estimar el fondo de maniobra se ha considerado una cantidad suficiente para hacer frente a los pagos durante los 3 primeros meses, esto es: Alquiler, sueldos, seguridad social, suministros, asesoría, publicidad, etc.

Pagos Mensuales

Alquiler. 893,2
Suministros. 174
Gastos Comerciales. 174
Gastos por Servicios Externos. 104,4
Gastos de Personal. 2697
Otros Gastos. 116
Total pago en 1 mes. 4158
Fondo Maniobra 3 meses (aprox) 12475

La inversión inicial necesaria para llevar acabo este proyecto se resume en el siguiente esquema (en euros) (sin IVA)

Adecuación del Local: 10862
Mobiliario y Enseres: 3000
Equipo Informático y Software: 1650
Equipamiento: 18500
Stock Inicial y Consumibles: 0
Gastos de Establecimiento: 1550
Fianzas: 1540
Fondo de Maniobra: 12475
Utensilios y Herramientas: 1000
Otras Inversiones: 0
Total: 50577 (Total sin IVA)

PLAN DE FINANCIACION: Para financiar este negocio existen varias opciones:

Fuentes Propias. Es aquella financiación que proviene de los recursos propios del emprendedor/es: dinero, bienes en especie, etc.

Fuentes Ajenas. Cualquier tipo de financiación que provenga de terceros ajenos a la empresa: financiación bancaria (a través de créditos, préstamos y descuentos), financiación de otro tipo de empresas, sociedades de garantía recíproca y entidades de capital riesgo, etc.

Apoyo a la inversión. Ayudas y subvenciones generalmente provenientes de instituciones y Administraciones Públicas. Son recursos que obtiene la empresa de organizaciones de carácter generalmente público. Suelen consistir en préstamos a un tipo de interés más barato que el del mercado y ayudas a fondo perdido para fomentar la creación de empresas.

7.- ANÁLISIS ECONÓMICO-FINANCIERO II. INGRESOS Y GASTOS

PREVISIÓN DE GASTOS

La estimación de los principales costes mensuales es la siguiente (no incluyen el IVA):

Costes variables:

El consumo mensual de materiales y consumibles se estima en un 48% del volumen de las ventas del mes.

Alquiler:

Para este negocio es necesario contar con un local de unos 70 m2. El precio medio va a depender en gran medida de la ubicación y condiciones del local, para el estudio se ha estimado un precio de 770,00 euros.

Suministros, servicios y otros gastos:

Aquí se consideran los gastos relativos a suministros tales como: luz, agua, teléfono... También se incluyen servicios y otros gastos (limpieza, consumo de bolsas, material de oficina, etc.). Estos gastos se estiman en unos 150,00 € mensuales.

Gastos comerciales:

Para dar a conocer el negocio y atraer a clientes, tendremos que soportar ciertos gastos comerciales y de publicidad de unos 150,00 € mensuales.

Gastos por servicios externos:

En los gastos por servicios externos se recogen los gastos de asesoría. Estos gastos serán de unos 90,00 € mensuales.

Gastos de personal:

En los gastos de personal se incluyen los sueldos y salarios, la Seguridad Social que corre a cargo de la empresa. El personal será el que se indicó en el apartado de organización y recursos humanos.

El coste de la plantilla se distribuirá mensualmente del modo siguiente (incluye prorrateadas las pagas extraordinarias según convenio sectorial): (Salarios + Seguridad Social)

Este **coste de personal** se distribuirá mensualmente del modo siguiente: (Salario + Seguridad Social)

- Odontólogo (emprendedor autónomo) 1,500 + 0
- Auxiliar/Recepcionista (jornada completa) 900 + 297

Otros gastos:

Contemplamos aquí una partida para otros posibles gastos no incluidos en las partidas anteriores. La cuantía estimada será de 1200,00 € anuales por lo que su cuantía mensual será de 100,00 €

Amortización:

La amortización anual del inmovilizado material se ha estimado del modo siguiente:

Adecuación del Local: 1086
Mobiliario y Enseres: 600
Equipo Informático y Software: 412,5
Equipamiento : 3700
Utensilios y Herramientas: 200
Otras Inversiones: 0
Total: 5998

(*) La amortización de la adecuación del local se ha realizado en 10 años.

El plazo de amortización de la adecuación del local sería el correspondiente a su vida útil pudiéndose aplicar las tablas fiscales existentes para ello. No obstante, dado que se ha supuesto que el local será en régimen de alquiler, dicha vida útil queda condicionada al plazo de vigencia del contrato de alquiler si este fuera inferior a aquella. Además habría que incluir la amortización de los gastos a distribuir en varios ejercicios (gastos de constitución y puesta en marcha):

Gastos de Establecimiento: 516.67
Total Anual: 516.67

Total gastos Fijos Estimados/mes. 4499

Total gastos Variables Estimados/mes. 48%

TOTAL GASTOS MENSUALES: 8653

PREVISIÓN DE INGRESOS:

A la hora de fijar la tarifa el sector goza de total libertad. Los precios varían dependiendo del tipo de servicio prestado en función del tratamiento que se lleve a cabo. En general, los precios suelen ser elevados por lo que se hace imprescindible ofrecer a los clientes un servicio de financiación.

Es recomendable que las tarifas se establezcan teniendo en cuenta a la competencia y el tipo de servicio prestado.

8.- ASPECTOS FORMALES:

Elección de la Forma Jurídica. Elige y justifica el tipo de empresa escogido.

Una decisión importante que debemos tomar es el tipo de empresa que constituimos. Esta decisión está condicionada por:

- El número de promotores que integren el proyecto.

- El tipo de actividad de la empresa.

- La limitación de responsabilidad frente a terceros.

- Los aspectos fiscales.

- El capital para iniciar la actividad.

- Las ventajas e inconvenientes de cada una de las formas legales.