

UNIVERSIDAD DE FLORES
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN
LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN



TESINA

TRABAJO DE CONSULTORÍA

CLÍNICA ODONTOLÓGICA MSP

AUTOR:

GUSTAVO DAMIÁN RODRÍGUEZ

LEGAJO

10235

TUTOR:

MATÍAS FERNÁNDEZ RUIZ

CIUDAD AUTÓNOMA DE BUENOS AIRES, 23 DE SEPTIEMBRE DE 2016

Handwritten signature of Matías Fernández Ruiz in blue ink. The signature is stylized and includes the full name "MATÍAS FERNÁNDEZ RUIZ" written below it.

Contenido

RAZONES DE LA ELECCIÓN DEL TEMA OBJETO	5
AGRADECIMIENTOS	5
DECLARACIÓN DE ORIGINALIDAD	6
RESUMEN EJECUTIVO	7
CONSIDERACIONES GENERALES	9
Cumplimiento de la demanda	9
Alcance del trabajo	10
Objetivos del informe	11
PRESUPUESTO	12
METODOLOGÍA	13
Técnicas	13
Encuentros mantenidos	14
Marco teórico y bases consultadas.	15
CURRÍCULUM VITAE DEL CONSULTOR	17
Currículum Vitae – Gustavo Damián Rodríguez	17
Información Personal	17
Antecedentes Laborales	17
Educación	18
Otros Conocimientos.....	18
BREVE DESCRIPCIÓN DE LA ORGANIZACIÓN	19
RELEVAMIENTO	20
Misión	20
Visión	20
Valores	20
Servicios que se ofrecen en Odontología Integral	21
Consultas y Urgencias	21
Operatoria	21
Endodoncia	21

Prótesis	21
Prevención	21
Periodoncia	21
Radiología	21
Cirugía	21
Implantología oral	22
Zona Geográfica seleccionada.	23
Características edilicias mínimas que debe poseer una clínica odontológica	26
Layout	28
Proveedores	30
Potenciales Pacientes / Clientes	31
Recursos Humanos	36
Inversión inicial	37
Macro entorno	37
Política	37
Economía	38
Sociocultural	38
Competencia	38
Marketing / Publicidad	39
<i>DIAGNÓSTICO</i>	40
Fortalezas	40
Debilidades.....	41
Oportunidades	41
Amenazas	41
<i>PROPUESTA Y RECOMENDACIONES</i>	42
Propuesta I	42
Propuesta II	42
Propuesta III	42
Propuesta IV	43
Propuesta V	43



UNIVERSIDAD DE FLORES

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN

Propuesta VI	43
Recomendación	43
<i>PLANES DE ACCIÓN</i>	44
Plan de acción I.....	44
Plan de acción II.....	45
Plan de acción III.....	46
Plan de acción IV	46
Plan de acción V	47
Plan de acción VI	47
<i>VIABILIDAD</i>	48
<i>CONCLUSIONES</i>	49
<i>ANEXOS</i>	50
<i>BIBLIOGRAFÍA</i>	114



UNIVERSIDAD DE FLORES

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN

RAZONES DE LA ELECCIÓN DEL TEMA OBJETO

El presente trabajo de consultoría parte de un deseo personal de aplicar los conceptos aprendidos a lo largo de la carrera universitaria.

Es un desafío y un orgullo poder brindar aportes positivos aplicando todos mis conocimientos y originalidad, para recabar y analizar información, realizar recomendaciones e implementar planes de acción referidos a una gran variedad de conceptos.

Para mí es sumamente alentador trabajar en un proyecto desde antes de sus comienzos.

Seleccionamos este proyecto en particular porque sabemos que la Clínica MSP representa un gran anhelo para la odontóloga.

La misma ha solicitado nuestro servicio y nos ha expresado sus miedos e inquietudes, por lo que nos ha dado conformidad al acceso a toda información y contactos necesarios para acceder a ella.

AGRADECIMIENTOS

Agradecemos la colaboración y el apoyo de:

Odontóloga María Soledad Pereyra, por confiar en mí para la realización de este trabajo.

Los odontólogos Raúl Palermo y Alejandro Alday por brindarme todos sus conocimientos e información necesaria y relevante.

Diego Ariel Weck. Miembro de la junta comunal.

A todos aquellos proveedores que nos brindaron su tiempo e información.

A los vecinos de Parque Patricios que se prestaron a colaborar respondiendo nuestras preguntas.

A toda mi familia que me apoyó siempre.

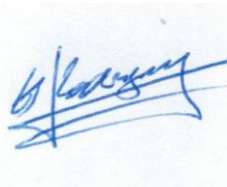
DECLARACIÓN DE ORIGINALIDAD

Declaro ser único responsable por la investigación y el análisis presentado en esta tesina. Este trabajo es absolutamente original y de mi exclusiva autoría. No ha sido previamente presentado en ninguna otra institución educativa, organización o medio público y/o privado, ni lo será sin hacer expresa mención a la circunstancia que lo ha convocado.

Nombres y Apellido: Gustavo Damián Rodríguez

Nro. de registro UFLO: 10235

Lugar y Fecha: C.A.B.A.



Firma:

RESUMEN EJECUTIVO

La presente tesina es un trabajo de consultoría sobre el proyecto de la odontóloga María Soledad Pereyra, que consiste en la apertura de una clínica odontológica, en el distrito tecnológico del sur de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, más precisamente en el barrio Parque Patricios.

La odontóloga nos manifestó la necesidad de un relevamiento integrador, donde se analicen las variables deseadas para la apertura de dicha clínica, debido a su nula experiencia de llevar adelante un proyecto de esta magnitud. Entre las variables a analizar se encuentran: los servicios a ofrecer, análisis de la zona geográfica seleccionada, características edilicias necesarias, proveedores, posibles clientes, recursos humanos necesarios, inversión inicial, macro entorno, marketing y publicidad.

En base a dicha demanda se procedió al relevamiento de información realizando entrevistas y encuestas a distintos profesionales odontólogos, autoridad de la comuna cuatro, vecinos del barrio de Parque Patricios y de barrios aledaños.

Del diagnóstico se detecta la escasa información y experiencia de cómo llevar a cabo un proyecto de esta índole, desconocimiento en administración y reclutamiento de personal, falta de experiencia administrativa y control. La odontóloga desconoce la situación respecto a la cobertura odontológica de la población que circula por el barrio.

Como aspecto positivo se detectaron varias situaciones que son consideradas oportunidades. Como por ejemplo existencia de poca competencia en el barrio, variedad de proveedores existentes, vecinos y visitantes del barrio que no poseen cobertura odontológica pero tienen recursos por ser trabajadores de economía informal. El barrio de Parque Patricios integra el distrito tecnológico, por el cual varias empresas reconocidas trasladarían sus oficinas a esta zona, entre otras cosas que se nombrarán durante el presente trabajo.

Teniendo en cuenta lo anterior se brinda información relevante y necesaria antes de emprender este tipo de proyectos, se efectúan propuestas y recomendaciones a tener en cuenta y potenciar las cualidades existentes.

Se realizaron varias propuestas. Entre ellas se planteó:

La confección de un manual de tareas donde se detallen las tareas de cada integrante de la clínica.

Establecer un método de selección de personal, con el fin de sumar personal idóneo y con experiencia a la clínica.



UNIVERSIDAD DE FLORES FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN

Seleccionar los criterios de búsqueda de proveedores y establecer un método de selección de los mismos.

Contratación de un estudio contable para que se encargue del alta y cumplimiento de las obligaciones impositivas.

Realización de un plan de comunicación y publicidad más intenso a lo expresado en el relevamiento.

Implementación de un sistema de cobertura odontológica para la población que percibe ingresos a través de la economía informal y no poseen ni obra social ni prepagas.

Recomendamos tener en cuenta la confección de un organigrama donde se describan los cargos existentes y los niveles jerárquicos.

Por último, se brinda una conclusión del proceso llevado adelante en el cual se observan muchas cualidades positivas, otras no tanto pero se pueden solucionar antes de la puesta en marcha, y otras no relevantes que se pueden ir solucionando con la clínica en funcionamiento; teniendo en cuenta la información brindada.



UNIVERSIDAD DE FLORES FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN

CONSIDERACIONES GENERALES

Cumplimiento de la demanda

Del contacto mantenido con la odontóloga María Soledad Pereyra, surge un pedido de consultoría y asesoramiento. Nos plantea la intención de llevar a cabo la apertura de una clínica odontológica en el barrio de Parque Patricios. Nos pone en conocimiento de que se contacta por su nula experiencia acerca de cómo llevar adelante un proyecto de esta magnitud. Debido a esto desea que le brindemos información y recomendaciones de valor para la apertura y también recolectar toda aquella información de utilidad, para luego de su puesta en marcha.

Alcance del trabajo

Para la realización del presente trabajo se procede a gestionar información acerca de todas las variables que se desean evaluar.

Dichas variables a ser evaluadas serán las siguientes:

- Servicios a ofrecer.
- Zona geográfica seleccionada y características edilicias necesarias.
- Proveedores.
- Clientes / pacientes.
- Recursos Humanos.
- Inversión Inicial.
- Macro entorno.
- Marketing /Publicidad.



UNIVERSIDAD DE FLORES FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN

Objetivos del informe

El objetivo de este informe es exponer a la odontóloga María Soledad Pereyra un relevamiento en congruencia con su demanda, adjuntado el diagnóstico de la situación, el cual servirá de fundamento para la elaboración y exposición de las propuestas y recomendaciones que diera lugar, junto con los planes de acción necesarios para llevarlas a cabo.



PRESUPUESTO

El presupuesto por el siguiente trabajo será el siguiente:

Conceptos	Costo
Viáticos.	\$ 500,00
Relevamiento.	\$ 7.000,00
Diagnóstico.	\$ 6.000,00
Propuestas / Plan de acción.	\$ 7.000,00
Total	\$20.500,00

Se estipula que el plazo de entrega del presente trabajo será de aproximadamente unos 60 días. El cual se dividirá de la siguiente manera:

Relevamiento: 30 días

Diagnóstico, propuestas y plan de acción: 30 días

Modalidad de pago

Pago del 50% al momento de contratar los servicios.

25% concluido el relevamiento.

25% al momento de entrega del trabajo completo.

METODOLOGÍA

Técnicas

Se decidió realizar entrevistas, para analizar el lenguaje, lenguaje corporal y distintas cuestiones que en el caso de las encuestas son imposibles detectar.

Realizamos una serie de preguntas necesarias y puntuales al integrante de la comuna vecinal, odontólogos de la zona y de otra zona aledaña y de una muestra pequeña de vecinos. Se decidió hacer preguntas abiertas para evitar los sesgos que generan las respuestas a preguntas cerradas.

Las preguntas fueron diseñadas según la información y los datos que necesitamos recabar de cada uno de los entrevistados. En ciertos casos algunas preguntas ya estaban establecidas con anterioridad y otras fueron surgiendo en el momento.

También, durante el mes de julio, se realizaron encuestas con preguntas cerradas y abiertas a vecinos que circulaban por el barrio Parque Patricios.

Como último método de recopilación de información se procedió a utilizar el método de observación, que se efectuaron en las mismas fechas en las que se pautaron las entrevistas. Serán objeto de observación:

- Modalidad de trabajo de los odontólogos.
- Comportamiento de los empleados de las clínicas visitadas.
- Vestimenta de los integrantes.
- Infraestructura de las clínicas.
- Barrio Parque Patricios.
- Locales en alquiler en la zona.

Encuentros mantenidos

Se mantuvieron los siguientes contactos:

Fecha: 27 de junio de 2016.

Encuentro mantenido telefónicamente donde se acuerda el comienzo de la actividad y se plantea la demanda.

Fecha: 01 de julio de 2016.

Entrevistada: Odontóloga María Soledad Pereyra.

Fecha: 06 de julio de 2016.

Entrevistado: Diego Ariel Weck. Miembro de la junta comunal.

Fecha: 12 de julio de 2016.

Entrevistado: Odontólogo Raúl Palermo.

Fecha: 15 de julio de 2016.

Entrevistado: Odontólogo Alejandro Alday.

Fecha: 17 de julio de 2016.

Entrevistada: Vanesa Pitra (vecina del barrio Parque Patricios).

Fecha: 18 de julio de 2016.

Entrevistada: Odontóloga María Soledad Pereyra.

Fecha: 20 de julio de 2016.

Entrevistada: Teresa Gutiérrez (vecina del barrio Parque Patricios).

Fecha: 20 de julio de 2016.

Entrevistado: Miguel Antonelli (vecino del barrio Parque Patricios).

Fecha: 25 de julio de 2016.

Entrevistado: Fernando Iglesias (vecino del barrio de Boedo).

Fecha: 28 de julio de 2016

Entrevistada: Micaela Fernández (vecina del barrio Parque Patricios).

Marco teórico y bases consultadas

El marco teórico utilizado para el análisis recorre los conceptos básicos de:

Análisis estructural: Manual de procedimiento, especialización de trabajo, estructura organizacional, mecanismos de coordinación.

Análisis estratégico: La misión, visión, valores y plan de acción.

Administración del personal: Análisis del puesto, reclutamiento de personal.

Comercialización: Segmentación, posicionamiento, comunicación y publicidad.

Tuvimos muy presente las definiciones de Henry Mintzberg donde expresa cinco mecanismos fundamentales como: El ajuste mutuo, la supervisión directa, estandarización de procesos de trabajo, estandarización de producciones de trabajo, estandarización de destreza de trabajadores.

“Los cinco mecanismos coordinadores caen en un orden general: a medida que el trabajo organizacional se vuelve más complicado, los medios preferidos de coordinación parecen desplazarse del ajuste mutuo a la supervisión directa o estandarización, preferiblemente de procesos de trabajo, o de producciones, o si no de destreza, volviendo finalmente al ajuste mutuo”.

Plantea, también, que las organizaciones se dividen en cinco partes:

El núcleo operativo, la cumbre estratégica, la línea media, la tecnoestructura y el staff de apoyo.

En el aspecto estratégico nos basamos en las tres estrategias genéricas de M. Porter:

Liderazgo en costos totales bajos, diferenciación, enfoque.

También tuvimos presente las cinco fuerzas competitivas de Porter:

Poder de negociación de los clientes, poder de negociación de los proveedores, amenaza de los nuevos competidores, amenaza de los productos sustitutos, rivalidad entre los competidores.

Para completar, el modelo delta de Arnoldo Hax, que a pesar de estar basado en el modelo de Porter logra generar nuevas ideas que permiten enriquecer cualquier proceso de planeamiento estratégico.

Consolidación del sistema: tener dominio del mercado.



UNIVERSIDAD DE FLORES FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN

Mejor Producto: atraer al cliente por la superioridad del producto.

Servicio Integral al Cliente: que consiste en ofrecer un portafolio de productos y servicios personalizados que representan una propuesta de valor única para nuestros consumidores.

Más allá de la posición estratégica elegida por la compañía, el modelo Delta propone como fórmula ganadora:

Concentrarse en el consumidor: para lograr la vinculación con el consumidor es necesario segmentar nuestra base de clientes y desarrollar el mayor conocimiento posible de los mismos.

Elegir la posición estratégica más conveniente: el nivel de vinculación con el consumidor dependerá de la propuesta de valor que genere la posición elegida para el consumidor objetivo.

Definir la agenda estratégica que le permitirá a nuestra compañía implementar la opción estratégica.

Diseñar las métricas (KPIs) y recompensas para facilitar el desarrollo de la estrategia.

En el anexo X de marco teórico son presentados los conceptos de mayor relevancia.

CURRÍCULUM VITAE DEL CONSULTOR

Currículum Vitae – Gustavo Damián Rodríguez

Av. Independencia 3252 – Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

Celular: 15-6263-0564

E-mail: tavodr2802@hotmail.com



Información Personal

Estado civil: Casado

Nacionalidad: Argentino

Edad: 31 Años

Fecha de nacimiento: 28 de Febrero de 1985

Lugar de nacimiento: C.A.B.A.

Antecedentes Laborales

Octubre 2010 – Actualmente

Frávega S.A

Finanzas y Tesorería

Posición diaria y análisis de necesidad de fondos. Preparación y administración de documentación para el otorgamiento de líneas crediticias y todo tipo de trámites con bancos y entidades financieras. Control de cobranzas, control, registración y análisis de recaudación de sucursales. Análisis, control y registración de movimientos bancarios. Control de pagos por sistema Paylink.

Noviembre 2003 – Agosto 2010

Adeco Agropecuaria S.A

Finanzas y Tesorería

Abril 2006 - Agosto 2010

Toma, cancelación, análisis, registración y seguimientos de préstamos financieros. Relación con bancos y corredores de cambio. Relación con auditoría externa. Análisis contable de cuentas financieras y control de caja. Preparación de documentación para el otorgamiento de líneas crediticias en bancos. Posición diaria y análisis de necesidad de fondos. Control de conciliaciones bancarias. Coordinación de cadetes. Liquidación de divisas por cobros de exportaciones.



UNIVERSIDAD DE FLORES FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN

Pagos de importaciones. Coordinador de equipo de pagos a proveedores y atención a proveedores. Control y registración de gastos bancarios.

Junio 2004 - Marzo 2006

Encargado de la generación de pagos a proveedores. Cargas de facturas. Atención a proveedores. Reposición de caja chica y fondos fijos. Coordinación de cadetes. Seguimiento y registración de cobranzas. Armado de archivos. Alta de proveedores en sistema. Control de tarjetas de créditos corporativas.

Noviembre 2003 - Mayo 2004

Cadete de trámites bancarios. Entrega de correspondencia. Armado y envío de encomiendas.

Enero 2003 – Octubre 2003

SICOM

Cadete administrativo. Entrega y retiro de mercaderías y trámites en general.

Educación

Universitario: Licenciado en Administración en la Universidad de Flores (UFLO).

Secundario: Nacional N°1 Bernardino Rivadavia.

Primario: Instituto Félix Fernando Bernasconi.

Otros Conocimientos

Windows

Word

Excel

Administrador general de Interbanking

Citiconect - Paylink

Sistema Ceres

Sistema Oracle

Sistema Putty- Supernova

Sistema SAP – Usuario clave de Tesorería

BREVE DESCRIPCIÓN DE LA ORGANIZACIÓN

La clínica odontológica MSP es un sueño y un desafío para la odontóloga María Soledad Pereyra.

MSP busca ser una clínica ubicada en la zona sur de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, más específicamente en el barrio de Parque Patricios. Esta ofrecerá un servicio integral de odontología a todas aquellas personas, mayores de 18 años, que tengan la necesidad y urgencia de una atención a sus problemas de salud y estética bucal.

Brindará un servicio completo y de muy alta calidad. Si bien planea atender pacientes con obras sociales y prepagas, intentará atraer aquellas personas que por diferentes razones no pueden contar con ellas. Pero, también, anhela un gran crecimiento en pacientes con cobertura odontológica.

Intentará que el servicio se distinga por la energía y la atención de todos sus integrantes. Buscará explotar todo el potencial del equipo de trabajo.

Se desea que MSP sea un lugar donde todo aquel que trabaje se desarrolle tanto en lo profesional como en lo personal, que sea un lugar de crecimiento constante.

Por otro lado buscará la tranquilidad y la confianza del paciente, que sienta que ir a la clínica odontológica no es traumático, sino que por el contrario sienta la confianza de que el profesional va a realizar su trabajo de forma excelente.

RELEVAMIENTO

A continuación se expone la información obtenida de los distintos contactos mantenidos con profesionales odontólogos, proveedores, vecinos del barrio y dirigentes de la comuna ¹ cuatro, distintas fuentes de consultas y por sobre todo contactos permanentes con la parte contratante y demás colaboradores que brindaron información para llevar a cabo este trabajo.

Misión

La misión de la clínica será brindar un servicio odontológico integral de muy buena calidad. Ofreciendo también un espacio de amabilidad y confianza que derive en una cartera de clientes sólida y en constante crecimiento.

Visión

La visión planteada es lograr ser la clínica odontológica líder en la zona de Parque de los Patricios.

Valores

Los valores que se desea inculcar en la clínica serán:

Tener principios éticos y profesionales, honestidad y compromiso.

Lograr la satisfacción del paciente.

Brindar atención de alta calidad, limpia e higiénica.

Buen clima laboral, intentando que la clínica sea un lugar donde todo aquel que trabaje se desarrolle tanto en lo profesional como en lo personal.

¹ Por **comuna** se entiende una subdivisión administrativa menor que corresponde a una zona urbana, rural, o mixta. WIKIPEDIA. Comuna. [Fecha de consulta: 02 de agosto de 2016]. Disponible en: <https://es.wikipedia.org/wiki/Comuna>.

Servicios que se ofrecen en Odontología Integral

Si bien la odontóloga está capacitada y tiene conocimientos de los servicios, necesita tener en claro cuáles no deben faltar a la hora de ofrecer un servicio integral.

Según los datos que se pudieron recabar con los profesionales, ofrecer un servicio integral significa ofrecer los siguientes:

Consultas y Urgencias

Consulta primaria. Medicación, Pulpares. Abscesos. Alveolitis - Hemorragias. Traumatismos dentarios. GUN – PUN (Gingivoperiodontales). Prótesis fija: Cementado de coronas.

Operatoria

Obturaciones y restauraciones con amalgama. Obturaciones y restauraciones estéticas.

Endodoncia

Tratamientos endodónticos en conducto único. Tratamientos endodónticos en conductos múltiples. Retratamiento conservador.

Prótesis

Incrustaciones. Coronas. Pernos. Elementos provisionales. Prótesis parciales y completas de cromo o acrílico. Composturas. Agregado de dientes y retenedores a prótesis. Carillas de acrílico y porcelana. Rebasado de prótesis. Placas oclusales. Retratamientos: extracción de pernos y coronas.

Prevención

Limpieza, cepillado mecánico. Topificación con flúor por tratamiento. Inactivación de policaries activas. Sellantes de fosas y fisuras/ barnices, por piezas.

Periodoncia

Consultas periodontal – Diagnóstico- Pronóstico. Tratamiento de gingivitis. Tratamiento de periodontitis.

Radiología

Radiografía periapical y seriadas. Bite-Wing.

Cirugía

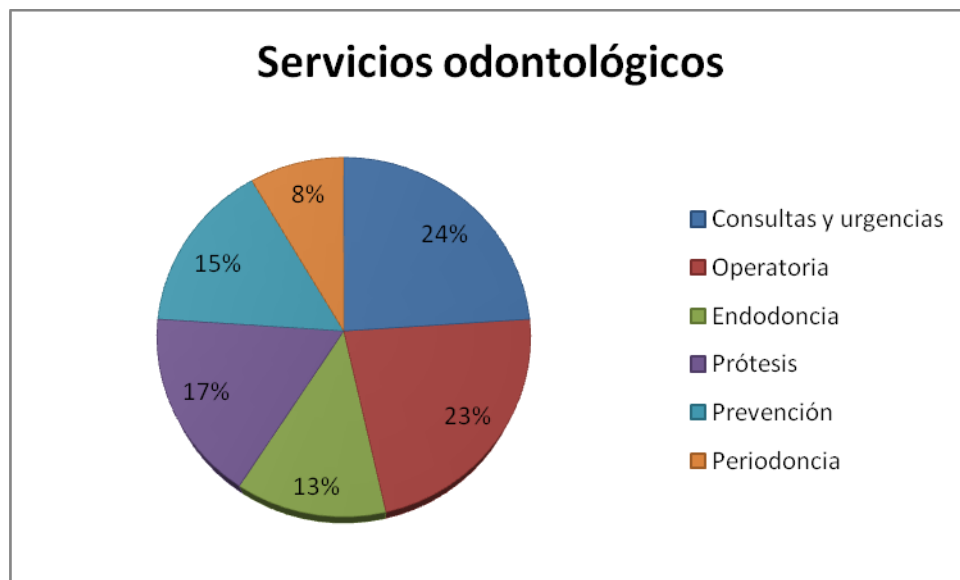
Extracción dentaria. Extracción de dientes retenidos. Apicectomías.

Implantología oral

Colocación de implante.

Se rescató también que la cantidad promedio de servicios que se prestan en una clínica de esta índole se componen de siguiente manera:

- Consultas Urgencias 17%
- Operatoria 16%
- Endodoncia 9%
- Prótesis 12%
- Prevención 11%
- Periodoncia 6%
- Radiología 16%
- Cirugía: 7%
- Implantología oral 6%



Como dato de valor nos han expresado que cuando se inicia un emprendimiento como este, el primer trimestre del año siempre es el de menor cantidad de pacientes, creciendo el segundo trimestre y llegando a su punto máximo del año en el tercer trimestre, en el cual las personas más acuden al odontólogo. A esta altura se estima tener una cartera de clientes aceptable.

Para el siguiente año se pronostica un incremento de los servicios realizados por obra social o cobertura odontológica de entre el 25% y el 30% y aproximadamente un 10% los servicios de pacientes particulares.

El fuerte aumento de los servicios prestados a obras sociales se debe a la publicación en las distintas cartillas, y al boca en boca de la población.

Últimamente los precios de los servicios sufren un incremento de entre el 25% y el 30% anual.

Vale destacar que varios de los servicios no son cubiertos por las obras sociales. Por ende lo deberán abonar de forma particular. Usualmente son los más costosos. Por ejemplo, la mayoría no cubre todos los servicios relacionados a colocación de pernos, coronas, prótesis y servicios de implantología.

Zona geográfica seleccionada

Según los datos publicados por el Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires, la población del barrio Parque Patricios es de 40.885 habitantes, mientras que el total de la comuna cuatro es de 218.245 habitantes ². Se puede observar el detalle en el anexo V.

	Población total	Sexo		Índice de masculinidad
		Varones	Mujeres	
Total	218.245	103.166	115.079	89,6

² La población total incluye a las personas viviendo en situación de calle. INDEC. Censo Nacional de la población, Hogares y Viviendas 2010.

En el año 2008 se creó en la Ciudad de Buenos Aires el Distrito Tecnológico, con el objeto de fomentar a la industria TIC de alto valor agregado y desarrollar un espacio donde conviva la identidad cultural existente con las empresas TIC. El Distrito Tecnológico es un centro de promoción y desarrollo de conocimiento que recibe empresas de tecnologías de la información y comunicación (TICs) y les brinda beneficios e incentivos financieros.

El Distrito Tecnológico se ubica estratégicamente en la Zona Sur de la Ciudad de Buenos Aires, en línea con la estrategia del GCBA que trabaja en la revitalización y desarrollo de la zona Sur de la Ciudad. Está ubicado en Parque Patricios y abarca 200 hectáreas que se extienden hasta los barrios de Boedo, al norte, y Nueva Pompeya, al sur. El perímetro está marcado por: Avenidas Sáenz, Boedo, Chiclana, Sánchez de Loria y Brasil, las calles Alberti y Manuel García y la Avenida Amancio Alcorta, en ambas aceras.

Parque Patricios cuenta con las siguientes facilidades:

- Cercana al microcentro de la Ciudad.
- Grandes posibilidades de construcción.
- Excelente acceso.
- Confluencia de numerosas líneas de colectivos, la Línea H de subterráneos y ferrocarriles.

Desde su nacimiento hasta el 2015, se radicaron 207 empresas relacionadas a las nuevas tecnologías, que representan los siguientes sectores de la industria: Software (118 empresas), Business Process Outsourcing (64 empresas), Hardware (14 empresas); e-Commerce (5 empresas); Data Center (4 empresas); Educación (2 empresas). Sumadas comprometen la generación de 11.000 empleos.

En el barrio de Parque Patricios, dentro del Plan de mejoramiento del espacio público, se han invertido más de 15 millones de pesos, obras que incluyeron más de 10 mil metros cuadrados de veredas, regularización de 440 puestos en la feria de artesanos, 3 patios de juegos nuevos, 1 cancha multipropósito para realizar deportes, más de 100 luminarias nuevas, 190 bancos de plaza, más de 150 nuevos cestos de basura y plantación y poda de 8 mil arbustos, entre otros.

El distrito cambió al barrio contribuyendo al desarrollo urbano e infraestructura de la zona de distintas maneras.

- *Trajo seguridad y tranquilidad:* Con la creación de la nueva comisaría en Pedro Chutro y Zavaleta, un edificio de tres plantas con 800 agentes y 35 móviles.
- *Conectó al sur con el Norte* con la inauguración de las estaciones Parque Patricios y Hospitales del Subte - Línea H.
- *Generó empleo:* 207 nuevas empresas apuestan al Distrito. En términos de RRHH significa que comprometen 11.331 empleos que reactivan la actividad comercial.
- *Trajo universidades* y mejoró la oferta académica escolar.
- *Mejóro los espacios públicos:* Se recuperó una de las insignias más importantes del barrio con la *remodelación de Parque Patricios*
- *Templete:* se recuperó la ex-confitería del abandonado zoológico del sur, destinado principalmente al desarrollo de actividades de capacitación y formación en Tecnologías de la Información y las Comunicaciones; de actividades de índole cultural y social vinculadas a la comunidad del barrio.
- *Nano Centro:* sobre los ejes principales de Uspallata y Atuel, se diseñó el nuevo centro cívico de 19 Ha. que prevé la instalación de bicisendas, peatonales y paradas de MetroBus, en una combinación de verde y urbanidad al servicio de la comunidad.
- *Se construyó uno de los edificios más modernos donde se instaló la nueva sede del Gobierno de la Ciudad.* Con diseño y arquitectura sustentable, tiene capacidad para 1800 empleados.

Algunas de las empresas, más importantes, que ya están instaladas en el barrio son:

- EXO.
- BANGHO.
- TATA.

Además de las empresas tecnológicas se están instalando otros tipos de empresas como la prepaga OSDE, también la consultora DELOITTE y grandes cadenas gastronómicas como:

- Havanna.

- Subway.
- Heladerías Freddo.

Sumado los restaurant que ya están instalados en la zona desde hace varios años.

Características edilicias mínimas que debe poseer una clínica odontológica

El Ministerio de Salud establece ciertos requisitos que se deben cumplir para la habilitación de una clínica odontológica:

La sala de espera deberá tener una superficie de 9 m², con acceso directo al sanitario y al consultorio. (El metraje deberá ser proporcional a la cantidad de consultorios).

El consultorio deberá contar con una superficie mínima de 7.50 m², con comunicación directa con la sala de espera.

Sanitario fuera del espacio físico del consultorio.

Pisos y paredes lavables; en caso de tratarse de tabiques, estos deberán ser completos de piso a techo y de material no transparente.

Se deberá contar con un área para el archivo de historias clínicas.

Los consultorios deberán poseer: Instalación de agua corriente, para alimentación del equipo odontológico y para el área de lavado.

Instalación de aire para alimentación del equipo odontológico.

Todas estas instalaciones, (mangueras, caños de desagüe), serán embutidas en la pared o piso, o bien deberán estar cubiertas por superficies de fácil lavado; zócalo de material lavable.

Las rejillas en los pisos deberán tener tapas ciegas.

El consultorio deberá tener ventilación natural o forzada.

Características del local:

Equipamiento básico: Sillón odontológico con salivadera, consola o unidad rodante, banqueta, compresor, amueblamiento para la guarda de material e instrumental, sector, equipamiento para las prácticas odontológicas.



UNIVERSIDAD DE FLORES FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN

Esterilización: Estufa a seco y/o autoclave.

La descontaminación del instrumental deberá practicarse dentro del consultorio odontológico, para realizar a posteriori su acondicionamiento. Cuando se trate de más de un consultorio deberá existir un área de descontaminación y esterilización propiamente dicha. Descartador de instrumental corto punzante, guantes descartables, barbijos y protectores oculares.

Equipamiento de Radiología: En caso de contar con equipo generador de rayos x (Rx), móvil o fijo, se deberá solicitar la autorización de funcionamiento y haber aprobado el curso para el manejo del equipamiento.

Autorización individual otorgada por este Ministerio acorde Ley N° 17.557/67, Decreto N° 6320/68.

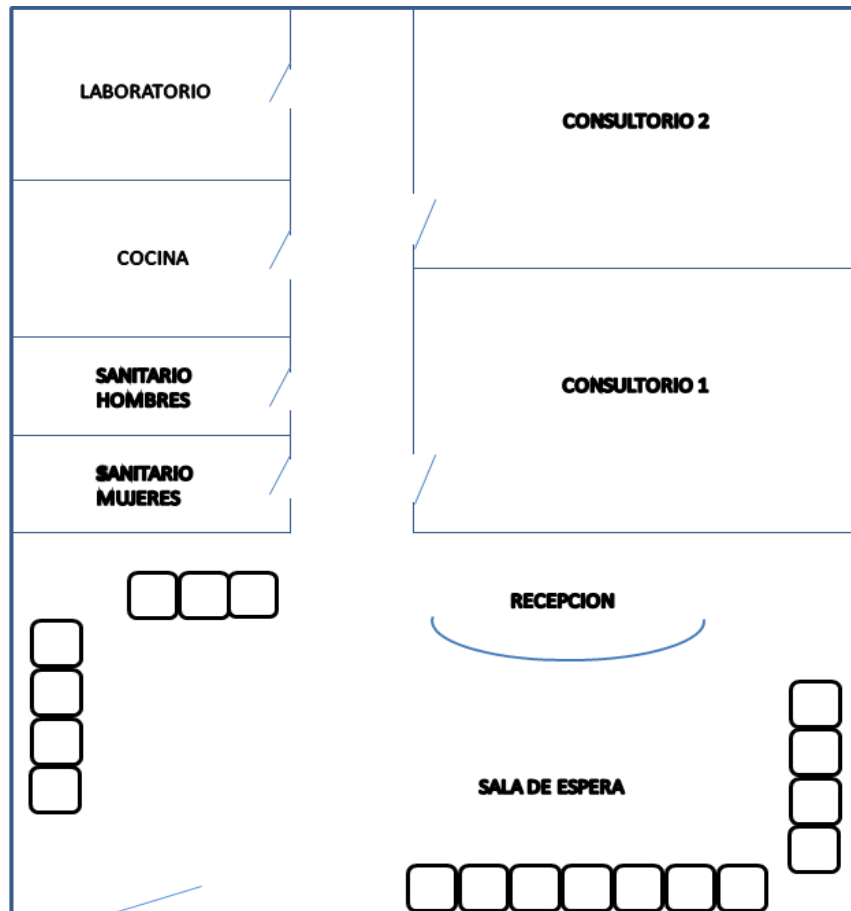
Deberá contar con cajón de revelado, para el procesamiento de las placas.

Radiográficas: El odontólogo no podrá compartir su ámbito con el laboratorio de prótesis. El mismo podrá poseer un área destinada a prótesis para zocalados, reparaciones, etc.

Layout³.

El deseo de la odontóloga es que, en principio, tenga funcionando un consultorio pero que posea el espacio suficiente para tener la posibilidad de armar otro en caso de ser necesario, sala de espera amplia para la comodidad de los pacientes, laboratorio, cocina para que los empleados tengan su lugar para refrigerios, sanitarios masculinos y femeninos.

Según lo expresado se desea que la clínica luzca de la siguiente manera:



³ La palabra Layout sirve para hacer referencia al esquema que será utilizado y cómo están distribuidos los elementos y formas dentro de un diseño. Es un vocablo del idioma inglés, y no existe o no forma parte del texto del diccionario de la Real Academia Española, sin embargo se traduce como "dispersión, plan o diseño".

La odontóloga nos expresa que en la Avenida Almafuerde entre las intersecciones de la Avenida Caseros y Gregorio Pomar hay un local que le interesa. Se realizó el relevamiento correspondiente con la inmobiliaria, la cual nos expresó que el local cumple con las medidas de 95 m² y puede realizarse las modificaciones necesarias. Tiene un valor de alquiler muy conveniente de \$9.500 por mes.



Observamos que la zona es estratégica ya que es de fácil acceso debido a que se encuentra a 200 metros de la estación “Hospitales” de la línea H de subte. También, por sus alrededores circulan gran cantidad de líneas de colectivos las cuales facilitan el acceso a los posibles pacientes de Provincia de Buenos Aires y de barrios aledaños de Capital Federal, como Barracas, Boedo y Nueva Pompeya.

⁴ Imagen obtenida de <https://www.google.com.ar/maps>

Proveedores

Detectamos que existen dos tipos de proveedores, importantes, para una clínica odontológica. En primer lugar aquellos que proveen de materiales e instrumentales odontológicos, y en segundo lugar laboratorios que se encargan de realizar prótesis dentales.

Los laboratorios más importantes y de los cuales hay buenas referencias son:

- Laboratorio dental Marque.
Domicilio: Gregorio Jaramillo 4504 Dto A.
E-mail: labmarque@hotmail.com
- Laboratorio Mar dental.
Tel: 4833-0977. Cel: 15-31339352
E-mail: mardental@hotmail.com
- Laboratorio Loianno.
Domicilio: Fitz Roy 2435 5° "A" C.A.B.A
E-mail: albertoloianno@gmail.com
- Dell Arciprete & Garcia Schiro laboratorio dental.
Tel: 4966-0157. Cel: 15-6286-5899
E-mail: jjlabdental@hotmail.com

Entre los proveedores de materiales e instrumentales más importantes mencionaremos aquellos a los cuales se les tiene buenas consideraciones en el mercado, por comercializar productos de calidad y precios convenientes:

- Dental Shop.
Domicilio: Marcelo T. de Alvear 2015 – C.A.B.A.
Tel: 4822-6189
- Grimberg Dental Center.
Domicilio: Marcelo T. de Alvear 2085 – C.A.B.A.
Tel: 4777-2022
- Carena Dental.
Domicilio: Ayacucho 969 – C.A.B.A.
Tel: 4813-7941
- Superdental.



UNIVERSIDAD DE FLORES FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN

Domicilio: Marcelo T. de Alvear 2024 – C.A.B.A.
Tel: 4964-5942

- Ortothek.
Domicilio: Junín 967 – C.A.B.A.
Tel: 4963-8501

- Dental Las Caries.
Domicilio: Marcelo T. de Alvear 2024 – C.A.B.A.
Tel: 4823-4748

Observamos que existe gran variedad de marcas, calidades y precios de un mismo producto.

En el anexo VII de inversión inicial se podrán observar los precios promedios de los insumos y materiales necesarios para la clínica odontológica.

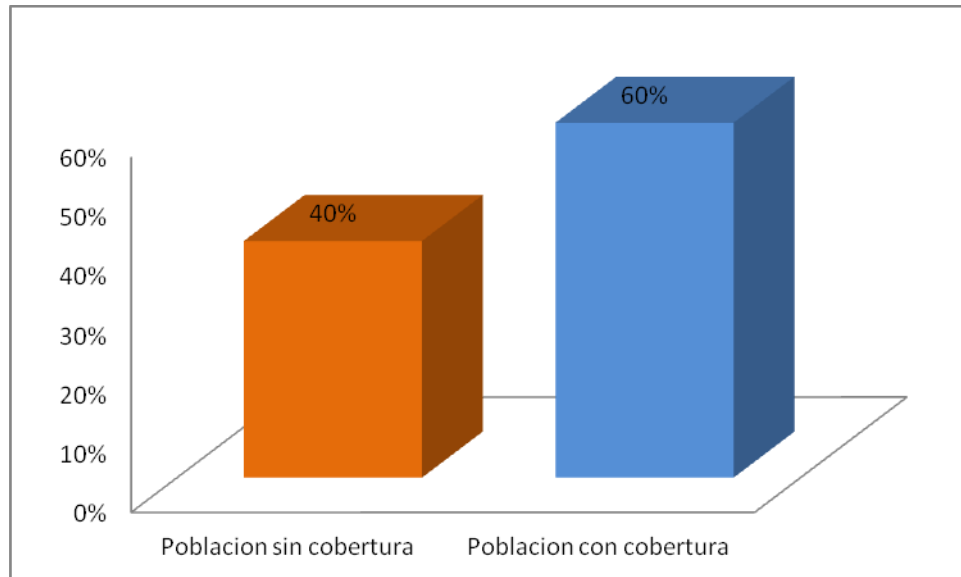
Potenciales Pacientes / Clientes

La odontóloga desea información de esta variable ya que desconoce la situación respecto a la cobertura odontológica de la población que circula por el barrio.

Como mencionamos anteriormente, la cantidad de habitantes de la comuna cuatro es de 218.245.

Según la información obtenida de las personas consultadas, pudimos notar que la población vive distintos tipos de situaciones económicas.

El 40% de estas personas no posee cobertura odontológica, en cambio el 60% posee cobertura.



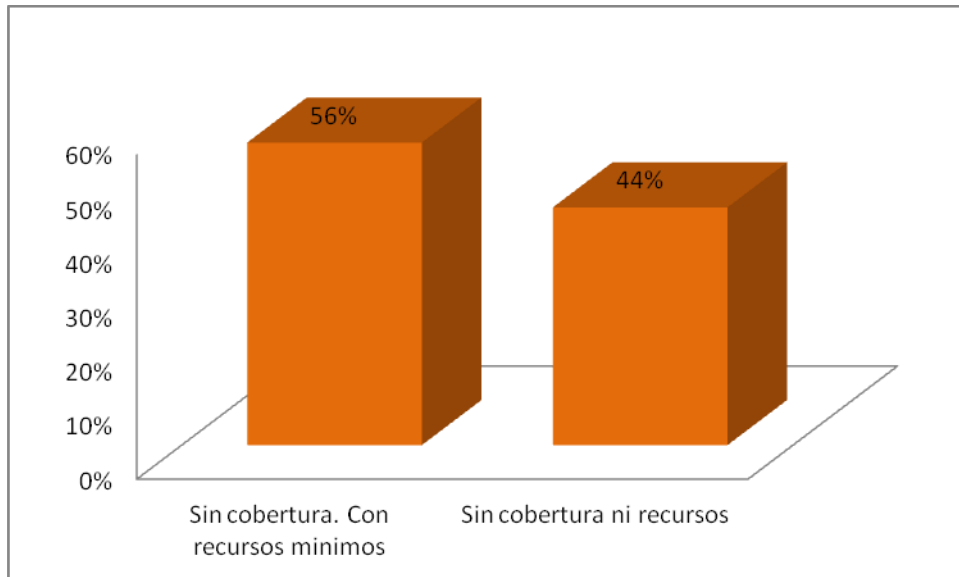
Sin cobertura odontológica

Como se comentó anteriormente, el 40% de los consultados no posee cobertura odontológica. De este grupo 56% tienen recursos para acceder a cuidados mínimos por ser trabajadores no registrados “trabajo en negro”.

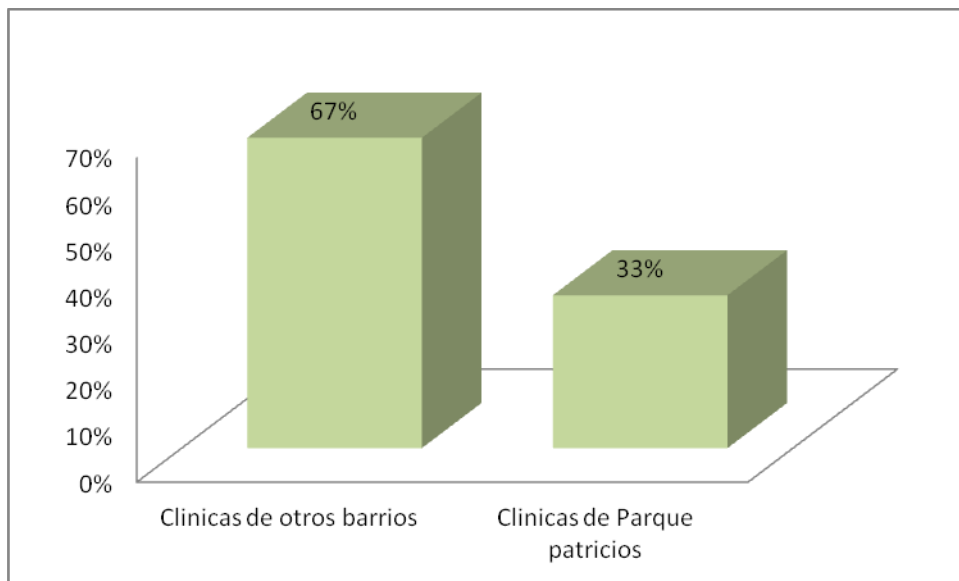
Del 56% mencionado, el 67% se atiende de forma particular en consultorios de otros barrios, porque los existentes en Parque Patricios apuntan a atender a pacientes con prepagas reconocidas y es muy costoso para pacientes particulares. El 33% restante lo hace en clínicas del barrio, mayoritariamente en la clínica Di Pietro.

El 44% restante de las personas sin cobertura no poseen recursos para acceder a una atención particular, es por esto que reciben una atención de urgencia en el Hospital General de Agudos J. A. Penna. No recibiendo un tratamiento odontológico integral sino solo resolviendo las urgencias del momento, mediante la extracción dental o una simple medicación.

POBLACIÓN SIN COBERTURA ODONTOLÓGICA



POBLACIÓN SIN COBERTURA CON RECURSOS

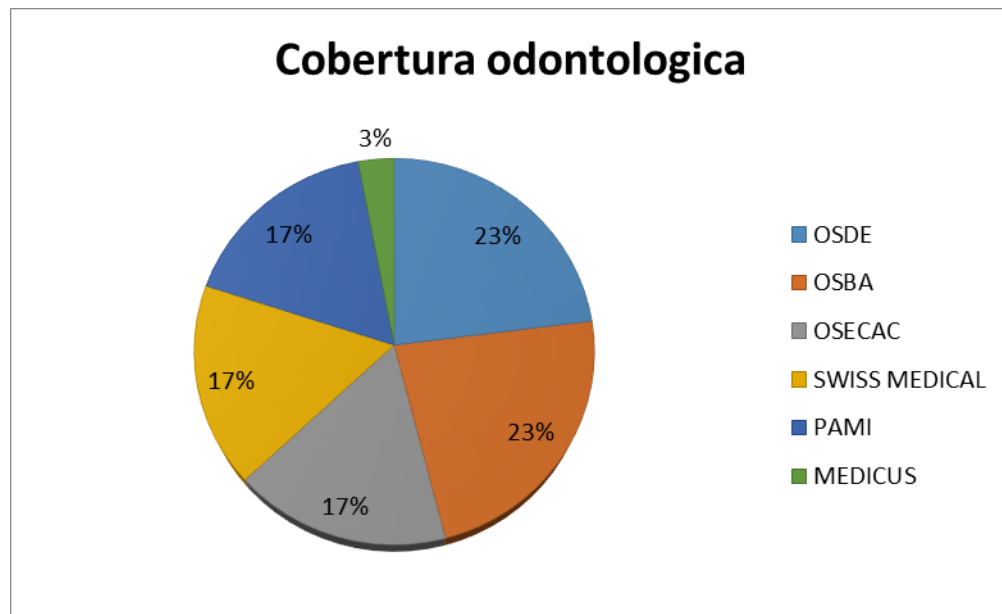


Población con cobertura Médica / Odontológica

Aproximadamente el 60% de los consultados poseen cobertura odontológica.

Prepagas y obra sociales que poseen las personas consultadas:

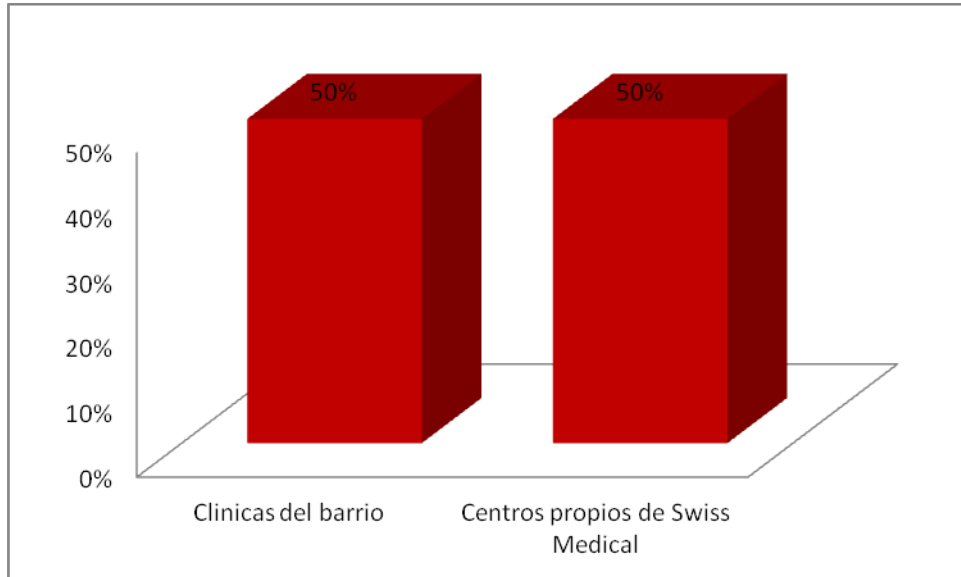
OSDE	23%
ObSBA	23%
OSECAC	17%
Swiss	
Medical	17%
PAMI	17%
Medicus	3%



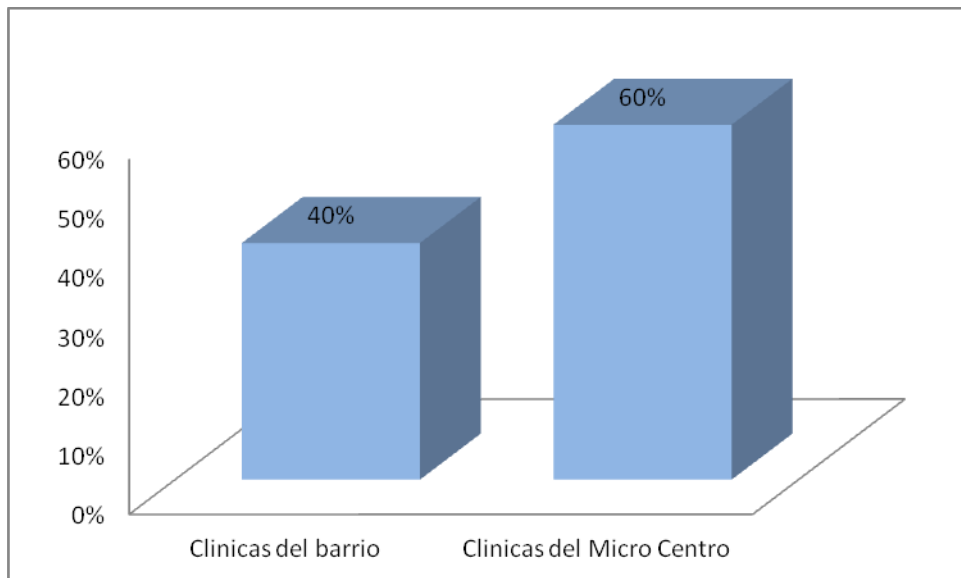
El 50% de las personas consultadas con Swiss Medical se atiende en las clínicas odontológicas del barrio, y el otro 50% se atiende en centros odontológicos propios de Swiss Medical.

El primer grupo se encuentra conforme con la atención, pero ven con buenos ojos que se instale una clínica de odontología general en el barrio.

En tanto a los que se atienden en los centros propios de Swiss Medical, el 75% no está conforme con la atención y el 25% está conforme.



El 40% de las personas con OSDE se atienden en centros odontológicos del barrio y el resto deciden hacerlo cerca de sus trabajos, en su mayoría en el micro centro. Al igual que la gente de Swiss Medical, el 100% está conforme con la atención profesional, pero consideran que no son tratados de forma especial, se sienten simplemente pacientes. Opinan que sería bueno tener otra opción en el barrio.



En el caso de ObSBA, OSECAC y PAMI, todos se deben atender en los centros propios de los cuales ninguno queda en Parque Patricios. De este grupo el 25% está conforme con el servicio recibido, pero igualmente están disconformes con la distancia que tienen hasta ellos. El 75% está disconforme con los servicios y el modo de atención.

Por último, nos pareció de suma importancia el aporte realizado por los profesionales, donde nos aclaran que las personas con mayores necesidades económicas son las que más problemas odontológicos presentan. Pero aquellos con cobertura o con recursos son los que más invierten en el cuidado de su salud bucal.

Recursos Humanos

La odontóloga nos expresó que, en principio, si bien no tiene experiencia, con la ayuda de su marido estará a cargo de la administración de la clínica. También nos alertó que no tiene conocimientos del personal necesario, ni de la administración y contratación de estos.

Los profesionales con experiencia en proyectos de esta índole nos señalaron lo siguiente:

Para que una clínica funcione de la mejor manera, además de los servicios profesionales de la odontóloga a cargo se debe contar con al menos una persona encargada de la recepción y organización de la agenda y con un asistente dental, para colaborar con la profesional.

En el caso, la persona encargada de la agenda y recepción de pacientes debe tratarse de una persona que brinde confianza, sea proactiva, tenga buena presencia, buen léxico, con ganas de trabajar y sobre todas las cosas amable con el paciente.

La asistente dental debe ser una persona estudiando o recibida de esta carrera, debe ser proactiva, higiénica y muy profesional.

Los sueldos aproximados que se están abonando en el mercado por estos servicios son de \$13.000 netos mensuales, calculando un ajuste del sueldo del 25% anual aproximadamente.

Se deberá trabajar en conjunto con un laboratorio de confianza, encargado de realizar las prótesis dentales.

Usualmente las jornadas laborales en consultorios y clínicas son de aproximadamente 10 horas, con lo cual algunas clínicas las hacen sin interrupción, y en otros casos cierran de 14 a 15 Hs.

Inversión inicial

Mediante los relevamientos llevados a cabo con diferentes proveedores y profesionales, se llegó a la conclusión de que la inversión inicial para llevar a cabo este proyecto es de aproximadamente \$ 347.579,32.

Los conceptos principales de esta inversión son: Equipamiento, instrumentales, materiales, costos de alquiler, recursos humanos necesarios para poner en marcha el proyecto, consultorías y publicidad. La erogación más importante de dinero es debido al equipamiento, instrumental y recursos humanos.

La odontóloga cuenta con el dinero suficiente para la inversión inicial necesaria.

INVERSIÓN INICIAL

DESCRIPCIÓN	MONTO
Equipamiento	220.482,81
Instrumental	18.511,37
Materiales Dentales	14.040,13
Consultoría	9.200,00
Costo de alquiler	38.000,00
Recursos Humanos	39.600,00
Publicidad	7.745,00
Total Inversión Inicial	347.579,32

En el anexo VII se observa al detalle la composición de la inversión inicial.

Macro entorno

Política: Si bien se liberó el acceso a la moneda extranjera y con esto las importaciones, recién comienzan a ingresar aquellos productos y materiales que escaseaban. Esto es un gran alivio, aunque los precios cada vez son más elevados.

Economía: El gobierno y los privados coinciden en que habrá una inflación acumulada anual del 45%⁵, pero confían en que bajará hacia fin de año. También es necesario que tengamos en cuenta que el tipo de cambio es de \$15,00⁶. Como mencionamos anteriormente esto afecta directamente a los costos por la utilización de materiales e insumos importados.

Sociocultural: En principio, la Odontología solo estaba relacionada con la salud, pero en la actualidad esto se fue modificando, hoy en día no solo se relaciona con la salud, sino que también está muy impuesta en la estética de las personas.

Competencia: En el barrio si bien no existe gran cantidad de consultorios o clínicas odontológicas, detectamos que la competencia más fuerte es:

- Clínica Odontológica Di Pietro.
- Consultorio Odontológico Jorge Cuellos.

La Clínica Odontológica Di Pietro
Es la clínica más reconocida del barrio, la cual posee muy lindas e higiénicas instalaciones.

Nombre	Servicios	Fortalezas	Debilidades
Clínica Odontológica Di Pietro	Odontología en Gral. Ortodoncia Implantes y prótesis	Diez años de experiencia brindando servicios en la zona. Servicio integral de odontología	Precios muy elevados
Odontólogo Jorge Cuellos	Odontología en Gral.	23 años de experiencia Clientes de muchos años	Solo atiende pacientes con obra social

En el anexo III podrán observar los precios de la competencia.

⁵ Fuente: Diario *La Nación*, 22 de julio de 2016.

⁶ Fuente: Banco de la Nación Argentina, 09 de agosto de 2016.



UNIVERSIDAD DE FLORES FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN

Marketing / Publicidad

La odontóloga nos expresó que no tiene conocimientos en la materia, pero en principio planea realizar publicidad a través de folletos que se repartirán en la vía pública. Los odontólogos entrevistados nos expresaron que no tienen un plan fuerte de promoción, pero que cuando lo creen conveniente realizan publicidades en las revistas barriales y reparten folletos.

DIAGNÓSTICO

A largo del relevamiento detectamos que este proyecto será llevado a cabo con mucha pasión y amor, lo cual es algo muy positivo.

En lo que respecta a conocimientos, la odontóloga está capacitada para ofrecer un servicio integral de odontología. Dicho conocimiento fue adquirido con sus estudios universitarios y en el campo laboral.

Como debilidad podemos destacar que queda en claro la inexperiencia en implementación de proyectos, desconocimiento en administración y reclutamiento de personal, la falta de experiencia administrativa y control. La odontóloga, desconoce la situación respecto a la cobertura odontológica de la población que circula por el barrio.

Del análisis de los relevamientos realizados pudimos observar que además de las debilidades existen amenazas externas, fortalezas, oportunidades que hay que tener en cuenta antes y durante de la puesta en marcha. Se detallan a continuación:

Fortalezas:

- Pasión por la profesión y cariño por el barrio seleccionado para la apertura de la clínica.
- Voluntad de que sea una organización moderna, con fácil adaptación a los cambios y a la expansión.
- Cuenta con el dinero necesario para la inversión inicial.
- La odontóloga está capacitada para ofrecer un servicio integral.
- La clínica va a ser atendida de forma personalizada por su dueña.
- Decisión de trabajar con materiales de primera calidad.
- La odontóloga tiene una experiencia de 5 años.
- Desea trabajar con gente capacitada.
- Tiene en claro el segmento al cual quiere enfocarse y la estrategia de diferenciación con la competencia.

Debilidades:

- Inexperiencia en la implementación de proyectos de esta índole.
- Desconocimiento en administración y reclutamiento de personal.
- Falta de experiencia administrativa y de control.
- Desconocimiento de la situación respecto a la cobertura odontológica de la población que circula por el barrio.
- Desconocimiento en marketing y publicidad.

Oportunidades:

- Zona de Capital Federal con fácil acceso para las personas del Gran Buenos Aires. Por la zona hay muchos servicios de transporte público. Líneas de colectivos y subte H.
- El barrio de Parque Patricios integra el distrito tecnológico, por lo cual varias empresas reconocidas trasladarán sus oficinas a esta zona.
- Potenciales pacientes que hasta el momento tienen poco acceso a odontología de calidad.
- Poca competencia existente en la zona.
- Además de la salud, la estética también es muy importante.
- Proyecto de ampliación de las instalaciones.
- Las clínicas y consultorios existentes atienden pocas prepagas y obras sociales.
- Variedad de proveedores existentes.
- Existencia de vecinos y visitantes del barrio que no poseen cobertura odontológica pero tienen recursos por ser trabajadores de economía informal.

Amenazas:

- Las políticas económicas del país es una amenaza constante.
- Restricciones al ingreso de algunos materiales al país.

- Las barreras de entrada al negocio no son muy altas para los profesionales.
- Desconocimiento de la firma por parte de los potenciales pacientes.

PROPUESTA Y RECOMENDACIONES

A continuación pasaremos a detallar las propuestas y recomendaciones que se creen necesarias, teniendo en cuenta el diagnóstico realizado.

Propuesta I

Confección de un manual conteniendo las tareas del personal, la manera y los pasos para realizarlas, con el objetivo de estandarizarlas para que todo el personal de la clínica sepa cuáles son los límites y pasos necesarios de sus tareas. Sugerimos comenzar con las tareas de los puestos de secretaria y asistente dental.

Este manual será de suma importancia ya que la odontóloga no posee experiencia administrativa y de manejo de personal. Establecerá orden en la clínica ya que cada integrante conocerá sus tareas y podrá consultarlo siempre que se le presente alguna duda.

El manual debe ser flexible ya que vivimos en un mundo dinámico y de constantes cambios.

Propuesta II

Establecer un método de selección de personal, con el fin de sumar personal idóneo y con experiencia a la clínica.

Será una herramienta muy importante y de gran valor, considerando la nula experiencia que posee la dueña en la contratación de personal adecuado. Esto evitará pérdidas de tiempo y dinero.

Propuesta III

Seleccionar los criterios de búsqueda de proveedores y establecer un método de selección de los mismos, con el objetivo de seleccionar el proveedor más conveniente, teniendo en cuenta dichos criterios.

Lo consideramos necesario ya que la selección de proveedores impacta directamente en los costos y en la calidad de los servicios.

Propuesta IV

Contratación de estudio contable, con el objetivo de que se encargue de la correspondiente alta en AFIP y de la liquidación de las obligaciones fiscales correspondientes.

Propuesta V

Realización de un plan de comunicación y publicidad más intenso a lo expresado en el relevamiento, con el fin de crear una imagen positiva de la clínica y con esto captar la mayor cantidad de pacientes.

Propuesta VI

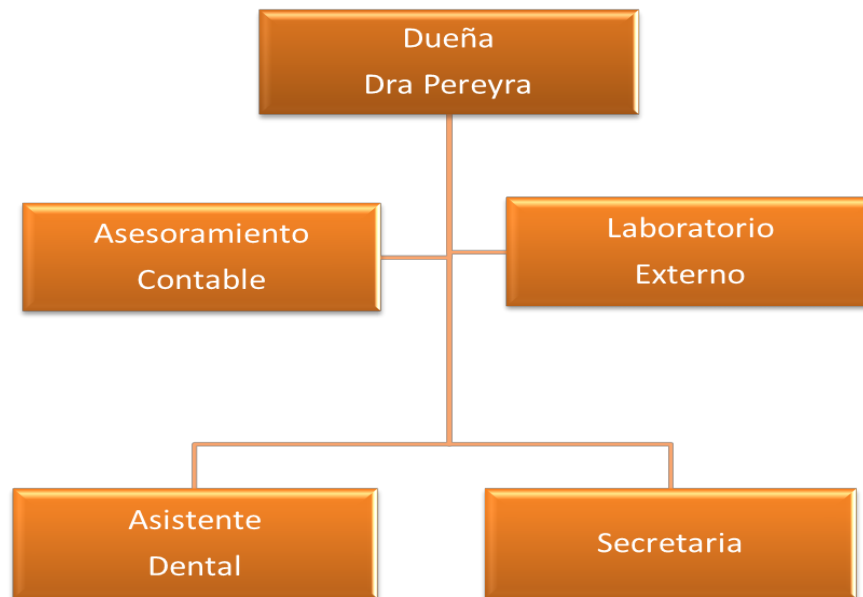
Implementación de un sistema de cobertura odontológica para personas que perciben haberes informalmente (no poseen ni obra social ni prepagas), con el objetivo de incrementar la cartera de clientes. También, los ingresos.

Recomendación

Si bien la clínica, en principio, tendrá una estructura pequeña, es importante y necesaria la confección de un organigrama, con el objetivo de representar las diferentes unidades que se constituirán, con sus respectivos niveles jerárquicos, mostrando la división del trabajo, los cargos existentes y cómo estos cargos se agrupan en unidades. Para descubrir y eliminar defectos o fallas de la organización, comunicar la estructura organizativa y reflejar los cambios.

Elaboramos un organigrama⁷ tentativo según los roles que nos han manifestado en los distintos encuentros.

⁷ Un **organigrama** es la representación gráfica de la estructura de una empresa o cualquier otra organización, incluyen las estructuras departamentales y, en algunos casos, las personas que las dirigen, hacen un esquema sobre las relaciones **jerárquicas** y competenciales de vigor. WIKIPEDIA. Organigrama. [Fecha de consulta: 15 de junio de 2016]. Disponible en: <https://es.wikipedia.org/wiki/Organigrama>.



PLANES DE ACCIÓN

Se procede a detallar los planes de acción de las propuestas que se juzgan viables para el presente nivel de relevamiento y susceptibles de provocar cambios.

Plan de acción I

Confección de un manual que contiene las tareas del personal, la manera y los pasos para realizarlas.

El consultor solicitará una reunión con la dueña para tratar cuáles son las tareas que necesita que se realicen, estructurar el trabajo y establecer prioridades.

Luego, el consultor relevará al personal de una clínica odontológica, que se encuentra en marcha, los pasos necesarios para la realización de sus tareas. Se estipulan dos días.

Reunida toda la información, el consultor elaborará los procesos teniendo en cuenta los objetivos propuestos.

Se propone una segunda reunión para que la dueña apruebe los textos impresos. Esta actividad demorará un día.

Un mes antes de la apertura de la clínica se les explicará a los empleados las tareas y los procesos necesarios.

Pasados los 90 días, el consultor mantendrá reuniones con el personal y con la dueña para relevar y detectar si hay acciones que conducen a errores o acciones que se pueden mejorar para obtener buenos resultados.

Plan de acción II

Establecer un método de selección de personal, con el fin de sumar personal idóneo y con experiencia a la clínica.

El consultor se reunirá con la dueña para realizar en conjunto la descripción de cada puesto que se considere relevante para el funcionamiento del emprendimiento. También se analizarán los requisitos del puesto según lo relevado. El consultor determinará las competencias necesarias para el puesto. Las mismas deberán ser chequeadas por la dueña.

El consultor recabará en el medio local el nivel de remuneraciones que se abonan a estos puestos⁸. En base a esto se consultará con la dueña la remuneración ofrecida.

Luego se determinará junto a la dueña los medios por los cuales se publicará la oferta. Se estipula un día hábil para tomar la decisión.

El consultor seleccionará los currículums de los postulantes que cumplan con los requisitos determinados para el puesto, y se los presentará a la dueña. Se estipulan quince días corridos de publicación del aviso.

Para el proceso de selección se utilizará la entrevista y pruebas de conocimientos que definirá y realizará el consultor. Para esto serán necesarios tres días.

El consultor se reunirá nuevamente con la dueña para analizar la información obtenida de las entrevistas y las pruebas de conocimientos, con el fin de presentarle la terna y para que la dueña elija a un candidato para cada puesto. No se descarta realizar nuevas entrevistas para recabar más información.

Luego del proceso de selección se debe proceder al proceso de inducción en donde se le cuente al empleado la misión, visión, valores, cantidad de empleados, proveedores con los que se trabajará y los pacientes que se apuntan a atender. Esto se realizará en un día.

⁸ Se podrá utilizar la información obtenida en los relevamientos del presente trabajo.

Plan de acción III

Seleccionar los criterios de búsqueda de proveedores y establecer un método de selección de los mismos.

Como primer paso, el consultor se reunirá con la dueña y planteará los criterios más importantes que se utilizarán para la selección de los proveedores, entre ellos: Precio, calidad, plazo de entrega, plazo de pago, servicio de post venta y reputación. La dueña será quien evalúe el nivel de importancia de cada uno de estos. También se analizará la importancia de los productos que se desean adquirir.

Luego, el consultor deberá realizar la búsqueda de proveedores existentes para el tipo de producto que se está buscando. Esto puede ser a través de Internet, diario, revistas y/o publicaciones especiales, investigar cuáles son los proveedores de nuestra competencia o por recomendaciones.

Posteriormente, el consultor buscará información de los proveedores encontrados en el paso anterior. Esto, también, lo haremos mediante referencias y opiniones de profesionales, visitando las páginas web y las instalaciones. También realizando pruebas, por ejemplo haciendo compras menores para analizar si cumplen con lo prometido. Para este fin se podrá utilizar el relevamiento ya realizado por el consultor. Esto nos llevará un tiempo de tres días.

En el paso siguiente, se realizará la evaluación y el análisis, teniendo en cuenta los pasos anteriores, para esto elaboraremos un cuadro comparativo detallando lo que ofrece cada proveedor, la calificación y la apreciación que le damos con respecto a cada criterio. Esto nos llevara un día hábil.

Luego de la confección de dicho cuadro pasaremos a evaluar las ventajas y desventajas de cada uno. Teniendo en cuenta que hay valores que son muchos más importantes que otros, pasamos a la selección de aquel proveedor que reúna las características más convenientes para la clínica.

Plan de acción IV

Contratación de un estudio contable.

Para esta contratación se deberá tener en cuenta la propuesta III de selección de proveedores.

Se estima que este proceso demorara cuatro días hábiles.

Plan de acción V

Realización de un plan de comunicación y publicidad más intenso a lo expresado en el relevamiento.

Como primer paso el consultor se reunirá con la dueña para proponerle la realización de este plan de comunicación, analizar la estrategia y seleccionar los beneficios del servicio sobre el cual debe girar la campaña. También se definirán los atributos del mensaje y a quién se dirigirá.

También se presentarán los medios existentes a utilizar para la campaña, se analizarán y seleccionarán los más convenientes. Los medios a analizar serán Televisión, Radio, Gráfica, Vía Pública, Internet, contacto telefónico y buzono. No se descartarán otras opciones que surjan en la reunión.

Posteriormente el consultor se tomará tres días para buscar proveedores existentes, y se presentarán antes los dueños para seleccionarlos en el plazo de dos días.

Luego, se planteará una reunión con el proveedor seleccionado y la dueña para adaptar el mensaje a cada uno de los medios elegidos.

En el plazo de 60 días nos reuniremos, nuevamente, con la dueña para realizar un sistema de control con el objetivo de analizar el resultado de la campaña, en nuestro caso lo mediremos por la cantidad de pacientes que recuren a la clínica.

Por último, se planteará una encuesta para analizar el grado de conocimiento que poseen los vecinos que circulan por el barrio, sobre clínica MSP.

Plan de acción VI

Se propone la implementación de un sistema de cobertura odontológica para personas que perciben haberes informalmente (no poseen ni obra social ni prepagas).

Como primer paso el consultor se reunirá con la odontóloga para definir el sistema. Se analizarán los inconvenientes y problemas odontológicos que posee este grupo de pacientes. Para este fin, se podrá utilizar el relevamiento realizado por el consultor. Se estiman dos días hábiles.

En un segundo paso se definirá el monto mensual que deberán abonar los pacientes y definir los beneficios que obtendrán a cambio. Los beneficios que se proponen analizar son prioridad de turnos, servicios bonificados y descuentos en

servicios de mayor importancia. No se descartarán otras opciones que surjan en la reunión.

Una vez definidos los pasos anteriores, se plasmarán en un cuadernillo para posterior control.

A los noventa días el consultor se reunirá con la odontóloga para analizar la cantidad de pacientes asociados a este sistema de cobertura, los ingresos obtenidos y los costos por los servicios prestados.

VIABILIDAD

A continuación se plantea la siguiente evaluación de viabilidad a nivel político, organizacional y económico.

Viabilidad política

Teniendo en cuenta las propuestas realizadas en cuanto a la política organizacional, las mismas no confrontan con la misión de la organización, ni con la visión impuesta por la dueña. Reforzarán los objetivos que deberán cumplimentarse si se quiere llegar encaminar las acciones hacia la visión.

Cabe mencionar que las mismas no confrontarán con la identidad que se desea para la clínica, y sirven como base de experiencia y conocimiento.

Viabilidad Organizacional

Como, por el momento, no hay estructura, la viabilidad es total porque las propuestas ayudan a su formación.

La mayoría de las propuestas realizadas buscan fortalecer las interacciones y reforzar las comunicaciones dentro y fuera de la clínica. Todo en congruencia con el pensamiento de la dueña.

Viabilidad Económica

Se deberá contar con ciertos recursos económicos para afrontar las propuestas planteadas. Pero considerando que el proyecto estará en la etapa inicial y donde se deberá realizar la inversión inicial en pos de un buen inicio del proyecto, el mismo debe ser considerado como parte incluyente de dicho proyecto y no como un gasto extra.

CONCLUSIONES

Este trabajo de consultoría nos facilita información la cual nos permite tener más certeza en relación al éxito del proyecto. Es una herramienta a partir de la cual la odontóloga puede hacerse de una idea muy clara del proyecto en general.

Nos encontramos con un proyecto sano aunque en principio con algunos problemas de gestión y falta de información que se puede solucionar antes de la puesta en marcha, si se tienen en cuenta nuestras propuestas.

La odontóloga es joven y con mucha experiencia en el rubro odontológico, con valores positivos que aportan al desarrollo del proyecto, rasgos emprendedores fuertes, reflejados en una búsqueda de crecimiento constante.

La zona geográfica seleccionada nos parece que es una oportunidad debido al crecimiento constante que viene teniendo en los últimos años. Si bien lidia con gente que posee pocos ingresos y hasta el momento sin acceso a la odontología de calidad, también la creación del distrito tecnológico permite que varias empresas lleguen al barrio y con esto más gente con cobertura odontológica. Lo atractivo es brindar servicios a estas dos realidades.

Finalmente queda mencionar que por la calidad humana, la búsqueda de crecimiento constante, por la capacidad de aprender y de entendimiento de nuestras propuestas, el proyecto gozará de buena salud, consideramos que su sueño de la clínica odontológica, en el barrio que la vio nacer, será de manera exitosa.

ANEXOS

ANEXO I – Entrevistas

1) Entrevista: Primer encuentro con la odontóloga María Soledad Pereyra.

Fecha: 01 de julio de 2016.

Lugar: Esquina de Avenida Boedo e Independencia.

Necesito que hablemos de tu proyecto, para comenzar con el trabajo encomendado.

¿Qué expectativas y qué perfil desea para la clínica?

Gustavo, como ya sabes mi sueño es crear una clínica odontológica en el barrio que me vio nacer, Parque Patricios. Hoy en día soy empleada de varias clínicas y por mi intuición, a pesar de la poca información que tengo, creo que tiene mucho potencial. Pero tengo muy poca experiencia en cómo comenzar y llevar adelante un proyecto de esta índole, siento que me falta información de varios aspectos.

¿Cuál será la misión de la clínica? ¿A qué se va a dedicar?

Mi deseo es que en la clínica podamos brindar un servicio integral de odontología, de buena calidad, realizando los trabajos con amabilidad y respeto. Que el paciente tenga confianza en la clínica.

¿Qué visión tiene para la clínica? ¿Qué espera para el futuro?

Deseo que la clínica sea la más importante de la zona, teniendo una buena cartera de clientes.

¿Qué tipo de servicios desea ofrecer?

Como te dije anteriormente, mi idea es que en la clínica se brinde un servicio integral de Odontología de alta calidad. Hoy en día en mi trabajo atiendo consultas, operatorias, endodoncias, prótesis, prevención, periodoncia pero deseo agregar aquellos servicios imprescindibles y fundamentales para brindar un servicio integral y completo, como Radiología, Cirugía e Implantología, entre otros. Necesito confirmar cuáles servicios sí o sí se deben atender en un clínica como esta.

¿Qué perfil de pacientes desea atender?

Mi intención es atender a todos aquellos que tengan la necesidad de que se les trate sus problemas odontológicos. Pero más que nada deseo apuntar a mayores de dieciocho años.

¿Qué valores desea que prevalezcan?

Deseo que se destaque la honestidad, compromiso, tener principios éticos y profesionales. Más que nada lograr la satisfacción del paciente, brindando un servicio de buena calidad.

¿Qué espera de sus empleados?

Espero que todo aquel que trabaje en la clínica pueda crecer en lo profesional y lo personal. Por este motivo deseo que den lo mejor de sí.

Si tuviera que definir los principales problemas y dudas que la aquejan o mejor dicho ¿en qué aspecto cree que tiene pocos conocimientos y desea información para este proyecto?

Me gustaría tener más información y recomendaciones con respecto a los servicios que no deben faltar para brindar un servicio integral, sobre la zona seleccionada, proveedores que existen en el mercado, opiniones y realidades de posibles pacientes, recursos humanos necesarios para llevar adelante este proyecto y cómo reclutar gente capaz. También necesito información y asesoramiento económico financiero, por ejemplo la inversión inicial necesaria, asesoramiento en publicidad y marketing e información del entorno. Creo necesaria esta información para lograr la puesta en marcha de la mejor manera.

¿Cómo va a ser la estructura de la clínica? ¿Tiene pensado, armado un organigrama?

La clínica va a estar atendida por mí, pero seguramente voy a necesitar contratar personal. No tengo pensado ningún organigrama.

¿Tiene conocimientos de cómo se realiza un proceso de selección de personal?

No, la verdad no tengo conocimientos.



UNIVERSIDAD DE FLORES FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN

¿Donde usted trabaja, además de los odontólogos, existen otros empleados con otras tareas?

Sí, donde trabajo hay asistentes dentales y secretarias.

¿Usted sabe cuáles son las tareas que deben cumplir los asistentes y las secretarias?

No sé en profundidad todas las tareas que realizan, pero en rasgos generales sé que las secretarias se encargan de recibir a los pacientes, ordenar y otorgar los turnos, realizar las liquidaciones con las prepagas y cobrar los trabajos particulares, entre otras cosas. En el caso de las asistentes deben brindar asistencia y colaboración al odontólogo.

2) Entrevista: Diego Ariel Weck. (Miembro de la junta comunal).

Objetivo: Indagar sobre la zona seleccionada. Recolectar opinión respecto a la apertura de la clínica odontológica en el barrio de Parque Patricios.

Fecha: 06 de julio de 2016.

Lugar: Comuna 4, Av. del Barco Centenera 2906.

¿En qué condiciones se encuentra el barrio hoy en día?

Bueno, el barrio se encuentra en una etapa de crecimiento, si hoy nos paramos y miramos para atrás se puede notar el cambio, sabemos que sigue habiendo mucha gente de bajos recursos y con muchas necesidades de trabajo, alimentación y vivienda. Hay zonas en las que todavía hay que seguir trabajando para erradicar las drogas y la inseguridad.

¿Qué nota que ha cambiado?

La infraestructura está cambiando, se está haciendo mucha inversión en obra pública y privada. Se pueden observar las mejoras, por ejemplo el Hospital Penna, el parque, la iluminación, las estaciones de subte, la construcción de nuevos edificios, como por ejemplo la Jefatura de Gobierno.

¿Qué es el distrito tecnológico?

Distrito Tecnológico es un centro de promoción y desarrollo de conocimiento que recibe empresas de tecnologías de la información y comunicación (TICs) y les brinda beneficios e incentivos financieros. Podrás obtener información completa en nuestra página web www.buenosaires.gob.ar.

¿Fue importante la designación de distrito tecnológico?

Sí, a partir de ahí nació el cambio. Como dijimos antes, el barrio empezó un camino de desarrollo y va a seguir haciéndolo.

¿De qué manera?

De la manera que lo venimos haciendo, trabajando. Hoy en día ya son varias las empresas que se están mudando a nuestra zona, gracias a esto está creciendo. Por ejemplo la oferta gastronómica. Grandes cadenas han abierto sucursales, podemos decir confitería Havanna, Heladerías Grido, Subway y lógicamente los

restaurantes que ya tenía el barrio que son muy buenos, se abrió una sede del Consejo Profesional de Ciencias Económicas.

Vamos a seguir incentivando y convenciendo a los empresarios, mediante beneficios tributarios, y con hechos concretos demostrando que es muy conveniente mudarse al barrio.

¿Usted considera que será conveniente emprender un proyecto como el de una clínica odontológica en la zona?

Sí, por supuesto. El barrio está creciendo y va a seguir creciendo y vamos a necesitar oferta de servicios del cuidado de la salud.

¿Considera que el proyecto y la idea que tiene la odontóloga de que la clínica atienda a gente con prepaga y gente que no puede acceder a ellas será posible?

Le puedo responder con una mirada en lo social, con esa perspectiva considero que sería genial que esto suceda, necesitamos profesionales que puedan satisfacer la necesidades de las personas que poseen prepagas y de la gente que no puede acceder a ellas, ya que aquí se dan las dos variables.

3) Entrevista: Odontólogo Raúl Palermo.

Objetivo: Indagar sobre la zona seleccionada, comportamiento de la competencia. Analizar la necesidad de servicios odontológicos y recabar toda la información relacionada con el rubro.

Fecha: 12 de julio de 2016.

Lugar: Parque Patricios, esquina de Avenida Caseros y La Rioja.

¿Qué edad tiene?

39 años.

¿Cuántos años hace que se recibió de odontólogo?

Van a ser 12 años.

¿Cuántos años hace que trabaja en la clínica Di Pietro?

En esta clínica aproximadamente hace 7 años. En realidad la clínica antes era mucho más chica y estaba ubicada en microcentro, en Parque Patricios hace 6 años que estamos.

¿Nota que fue beneficioso el cambio?

La diferencia con el microcentro es que, si bien hay mucha gente que circula y trabaja por él, la competencia es muy grande. Acá en Parque Patricios, en principio, si bien prácticamente no teníamos competencia costo mucho porque el barrio estaba en otro momento, no había muchos clientes. Pero el dueño apostó a que eso cambie y hoy en día te diría que fue beneficioso.

¿Cambió mucho el barrio?

La verdad que sí, desde que se abrieron varias empresas, fue creciendo bastante la cantidad de pacientes con obra social y prepagas.

¿Atienden a personas sin cobertura odontológica?

Sí, obviamente que en un porcentaje menor.

¿Los valores percibidos por las obra sociales son muy diferentes a los valores que se cobran por los servicios brindados particularmente?

Sí, la diferencia es muy grande, las tarifas que se manejan con particulares son más elevadas.

¿La diferencia económica la hacen con los pacientes particulares?

Con los pacientes particulares el porcentaje de ganancia es bastante mayor en relación a los trabajos realizados con pacientes con obra social. Pero en este barrio la gente que accede a la odontología en forma particular es muy poca, y la que accede, en su mayoría, es para urgencias y aquellos que se hacen trabajos más costosos son gente que, al parecer, tienen un buen poder adquisitivo. Con estos últimos se hace la diferencia.

¿En general las obras sociales cubren todas las prestaciones odontológicas?

No, en general las prestaciones más costosas no las cubren. En este caso los pacientes deberán abonarlos de forma particular.

¿Me podrías informar la cantidad aproximada de pacientes que se atienden diariamente? ¿Y en qué horarios trabajan?

Nosotros somos cuatro odontólogos los que atendemos diariamente, dos hacemos el turno de 9 a 14 hs. y dos de 14 a 19 hs. Los turnos son cada 20 minutos, aproximadamente cada profesional atiende entre 11 y 13 pacientes, porque obviamente hay un porcentaje de pacientes que cancelan su turno o que directamente no asisten, pero también están los que vienen de urgencia, sin turno.

¿Cuáles son los servicios que prestan?

Un alto porcentaje viene por operatorias, urgencias, endodoncia, prótesis y en una cantidad menor de implantes, entre otras cosas.

¿Podrá detallar servicios de qué especialidades se deben prestar para brindar un servicio integral de Odontología según su criterio?

Según mi opinión, brindar un servicio integral es atender consultas, urgencias, operatorias, endodoncias, prevención, prótesis, periodoncias, radiologías, cirugías e implantología.

¿Me podría clasificar el porcentaje de cada prestación que realiza a sus pacientes?

Sí, justamente en la clínica todos los meses se saca esta estadística. Te puedo decir que aproximadamente entre consultas, prevención y operatorias un 34%, prótesis 14%, radiología 17%, endodoncias 11%, implantes 9%, periodoncia 6% y cirugía 9%.

¿Si es muy amable me podría facilitar una lista de precios y servicios que ofrecen de las distintas especialidades?

Sí. Ahora te alcanzo una lista con las prestaciones y sus precios.

¿Los precios sufren variaciones en el año?

Más o menos van acompañando la inflación. En el año sufren aproximadamente un incremento del 30%.

¿Trabajan con un solo proveedor o con varios?

En lo que respecta a proveedores de insumos y materiales trabajamos con varios. En cuanto a proveedor de prótesis trabajamos solo con un laboratorio de confianza.

¿Me puede nombrar alguno de estos proveedores?

Sí. Grimber Dental Center, Superdental, Dental las caries y Dental Shop, entre otros que en este momento no recuerdo.

¿Según su criterio qué cantidad de personal cree que es necesario para una clínica que recién comienza?

Es fundamental que se cuente con una secretaria y una asistente dental.

¿Sabe aproximadamente de cuánto es el sueldo que se abona a estas personas por esas funciones?

No sé precisamente, porque depende de la cantidad de horas, pero estarán cobrando entre \$11.000 y \$14.000 más o menos.

¿La clínica realiza descuentos o algún tipo de beneficio para los clientes?



UNIVERSIDAD DE FLORES FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN

En general promociones y descuento no hacemos. Pero sí en los servicios en los cuales los precios son muy elevados se les ofrece un plan de pago con tarjeta de crédito de hasta 6 cuotas con interés.

¿Realizan algún tipo de publicidad o promoción?

Hasta hace poco se repartieron volantes y obviamente que en las obras sociales aparecemos en sus cartillas, tenemos nuestra página web y publicamos en la revista del barrio.

4 - Entrevista: Odontólogo Alejandro Alday.

Objetivo: Recabar información relacionada con el rubro odontológico.

Fecha: 15 de julio de 2016.

Lugar: Villa Lugano. Shopping Parque Brown.

¿Señor, qué edad tiene?

56 años.

¿Cuántos años hace que es odontólogo?

Me recibí cuando tenía 25 años, hace 31 años.

¿Siempre trabajó en consultorio propio?

No, los primeros cinco años trabajé para un odontólogo, luego pude abrir mi consultorio.

¿Siempre trabajó en el barrio de Lugano?

Sí, nací en este barrio y nunca me fui.

¿Cuántos empleados trabajan en su consultorio?

Hoy en día somos dos odontólogos, una asistente y la secretaria.

¿Qué cantidad de personal cree que es necesario para una clínica que recién comienza?

Además de la odontóloga es fundamental contar con una asistente y una secretaria.

¿De cuánto es aproximadamente el sueldo que se abona a las personas que cumplen estas funciones?

En mi clínica les pagamos aproximadamente \$13.000 netos, con un incremento anual del 25% aproximadamente.

¿En qué horario trabajan?

La clínica está abierta desde las 8 de la mañana hasta las 20 hs. De 8 a 14 hs. atiende mi colega y de 14 a 20 hs. atiendo yo.

¿De cuánto tiempo son los turnos?

Damos turnos cada 20 o 30 minutos dependiendo la demanda y del trabajo que hay que hacer.

¿Qué cantidad de pacientes atiende por día?

Más o menos un promedio de entre 23 y 26 pacientes entre los dos.

¿Atiende a pacientes con prepaga o cobertura odontológica?

Sí, por supuesto, trabajamos con casi todas las obras sociales y prepagas.

¿Pacientes particulares también?

Sí, también atendemos particulares. Hay pacientes que tienen obra social, pero no cubren todo el tratamiento, por ende tienen que abonar de forma particular.

¿Los valores percibidos por las obras sociales son muy diferentes a los valores que se cobran por los servicios brindados particularmente?

Sí, es bastante la diferencia.

¿Es más conveniente atender pacientes de forma particular o por obra social?

Lo positivo de atender a todas las obra sociales es que te traen gran cantidad de pacientes, lo cual también es muy bueno que mayor cantidad de gente nos conozca. Lo positivo de los pacientes particulares es que obtenemos más ganancia económica y abonan en el momento.

¿Me podrá detallar qué servicios se deben prestar para brindar un servicio integral de Odontología según su criterio?

Servicio integral es atender urgencias, consultas, operatorias, endodoncias, prevención, prótesis, odontopediatría, implantología, cirugías, radiologías.

¿En su consultorio ofrecen un servicio integral?

Sí, ofrecemos un servicio completo de Odontología.

¿Me podría clasificar el porcentaje de cada prestación que realiza a sus pacientes?

No lo tengo armado, pero lo podemos armar con mi agenda.

Por la cantidad de pacientes que tuvimos en el último mes, más o menos te puedo decir que la mayoría de pacientes viene para operatorias 20%, consultas 18%, prevención 16%, endodoncias 7%, prótesis 10%, implantes, periodoncia y cirugías no hacemos mucho, haremos un 14% por decirte algo y radiología 15%.

¿Qué servicios ofrece de cada una de las especialidades que me nombró anteriormente?

En prevención realizamos limpiezas con topicación de flúor, enseñanza de cepillado y sellado de fosas con barnices.

Consultas y urgencias, hacemos atención primaria con diagnóstico y las distintas urgencias ante dolor, como abscesos, traumatismos dentarios, problemas Gingivoperiodontales; como una simple urgencia que puede ser cementados de coronas.

En el caso de operatorias, realizamos obturaciones y restauraciones con amalgama o estéticas.

Endodoncia, ofrecemos tratamientos endodónticos multi o uniradiculares.

En lo que respecta a prótesis, rehabilitación con pernos, coronas, prótesis removibles, carillas estéticas, rebasado y reparación de prótesis y placas miorelajantes oclusales.

De periodoncia realizamos consultas periodontales y su respectivo tratamiento, tanto gingivitis como periodontitis.

Cirugía, realizamos extracciones dentarias y de dientes retenidos. También colocamos implantes.

Hacemos radiografía periapical y seriadas. Bite-Wing.

¿Me podría facilitar una lista de precios?

En estos momentos no tengo una lista de precios para entregarte.

¿Trabaja con un solo proveedor o con varios?

Trabajo con varios, para comparar la calidad y los precios. Además porque algunos materiales son importados y a veces son difíciles de conseguir.

¿Me puede nombrar alguno de estos proveedores?

En lo que respecta a proveedores de insumos y materiales te puedo nombrar a Carena dental, Grimberg dental center, Orthotek, Dental las caries. Con respecto a los laboratorios de prótesis, trabajo con Dental Marque, Mar dental y Loiano.

Todos estos que te mencioné son de suma confianza.

¿La clínica realiza descuentos o algún tipo de beneficio para los clientes?

Hacemos 10% de descuento a todo aquel que abone en efectivo o pago con tarjeta hasta 3 cuotas.

¿Realizan algún tipo de publicidad o promoción?

Además de estar en las cartillas de las distintas obras sociales, todos los años repartimos folletos.

¿Tiene página web?

No, por el momento no tenemos.

Aprovechando su experiencia en la apertura de una clínica odontológica ¿cree que se puede lograr una buena cartera de pacientes durante el primer año?

Lógicamente, cuando uno comienza un proyecto, el primer trimestre es el más difícil porque es el de menor cantidad de pacientes, pero durante el segundo y tercer trimestre se va a notar el crecimiento, ya que el tercer trimestre del año es aquel en el que mayor cantidad de pacientes asisten al odontólogo. Para el segundo año puede llegar a haber un aumento del 25 o 30% por la publicación en las cartillas y porque la gente te va conociendo por el comentario de los ya pacientes.

¿Cuánto estima el incremento de pacientes particulares para el segundo año?

Aproximadamente calcularía un 10%.



UNIVERSIDAD DE FLORES FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN

¿Usted cree que sería un buen proyecto la apertura de una clínica odontológica general en el barrio de Parque Patricios?

Habría que ver la necesidad de la gente del barrio, pero una clínica odontológica es un lindo proyecto, es lo que la mayoría de los odontólogos deseamos cuando nos recibimos. Por lo que se sabe el barrio está creciendo bastante con el tema del distrito tecnológico. Si se puede hacer una buena cartera de pacientes el negocio es muy rentable, ya que las ganancias son buenas.

5) Entrevistada: Vanesa Pitra (vecina de Parque Patricios).

Objetivo: Indagar sobre la zona seleccionada para realizar el proyecto, analizar la situación económica y de salud bucal de la población del barrio.

Fecha: 17 de julio de 2016.

Lugar: Parque Patricios, esquina de Avenida Caseros y La Rioja.

¿Cuántos años tiene?

35 años.

¿A qué se dedica?

Soy empleada administrativa.

¿Estado civil?

Casada.

¿Tiene hijos?

Sí, tres.

¿En qué barrio vive?

Aquí en Parque Patricios.

¿Cómo lo ve al barrio, cree que está mejorando?

En líneas generales lo veo bastante bien, mejoró bastante desde que lo declararon distrito tecnológico.

¿En qué aspectos cree que no se mejoró o que sigue igual?

Es un barrio del sur, aledaño a la provincia de Buenos Aires, en ciertas zonas sigue habiendo pobreza, familias que tienen muy pocos ingresos, trabajadores en negro y lógicamente bastante consumo de drogas e inseguridad.

¿En qué aspecto cree que mejoró?

A nivel estructura lo veo cada vez más lindo, el parque, los edificios nuevos que se están construyendo para oficinas, hay más negocios.

¿Su grupo familiar posee obra social o cobertura odontológica?

Sí, poseemos la obra social que me dan por mi empleo.

¿Qué obra social posee?

ObSBA.

¿Algún integrante de su familia tiene problemas de salud bucal?

En el caso mío y de mi marido, los problemas normales de alguna que otra caries, en cambio a los niños sí los tenemos que llevar más seguido.

¿Dónde se atiende?

En una clínica que presta servicios para nuestra obra social.

¿Está satisfecha con el servicio? ¿Les queda cómodo llegar a la clínica?

Con el servicio de los profesionales sí, pero es mucha gente la que se atiende, la cual hace que la espera sea larga. La clínica queda en Caballito, con lo cual llegar con mis hijos se me hace complicado.

¿Considera que es necesaria una clínica odontológica integral en el barrio?

Sí, sería ideal.

¿Opina que es positivo el hecho de que atienda a pacientes con obra social y les dé la oportunidad a personas que no la posean?

Estaría muy bien, ya que como te comenté anteriormente, hay mucha gente de la cual no tienen trabajo en blanco y les dificulta poder tener obra social.

¿Usted estaría dispuesta a atenderse en esta clínica?

Por supuesto que sí, nos sería muy cómodo contar con una clínica así en nuestro barrio.

6) Entrevista: Segundo encuentro con la odontóloga María Soledad Pereyra.

Fecha: 18 de julio de 2016.

Lugar: Esquina de Avenida Boedo e Independencia.

Buendía Soledad, le solicité este segundo encuentro porque se me plantearon algunas consultas que necesito realizarle.

¿Quién se encargará de la administración del consultorio cuando esté en marcha?

No tengo mucha experiencia en administración, pero va a estar a mi cargo con la ayuda de mi marido. Aunque no tiene mucho tiempo para dedicarle.

¿Cuál es su idea en cuanto a los precios de los servicios que va a ofrecer?

Mi idea es tener precios competitivos, deseo que la clínica esté al alcance de todos. En principio deseo tener los precios más bajos que la competencia para poder llegar a aquellas personas que no pueden acceder.

¿Posee el dinero para la inversión inicial que hay que realizar? ¿O tiene que buscar una financiación?

En principio deseo comenzar con el dinero que tengo ahorrado y si es necesario y conveniente buscaré algún préstamo.

¿Con cuánto dinero dispone?

Aproximadamente con 500.000 pesos.

¿Tiene en vista algún local para la clínica?

Tengo vistos algunos, me interesa uno que está por Av. Almafuerde al 100, pero no tengo información del mismo.

¿Cómo desea que esté distribuida la clínica?

Deseo que tenga espacio para armar dos consultorios, si bien en principio va a funcionar uno.

Al ingresar que tenga una amplia sala de espera, luego un pasillo donde a la izquierda se encuentren los baños, la cocina y al fondo el laboratorio, y a la derecha del



UNIVERSIDAD DE FLORES FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN

pasillo el consultorio que funcionará primero y más al fondo el segundo consultorio.

¿Tiene conocimiento respecto a la situación económica y a la cobertura odontológica que la población posee?

Te diría que no, porque la única información que tengo es la de mis allegados que siguen viviendo en el barrio.

¿Tiene conocimiento en marketing y publicidad?

No, no tengo conocimientos.

¿Cómo plantea publicitar la clínica?

En principio voy a realizar publicidad a través de folletos que se repartirán en la vía pública.

7- Entrevista: Teresa Gutiérrez (vecina de Parque Patricios).

Objetivo: Indagar sobre la zona seleccionada para realizar el proyecto, analizar la situación económica y de salud bucal de la población del barrio.

Fecha: 20 de julio de 2016.

Lugar: Parque Patricios, esquina de Avenida Caseros y La Rioja.

¿Cuántos años tiene?

54 años.

¿A qué se dedica?

Empleada domestica.

¿Estado civil?

Casada.

¿Tiene hijos?

Sí, dos.

¿En qué barrio vive?

Vivo en Parque Patricios.

¿Cómo lo ve al barrio, cree que está mejorando?

Sí, veo que hay partes que está mucho más lindo y partes que no.

¿En qué aspectos cree que no se mejoró o que sigue igual?

En el barrio hay gente muy humilde y los que tenemos la suerte de tener trabajo cobramos poco.

¿En qué aspecto cree que mejoró?

La parte del parque está muy linda, todo muy arreglado y varios negocios nuevos, esperamos que le den trabajo a la gente del barrio.

¿Su grupo familiar posee cobertura odontológica?

No tenemos porque yo trabajo en negro y mi marido hace de todo un poco, lo que puede enganchar. Mis hijos ya son grandes y tienen obra social por sus trabajos.

¿Usted o su familia tienen problemas de salud bucal?

Usamos prótesis, por ahora tengo la de arriba y me faltaría hacer la prótesis de abajo.

¿Dónde se atiende?

Cuando teníamos algún dolor nos atendíamos en el Hospital Penna. Pero para las prótesis u otros problemas teníamos que ir a algún odontólogo de forma privada.

¿Está satisfecha con el servicio que le brindaron?

Al Hospital Penna va muchísima gente porque es un hospital público, hacen las cosas básicas y el odontólogo privado nos brinda un buen servicio.

¿De forma privada dónde se atiende?

En la clínica Di Pietro, que brinda un buen servicio pero es muy caro.

¿Considera que es necesaria una clínica odontológica integral en el barrio?

Sí, en el barrio no hay muchos odontólogos.

¿Opina que es positivo el hecho de que atienda a pacientes con obra social y les dé la oportunidad a personas que no la posean?

A mí me parece bien porque en este barrio hay mucha gente que no posee obra Social.

¿Usted estaría dispuesta a atenderse en esta clínica?

Sí, si nos atienden bien y nos dan posibilidades para poder abonar.

8 - Entrevistado: Miguel Antonelli (vecino del barrio Parque Patricios).

Objetivo: Indagar sobre la zona seleccionada para realizar el proyecto, analizar la situación económica y de salud bucal de la población del barrio.

Fecha: 20 de julio de 2016.

Lugar: Parque Patricios, esquina de Avenida Caseros y La Rioja.

¿Cuántos años tiene?

Tengo 41 años.

¿Estado civil?

Casado.

¿A qué se dedican?

Yo hago changas, vendo las cosas que junto y mi mujer es empleada de limpieza.

¿Tiene hijos?

Cuatro.

¿En qué barrio vive?

Vivo acá en Villa Zavaleta.

¿Cómo lo ve al barrio, cree que está mejorando?

Hay partes más lindas, pero donde nosotros vivimos está casi igual o peor por la inseguridad que hay.

¿Cree que el crecimiento puede llegar a donde usted vive?

Ojala que sí, por lo menos lo que nosotros queremos es poder criar a nuestros hijos y que puedan tener más oportunidades.

¿Usted y su familia poseen obra social?

No.

¿Tienen problemas de salud bucal?

Sí, a mi mujer y a mí nos faltan algunos dientes, y nuestros hijos tienen varios dientes con problemas.

¿Dónde se atienden cuando tienen problemas dentales?

Vamos al Hospital Penna, pero hay que ir muy temprano porque va mucha gente, o tomamos algún calmante que compramos en la farmacia.

¿Por qué no va a alguna clínica odontológica a tratarse?

Porque en el barrio no hay muchas y las que hay son muy caras para nosotros.

¿Considera que es necesaria la presencia de una clínica odontológica integral, que le dé posibilidades a la gente que no tiene obra social?

Sí, hay algunas que atienden particulares, pero son muy caras, necesitamos alguna que podamos pagarla, que nos den la posibilidad aunque sea para las urgencias.

¿Si existiese alguna clínica así, usted estaría dispuesto a atenderse y enviar a sus hijos?

Sí, más que nada para nuestros hijos.

9 - Entrevistado: Fernando Iglesias (vecino del barrio de Boedo).

Objetivo: Indagar sobre la zona seleccionada para realizar el proyecto, analizar la situación económica y de salud bucal de la población del barrio.

Fecha: 25 de julio de 2016.

Lugar: Parque Patricios, esquina de Avenida Caseros y La Rioja.

¿Cuántos años tiene?

31 años.

¿A qué se dedica?

Soy abogado.

¿Estado civil?

Por ahora soltero.

¿Tiene hijos?

No.

¿En qué barrio vive?

Nací en Parque Patricios, pero ahora estoy viviendo en Boedo.

¿Cómo ve a Parque Patricios? ¿Cree que está mejorando?

Lo veo bastante bien.

¿En qué aspectos cree que no se mejoró o que sigue igual?

En algunas partes del barrio sigue habiendo inseguridad y hay muchos chicos mal por el paco.

¿En qué aspecto cree que mejoró?

Hay varias empresas que están mudando sus oficinas y eso va a permitir que el barrio crezca.

¿Usted y su familia poseen obra social?

Sí, en mi caso tengo Swiss Medical y mi mamá tiene PAMI.

¿Usted o su familia tienen problemas de salud bucal?

En mi caso tengo problemas de ortodoncia, por los cuales tendría que comenzar un tratamiento. Mi mamá utiliza prótesis y sé que cada tanto tiene algún problema.

¿Dónde se atiende?

En el centro odontológico de Swiss Medical de Avenida Pueyrredón y Santa Fe.

¿Está satisfecho con el servicio? ¿Les queda cómoda la ubicación de la clínica?

El servicio es bueno, pero tengo que pedir turno con bastante anticipación y nunca respetan el horario del turno.

¿Considera que es necesaria una clínica odontológica integral en el barrio?

A mí me viene muy bien, ya que mi familia vive en este barrio y Boedo está muy cerca.

¿Opina que es positivo el hecho de que se atienda a pacientes con obra social y les dé la oportunidad a personas que no la posean?

Sí, por supuesto.

¿Usted estaría dispuesto a atenderse en esta clínica?

Claro que sí.

¿Qué considera que no debe faltar en una clínica odontológica?

No deben faltar buenos profesionales, higiene, brindar buen trato a los pacientes.

10 - Entrevista: Micaela Fernández (vecina del barrio Parque Patricios).

Objetivo: Indagar sobre la zona seleccionada para realizar el proyecto, analizar la situación económica y de salud bucal de la población del barrio.

Fecha: 28 de julio de 2016.

Lugar: Parque Patricios, esquina de Avenida Caseros y La Rioja.

¿Cuántos años tiene?

66 años.

¿A qué se dedica?

Jubilada.

¿Estado civil?

Casada.

¿Tiene hijos?

Sí.

¿En qué barrio vive?

Acá en Parque Patricios.

¿Cómo lo ve al barrio, cree que está mejorando?

No hace mucho que vivo en el barrio, pero por lo que me cuentan mejoró bastante.

¿Qué que le gusta del barrio?

Me gusta el parque, la zona comercial que cada vez hay más negocios.

¿Qué no le gusta?

Hay zonas más al sur que hay un poco de inseguridad, problemas y mucha gente laburante, pero muy humilde.

¿Posee cobertura odontológica?

Sí tengo, PAMI.

¿Usted o conocidos suyos tienen problemas de salud bucal?

Tengo prótesis.

¿Suele ir al odontólogo?

Cada tanto.

¿Dónde se atiende?

Me atiendo con un odontólogo de la obra social.

¿Dónde queda el consultorio?

El último que me atendió quedaba en Lugano.

¿Está satisfecha con el servicio que le brindan?

No estaba muy satisfecha.

¿Conoce alguna clínica o consultorio por el barrio?

Sé que hay una clínica por el barrio pero no atiende a PAMI.

¿Considera que es necesaria una clínica odontológica integral en el barrio?

Sí, estaría bien que haya una clínica que atienda todas las obras sociales.

¿Además de atender a todas las obras sociales, el hecho de que atienda a personas que no la poseen y hagan planes especiales para ellos, qué opina?

Por lo que veo en el barrio, transitan varias personas humildes y que seguramente no tienen obra social, me parece muy bien que les den planes o facilidades para que puedan atenderse.

¿Usted estaría dispuesta a atenderse en esta clínica?

Sí, si brindan una buena atención.

ANEXO II – Encuesta

ENCUESTA

1) ¿En qué barrio vive?

2) ¿Tiene cobertura odontológica?

(Si su respuesta es no, pase a la pregunta 5).

<input type="checkbox"/>	Sí
<input type="checkbox"/>	No

3) ¿Qué tipo de cobertura?

<input type="checkbox"/>	Obra Social
<input type="checkbox"/>	Prepaga

4) ¿Qué prepaga u obra social posee?

5) ¿Se atiende de forma particular o en entidad pública?

(Si posee cobertura odontológica no responda esta pregunta).

6) ¿Posee ingresos para atenderse de forma particular?

(Si posee cobertura odontológica puede no responder esta pregunta).

<input type="checkbox"/>	Sí
<input type="checkbox"/>	No
<input type="checkbox"/>	En algunas oportunidades

7) ¿Considera que son caros los tratamientos que se deben realizar de forma privada?

<input type="checkbox"/>	Sí
<input type="checkbox"/>	No
<input type="checkbox"/>	Algunos tratamientos

8) ¿En qué clínica, sanatorio o consultorio se atiende?

9) ¿Está conforme con la atención recibida? ¿Por qué?

<input type="checkbox"/>	Sí
<input type="checkbox"/>	No
<input type="checkbox"/>	A veces

10) ¿Conoce alguna clínica o consultorio odontológico en Parque Patricios? ¿Cuál/es?

<input type="checkbox"/>	Sí
<input type="checkbox"/>	No

11) ¿Considera que es necesario una clínica que brinde un servicio integral en el barrio? ¿Por qué?

<input type="checkbox"/>	Sí
<input type="checkbox"/>	No
<input type="checkbox"/>	Me da lo mismo



UNIVERSIDAD DE FLORES

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN

12) ¿Estaría dispuesto a pagar una cuota mensual para obtener beneficios y descuentos?

(Si posee cobertura odontológica puede no responder esta pregunta).

<input type="checkbox"/>	Sí
<input type="checkbox"/>	No

Anexo III - Lista de precios Clínica Odontológica Di Pietro

SERVICIOS	Precio Competencia
CONSULTAS / URGENCIAS	
Consulta primaria	200
Urgencia con Medicación	200
Urgencia Pulpares	300
Urgencia Absesos	300
Urgencia Alveolitis / Hemorragia	250
Urgencia Gun o Pun	250
Urgencia Traumatismos dentarios	300
Prótesis fija: cementado de coronas	300
OPERATORIA	
Obturaciones y restauraciones con amalgama	500
Obturaciones y restauraciones estéticas	700
ENDODONCIA	
Tratamientos pulpares conducto único	600
Tratamientos pulpares conducto múltiples	1000
Retratamiento conservador	1000
PRÓTESIS	
Pernos	
Colado compuestos	1104
Colado simples	907
Coronas	
Acrílico	1104
Porcelana sobre metal	2408
Porcelana libre de metal	4768
Prótesis parciales y completas de cromo o acrílico	
Acrílico más de 5 piezas	1901
Acrílico menos de 5 piezas	2210
Flexible	4303
Cromo más de 5 piezas	3023
Cromo menos de 5 piezas	3488
Prótesis completas	
Acrílico	3488
Flexible	5116
Compostura simple o compuesta	407

Agregado de dientes y retenedores a prótesis	509
Rebasado de prótesis	814

PREVENCIÓN	
Limpieza, cepillado mecánico	400
Topicación con flúor por tratamiento	200
Inactivación de policaries activas	200
Sellantes de fosas y fisuras/barnices por pieza	400
ODONTROPEDIATRÍA	
Coronas metálicas de acero para dientes primarios	470
Mantenedor de espacios físicos y removibles	584
Tratamiento pulpar de dientes primarios	300
PERIODONCIA	
Consulta periodontal – Diagnóstico- Pronóstico	200
Tratamiento de gingivitis	300
Tratamiento de periodontitis por sector	600
RADIOLOGÍA	
Radiografía periapical	50
Radiografía seriada	360
Bite-Wing	60
CIRUGÍA	
Extracción dentaria	700
Extracción de dientes retenidos	1000
IMPLANTOLOGÍA ORAL	
Colocación de implante	4900

ANEXO IV – Ministerio de Salud. Habilitación de consultorio



El Ministerio de Salud informa que la siguiente documentación es la necesaria para la habilitación de consultorios odontológicos.

Solicitud de inscripción con carácter de declaración jurada con firma certificada del titular odontólogo, solicitando la habilitación del consultorio.

Fotocopia autenticada ante escribano del título de propiedad o contrato de alquiler o de comodato. Las firmas deben estar certificadas por escribano.

En caso de razón social, se deberá adjuntar fotocopia autenticada ante escribano del estatuto de la misma.

Fundaciones, Institutos, etc., deben presentar fotocopia autenticada ante escribano de los estatutos.

Plano o croquis en escala del lugar especificando destino y medidas de los ambientes, dirección del lugar y firma del solicitante; tiene carácter de declaración jurada.

Si el consultorio se encuentra en una propiedad horizontal, se debe adjuntar copia simple del reglamento de copropiedad en el cual exprese que sea apto profesional.

Datos del profesional titular: Nombre y apellido, Número de DNI, Número de Matrícula profesional, Número de CUIT/ CUIL, (Copia del último pago o declaración), Domicilio particular, teléfono, e-mail, Modalidad de funcionamiento, según lo establecido en Res. N° 2385/80 (MS y A).

Fotocopia del título profesional y del certificado de especialista (si tiene especialidad registrada).

Recetario membretado con firma y sello del profesional, dicho recetario deberá tener impreso el nombre y apellido, Número de matrícula del titular, dirección y el número de teléfono del consultorio a habilitar.

La aparatología de los consultorios deberá adjuntarse en hoja aparte e informarse para su instalación al departamento de radiofísica sanitaria, piso, oficina 3.

De contar el titular con otro consultorio, se deberá agregar en el formulario el número de disposición o trámite por el cual fue habilitado.

Contrato con empresa de residuos biopatogénicos.

Certificado de vacunación de hepatitis B del profesional. (Ley N° 24151).

Fotocopia de matrícula expedida por el Ministerio de Salud.

Si la habilitación es por más de tres consultorios, presentar fotocopia de inicio de trámite o Plancheta de Habilitación en el Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires.

En caso de ejercer más de un profesional, solicitar autorización para ejercer de los profesionales no titulares del consultorio. Adjuntando la documentación requerida en el instructivo M2 “Autorización para Ejercer”, de la página Web del Ministerio de Salud de la Nación (www.msal.gov.ar).

Características del local:

a.- Sala de Espera

- Deberá tener una superficie de 9 m², con acceso directo al sanitario y al consultorio. (El metraje deberá ser proporcional a la cantidad de consultorios).

b.- Consultorio

- Superficie mínima de 7.50 m², con comunicación directa con la sala de espera.

Sanitario fuera del espacio físico del consultorio.

- Pisos y paredes lavables; en caso de tratarse de tabiques, estos deberán ser completos de piso a techo y de material no transparente.

- Área para el archivo de historias clínicas.

Los consultorios deberán poseer:

- Instalación de agua corriente, para alimentación del equipo odontológico y para el área de lavabo.

- Instalación de aire para alimentación del equipo odontológico.
- Todas estas instalaciones, (mangueras, caños de desagüe), serán embutidas en la pared o piso, o bien deberán estar cubiertas por superficies de fácil lavado; zócalo de material lavable.

Las rejillas en los pisos deberán tener tapas ciegas.

- El consultorio deberá tener ventilación natural o forzada.

c.- Equipamiento básico:

- Sillón odontológico con salivadera, consola o unidad rodante, banqueta, compresor, amueblamiento para la guarda de material e instrumental, sector, equipamiento para las prácticas odontológicas.

d.- Esterilización:

- Estufa a seco y/o autoclave.
- La descontaminación del instrumental deberá practicarse dentro del consultorio odontológico, para realizar a posteriori su acondicionamiento. Cuando se trate de más de un consultorio deberá existir un área de descontaminación y esterilización propiamente dicha.

- Descartador de instrumental corto punzante, guantes descartables, barbijos y protectores oculares.

e.- Equipamiento de Radiología:

- En caso de contar con equipo generador de rayos x (Rx), móvil o fijo, se deberá solicitar la autorización de funcionamiento y haber aprobado el curso para el manejo del equipamiento.
- Autorización individual otorgada por este Ministerio acorde Ley N° 17.557/67, Decreto N° 6320/68.
- Deberá contar con cajón de revelado, para el procesamiento de las placas radiográficas.

El odontólogo no podrá compartir su ámbito con el laboratorio de prótesis. El mismo podrá poseer un área destinada a prótesis para zocalados, reparaciones, etc.

Las sociedades como propietarias de establecimientos de salud, deberán cumplimentar con el art. 39° de la ley N° 17.132.

Deberá exhibir título, como así también deberá tener a disposición de quien lo solicite la resolución de habilitación del consultorio odontológico.

Los consultorios odontológicos con quirófano deberán cumplimentar lo establecido en la Resolución N° 1712/05 vinculadas a estructura y prácticas permitidas.

Se autorizará a ejercer hasta cuatro profesionales por consultorio, sin superposición horaria.

Cómo se realiza.

Presentación de la documentación en Habilitaciones del Ministerio de Salud, Av. 9 de Julio 1925, 7mo piso (Oficina 7) en el horario de 10:00 a 13:00 y de 14:00 a 15:00. Allí se verifica que la documentación sea la correcta y esté completa, para la entrega del Aviso de pago, para continuar con el trámite. Si la documentación no fuese la adecuada, deberá presentarse nuevamente.

Con el aviso de pago, el interesado debe abonar en la Tesorería del Ministerio de Salud, 1° piso en el horario de 10:00 a 13:00 y de 14:00 a 15:00.

Toda la documentación junto al comprobante de pago, se presenta en el Departamento de Mesa de Entradas, ubicada en 9 de Julio 1925, Planta Baja, en el horario de 10:00 a 13:00 y de 14:00 a 16:00. Allí le entregarán constancia de trámite iniciado donde figura el N° de Expediente.

La constancia de trámite iniciado no es habilitante para funcionar.



UNIVERSIDAD DE FLORES FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN

Un inspector acordará telefónicamente el día y la hora de la inspección del local y sus instalaciones, para lo cual el interesado debe cumplimentar con todos los ítems requeridos.

El Ministerio de Salud lo notificará para el retiro de la disposición de habilitación en Mesa de Entradas.

Aranceles

El arancel de la habilitación de cada consultorio es de \$100.- (pesos cien).

El arancel de la habilitación del área quirúrgica es de \$1000.- (pesos mil).

El arancel de la autorización para ejercer es de \$20.- (pesos veinte).

El arancel de la autorización del equipo de rayos es de \$ 45.- (pesos cuarenta y cinco).

La forma de pago es en EFECTIVO. Desde valores de \$500.- Se puede abonar con cheque certificado a nombre de "Ministerio de Salud no a la orden". La validez de la certificación es de 5 (cinco) días hábiles y debe ser presentado en tesorería dentro de las 72 horas de emitido.

Quién puede/debe efectuarlo:

El titular del consultorio o un tercero debidamente autorizado.

Qué vigencia tiene el documento tramitado.

Hasta que se realice la baja del consultorio.

Para la realización del trámite se deberá asistir al organismo:

Debería asistir DOS veces:

- 1.- Presentación de la documentación correcta y completa, abono del arancel correspondiente, y retiro del número de expediente.
- 2.- Retiro y notificación de la disposición de habilitación del consultorio odontológico.

Dónde se puede realizar el trámite.



UNIVERSIDAD DE FLORES FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN



Ministerio de
Salud
Presidencia de la Nación

Dirección de Registro, Fiscalización y Sanidad de Fronteras.

Habilitaciones, Av. 9 de Julio 1925.

Horario de atención: 10:00 a 13:00 y 14:00 a 15:00.

Teléfono: (011) 4379-9000 Int. 4676.

Anexo V – Población de la comuna 4

Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Comuna 4. Población total por sexo e índice de masculinidad, según edad en años simples y grupos quinquenales de edad. Año 2010.

Edad	Población total	Sexo		Índice de masculinidad
		Varones	Mujeres	
Total	218.245	103.166	115.079	89,6
0-4	15.589	8.013	7.576	105,8
0	3.417	1.772	1.645	107,7
1	3.250	1.692	1.558	108,6
2	2.972	1.511	1.461	103,4
3	2.915	1.454	1.461	99,5
4	3.035	1.584	1.451	109,2
5-9	15.052	7.613	7.439	102,3
5	2.991	1.470	1.521	96,6
6	2.997	1.473	1.524	96,7
7	3.086	1.613	1.473	109,5
8	2.926	1.520	1.406	108,1
9	3.052	1.537	1.515	101,5
10-14	15.106	7.696	7.410	103,9
10	3.045	1.560	1.485	105,1
11	2.982	1.552	1.430	108,5
12	2.968	1.534	1.434	107,0
13	2.956	1.491	1.465	101,8
14	3.155	1.559	1.596	97,7
15-19	15.828	7.880	7.948	99,1
15	3.062	1.489	1.573	94,7
16	2.976	1.459	1.517	96,2
17	3.000	1.506	1.494	100,8
18	3.297	1.632	1.665	98,0
19	3.493	1.794	1.699	105,6
20-24	18.189	9.079	9.110	99,7
20	3.666	1.885	1.781	105,8
21	3.500	1.741	1.759	99,0
22	3.702	1.852	1.850	100,1
23	3.597	1.740	1.857	93,7
24	3.724	1.861	1.863	99,9
25-29	18.214	9.074	9.140	99,3
25	3.657	1.843	1.814	101,6
26	3.535	1.692	1.843	91,8
27	3.485	1.792	1.693	105,8
28	3.780	1.845	1.935	95,3

29	3.757	1.902	1.855	102,5
30-34	17.928	8.637	9.291	93,0
30	3.960	1.884	2.076	90,8
31	3.570	1.738	1.832	94,9
32	3.537	1.714	1.823	94,0
33	3.498	1.660	1.838	90,3
34	3.363	1.641	1.722	95,3
35-39	15.750	7.650	8.100	94,4
35	3.518	1.718	1.800	95,4
36	3.121	1.479	1.642	90,1
37	3.040	1.470	1.570	93,6
38	3.077	1.511	1.566	96,5
39	2.994	1.472	1.522	96,7
40-44	13.732	6.656	7.076	94,1
40	3.141	1.517	1.624	93,4
41	2.776	1.406	1.370	102,6
42	2.706	1.308	1.398	93,6
43	2.557	1.223	1.334	91,7
44	2.552	1.202	1.350	89,0
45-49	12.349	5.731	6.618	86,6
45	2.567	1.170	1.397	83,8
46	2.508	1.194	1.314	90,9
47	2.408	1.096	1.312	83,5
48	2.458	1.126	1.332	84,5
49	2.408	1.145	1.263	90,7
50-54	11.955	5.490	6.465	84,9
50	2.552	1.201	1.351	88,9
51	2.418	1.106	1.312	84,3
52	2.354	1.059	1.295	81,8
53	2.384	1.099	1.285	85,5
54	2.247	1.025	1.222	83,9
55-59	10.918	4.990	5.928	84,2
55	2.297	1.059	1.238	85,5
56	2.284	1.050	1.234	85,1
57	2.195	1.025	1.170	87,6
58	2.139	963	1.176	81,9
59	2.003	893	1.110	80,5
60-64	9.515	4.174	5.341	78,2
60	2.226	1.002	1.224	81,9
61	1.816	797	1.019	78,2
62	1.899	815	1.084	75,2
63	1.802	797	1.005	79,3
64	1.772	763	1.009	75,6
65-69	7.950	3.303	4.647	71,1
65	1.845	804	1.041	77,2
66	1.722	744	978	76,1

67	1.532	612	920	66,5
68	1.461	585	876	66,8
69	1.390	558	832	67,1
70-74	6.531	2.651	3.880	68,3
70	1.527	621	906	68,5
71	1.280	539	741	72,7
72	1.295	515	780	66,0
73	1.191	479	712	67,3
74	1.238	497	741	67,1
75-79	5.686	2.182	3.504	62,3
75	1.190	439	751	58,5
76	1.092	435	657	66,2
77	1.170	459	711	64,6
78	1.116	439	677	64,8
79	1.118	410	708	57,9
80-84	4.479	1.381	3.098	44,6
80	1.130	346	784	44,1
81	908	318	590	53,9
82	946	286	660	43,3
83	814	233	581	40,1
84	681	198	483	41,0
85-89	2.426	752	1.674	44,9
85	640	197	443	44,5
86	573	189	384	49,2
87	474	158	316	50,0
88	405	109	296	36,8
89	334	99	235	42,1
90-94	835	177	658	26,9
90	275	67	208	32,2
91	193	38	155	24,5
92	147	28	119	23,5
93	118	26	92	28,3
94	102	18	84	21,4
95-99	185	32	153	20,9
95	56	10	46	21,7
96	46	9	37	24,3
97	36	6	30	20,0
98	29	3	26	11,5
99	18	4	14	28,6
100 y más	28	5	23	21,7

Nota: la población total incluye a las personas viviendo en situación de calle.

El índice de masculinidad indica la cantidad de varones por cada 100 mujeres.



UNIVERSIDAD DE FLORES FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN

Según anexo de la Ley N° 2.650 de 2008, la Comuna 4 está conformada por los siguientes barrios: La Boca, Barracas, Parque Patricios y Nueva Pompeya.

Fuente: INDEC. Censo Nacional de Población, Hogares y Viviendas 2010.

ANEXO VI – Datos del barrio Parque Patricios

Parque Patricios	
Barrio de Buenos Aires	
	
	
País	 Argentina
• Ciudad	 Ciudad de Buenos Aires
Ubicación	 34°38'00"S 58°24'00"O
Superficie	3,8 km ²
Límites	Av. Juan de Garay Av. Entre Ríos Av. Vélez Sársfield Av. Amancio Alcorta Lafayette Miravé Lavardén Vías del F.G.B. Cachi Av. Almagro Sánchez de Loria
Población	
• Total	40.885 hab.
• Densidad	10.759 hab./km ²
Día del barrio	12 de septiembre

ANEXO VII – Inversión Inicial

Con los datos recabados y la ayuda de Martín de Grimberg Dental Center S.A., que nos brindó el listado de precios del equipamiento, instrumental y materiales, llegamos a la conclusión de que la Inversión Inicial necesaria para llevar a cabo este proyecto es de \$343.579,32, la cual está integrada por los siguientes conceptos:

INVERSIÓN INICIAL

DESCRIPCIÓN	MONTO
Equipamiento	220.482,81
Instrumental	18.511,37
Materiales Dentales	14.040,13
Consultoría	9.200,00
Costo de alquiler	38.000,00
Recursos Humanos	39.600,00
Publicidad	7.745,00
Total Inversión Inicial	347.579,32

Los conceptos detallados están compuestos de la siguiente manera:

LISTA DE EQUIPAMIENTO	Valor
DETALLE	
Aire acondicionado	8.820,50
Amalgamador VENTURA MIX	7.477,59
Anteojos protector de lámpara	187,39
Arenador BIO ART	1.417,21
Autoclave FICOINOX chico x 9,5 lts.	15.851,07
Bomba de vacío EGEO dual E-SUCTION	5.162,11
Cavitador eléctrico PYON W&H	6.492,03
Compresor ATEN 1 HP	6.403,83
Computación	10.513,17
Contraángulo GACELA a botón	2.329,75
Contraángulo WD 71 Endo Ni Ti	6.782,27
Delantal plomado con cuello	784,89
Electrobisturí ELECTROCORT	6.774,64
Equipo de Rx DENIMED	12.224,97
Escritorio para computadora	2.462,27

Escritorio, sillas, armario	4.528,72
Esterilizadora a seco EGEO 18 lts.	5.379,86
Gabinete revelado acero inoxidable	1.266,92
Línea de T.E.	294,29
Localizador apical DENTSPLY	11.140,15
Lámpara LED BLUE PHASE C8 G2	6.973,26
Micromotor eléctrico Brandsen 2000 I.N.	1.742,96
Micromotor ENDO 2000 Novadent	6.596,31
Mueble con pileta MULTY-DENT 2 cuerpos	5.840,41
Mueble rodante simple multifuncional	3.737,50
Negatoscopio panorámico	832,97
Pieza de mano KMD	1.903,90
Pulidora EGEO	2.810,77
Recortadora de yeso EGEO 1/2 HP	5.687,09
Tensiómetro de muñeca	642,12
Torno de mano DREMEL	905,08
Torno colgante 1/4 HP 2 rulemanes DRILLCO	2.053,44
Turbina GACELA EVO TORQUE	3.871,95
Unidad dental GNATUS INOVA plus	58.075,00
Vibrador para yeso EGEO	2.516,44

Total Inversión Inicial	220.482,81
--------------------------------	-------------------

LISTA DE INSTRUMENTAL	Valor
DETALLE	
Abrebocas con retractor lingual FAST TRACK	160,82
Algodonero / Portaresiduo acrílico	133,47
Alicate universal PANORAMA / ECO	290,19
Arco de YOUNG metálico	29,45
Articulador ARCODENT (ARTILUX) con arco facial	2.262,34
Atacador conos de gutapercha	29,94
Atacador Hidróxido de Ca fraguable simple	13,95
Atacador guta de frente y de lado	16,33
Atacador para amalgama	15,64
Atacador para cemento	14,37
Atacador para composite HU FRIEDY	222,84
Bandeja de acero lisa	49,99
Bruñidor simple	17,69
Cadena p/ babero metálica	12,63
Caja metálica para cirugía 25x12x6	293,44
Caja para endodoncia grande	452,40
Calibre de metales	205,76
Cápsula de PETRI grande	34,58

Cubeta p/ impresión aluminio I.N.	24,01
Cucharas para pulpa doble	25,95
Cucharitas de dentina	130,77
Cuchillo para yeso mango de madera	18,55
Cureta de cirugía COLUMBIA mango plástico	99,39
Cureta de GRACEY 11/12, 13/14 y 5/6 I.A.	220,74
Escoplo recto	51,16
Espaciador de conductos imp.	78,82
Espátula de FREERE	14,65
Espátula LE CRON con cucharita	19,91
Espátula para alginato o yeso plástica	11,12
Espátula para cemento simple	17,95
Espátula para cera PANORAMA	23,28
Espátula plástica para composite DMG	133,53
Espátula para silicona	21,24
Espejo para fotografía	217,43
Espátula para zinquenólica hoja ancha	19,38
Esponjero de vidrio	33,53
Explorador n° 23	79,58
Explorador endodóntico n° 15	125,34
Extractor de corona	82,85
Fresero metálico PERFEX x 50 fresas perfor.	153,66
Instrumentos de mano p/ operatoria, cincel simple	21,23
Jeringa CARPULE NOVADENT	137,06
Juego de elevadores HU-FRIEDY	3.525,42
Juego de fórceps BELKYS x 10	5.146,46
Lima para hueso larga curva	55,78
Lupa vincha 2 X	391,84
Mandrill metálico p/ CA NAT	16,98
Mango de bisturí	48,90
Mango morse plástico	29,42
Mango para espejo	56,60
Martillo de cirugía	47,71
Mechero de alcohol de vidrio	72,94
Oclusor plástico	41,01
Perforador goma dique PANORAMA	169,37
Periostótomo	33,94
Pinza gubia paquistaní SURGIWALL	130,29
Pinza hemostática curva	33,37

Pinza KOCHER	41,46
Pinza para algodón TECNO / PANORAMA	100,43
Pinza portaconos paquistaní	23,14
Pinza PEAN	26,22
Pinza porta agujas paquistaní BELKYS	135,12
Pinza porta clamps PANORAMA	118,19
Pistola céntrix MARK III P	256,71
Pistola mezcl. de silicona VENTURA	684,23
Plano de FOX	30,03
Porta amalgama con punta de teflón	73,84
Porta matriz circular MEBA	105,58
Regla de conductometría	188,68
Separador de FARABEUF	47,65
Separador de ELLIOT	52,16
Sindesmótomo curvo	25,42
Sonda periodontal milimetrada	192,41
Tallador doble de FRAHM I.A.	39,05
Tambor de gasa para cirugía 10 x 10	415,19
Taza de goma	15,71
Tijera para metal imp.	33,32
Tijera para cirugía curva	45,66
Vaso DAPPEN color	14,14
Vaso precipitación graduado	30,03

Total de Instrumental	18.511,37
------------------------------	------------------

MATERIALES DENTALES	\$ Valor	Tasa de uso	\$ por fracc.	Tamaño envase tomado en cuenta
DETALLE				
Acido fosfórico 3M jeringa	113,63	90	1,26	5 ml.
Acrílico autocurado blanco DENTSPLY, avío	566,13	140	4,04	42 grs.
Acrílico autocurado rosa SUBITON avío	210,48	40	5,26	180 grs.
Agujas de sutura ACUFIRM	8,18	4	2,04	c/u
Agujas descartables DELTAJET	88,74	100	0,89	100
Aleación DYNA para perno	451,15	1	451,15	1 gr.
Alginato ZHERMACK Phaseplus	117,52	60	1,96	500 grs.
Algodón en rollo MEGA	55,43	500	0,11	500 u.
Amalgama SDI ULTRACAPS (Cáps. I)	671,87	50	13,44	50 u.
Amalgama SDI ULTRACAPS (Cáps.II)	883,40	50	17,67	50 u.

Anestesia de sup. INDICAN spray	79,85	250	0,32	60 ml.
Anestesia ANESCART forte	219,14	50	4,38	50 u.
Aplicadores MICROBRUSH VENTURA	85,98	100	0,86	100 u.
Baberos descartables BIO KIT	48,12	100	0,48	100 u.
Barbijos descartables 3M con tiras	113,59	50	2,27	50 u.
Barniz BAXIM	33,17	250	0,13	20 ml.
Cariostático BIFLUORIDE 12	196,05	160	1,23	4 grs.
Cemento dual ENFORCE	636,15	40	15,90	5 grs.
Cemento Grossman DICKINSON	149,05	120	1,24	20 grs.
Cemento HARVARD	708,20	250	2,83	90 grs.
Cemento provisorio CAVIT G	228,15	250	0,91	x envase
Cemento quirúrgico DICKINSON	102,17	75	1,36	x envase
Cera rosa	76,95	40	1,92	200 grs.
Clamps HU FRIEDY	86,35	15	5,76	1 u.
Composite adhesivo BC PLUS VERICOM	270,68	220	1,23	5 ml.
Composite flow WAVE	189,72	45	4,22	2 grs.
Composite fotoc. APH	156,00	45	3,47	3 grs.
Composite prov. fotocurado CLIP F	267,37	120	2,23	4 grs.
Composite fotoc. p/muñón ENFORCE	389,55	50	7,79	1 u.
Comp. p/ modelar lápiz HARVARD	22,08	1	22,08	1 u.
Comp. p/ modelar tableta HARVARD/HOFFMAN	31,45	1	31,45	1 u.
Conos absorbentes DIADENT	0,31	1	0,31	1 u.
Conos gutapercha MAILLEFER	0,49	1	0,49	1 u.
Corona policarbonato DIRECTA SDI	8,13	1	8,13	1 u.
Cubetas para flúor azul	3,87	1	3,87	1 u.
Cuñas de madera surtidas DENSELL	1,18	1	1,18	1 u.
Edtac DICKINSON	25,82	20	1,29	15 ml.
Espejos bucales s / mango alemán	8,40	50	0,17	1 u.
Espanja p/esponjero, grande	3,15	1	3,15	1 u.
Eyectores descart.	51,22	100	0,51	100
Flúor FLUOROGEL-P	164,23	40	4,11	480 ml.
Formocresol DICKINSON	38,93	150	0,26	20 ml.
Fresa ENDO Z MAILLEFER	103,98	15	6,93	1 u.
Fresa de cirugía LINDEMANN MEISSENGER larga	164,72	3	54,91	1 u.
Fresa carburo	36,42	15	2,43	1 u.
Fresa de Gates ENDOTEK	29,42	5	5,88	1 u.
Fresa para cortar coronas FG 154 / 2158	63,01	2	31,51	1 u.
Gasa	57,80	120	0,48	500 grs.
Goma dique HIGIENIC	2,92	1	2,92	1 u.
Gomas y tazas de pulir KENDA	17,70	15	1,18	1 u.
Guantes desc. Otra	72,73	50	1,45	caja x 100
Hidróxido de Ca DICKINSON	44,21	60	0,74	20 grs.

Hidróxido de Ca fraguable DYCAL Brasil	170,56	150	1,14	24 grs.
Hoja de bisturí AESCULAP	1,97	1	1,97	1 u.
Imán DYNA	720,80	1	720,80	1 u.
Iodoformo purísimo DICKINSON	125,64	90	1,40	20 grs.
Ionómero CHEMFLEX (rest. Autoc.)	732,28	75	9,76	10 grs.
Jeringa Luer descartable	1,72	1	1,72	1 u.
Lentulos MAILLEFER	30,51	4	7,63	1 u.
Limas ENDOTEK serie 15-40	16,67	5	3,33	1 u.
Matriz acetato p/ ángulos TDV	7,97	1	7,97	1 u.
Matriz circular ALPHA 7 mm	50,01	30	1,67	3 mts.
Papel de articular GABRIDENT	63,45	100	0,63	1 u.
Paramonoclorofenolalcanf. DICKINSON	73,73	150	0,49	20 ml.
Pasta de limpieza DENTBRILL	87,94	130	0,68	100 grs.
Perno de refuerzo DENTATUS	7,92	1	7,92	1 u.
Perno PARAPOST FIBERLUX fibra de vidrio	121,39	1	121,39	1 u.
Piedra de diamante FG serie I MEI	24,85	10	2,48	1 u.
Piedra de diamante FG serie II MEI	37,99	10	3,80	1 u.
Porta radiografías x 14 plástica	7,67	1	7,67	1 u.
Puntas CENTRIX	7,85	1	7,85	1 u.
Puntas morse HU-FRIEDY	154,78	30	5,16	1 u.
Revelador / Fijador ROMEX	139,11	250	0,56	500 cc.
Rx oclusal KODAK	534,36	25	21,37	25 u.
Rx simple SKYDENT	507,97	150	3,39	150 u.
Sellante de f. y f. CONSEAL F jga.	330,19	120	2,75	5 grs.
Silicona fluida ORANWASH	144,93	30	4,83	150 ml.
Silicona LASTIC 90 activ.	45,82	30	1,53	20 ml.
Silicona pesada COLTOFLAX	216,86	50	4,34	1 kg.
Silicona pesada LASTIC Xtra, activ.	76,98	50	1,54	20 ml.
Silicona (Adición) fluida ELITE	400,85	40	10,02	100 ml.
Silicona (Adición) masa y activ. ELITE	514,70	50	10,29	500 grs.
Tiranervios UNION BROACH	9,07	1	9,07	1 u.
Tiras de acero HORICO	9,76	15	0,65	1 u.
Tiras de celuloide y acetato HAWE	0,63	2	0,31	1 u.
Tiras de papel p/ pulir SORENSEN	0,75	1	0,75	1 u.
Topes de silicona DMG	84,78	1000	0,08	100 u.
Vasos descartables blancos	21,17	100	0,21	c/ 100
Xilol DICKINSON	28,42	40	0,71	20 ml.
Yeso densita DENSELL tipo IV	43,56	45	0,97	1 kg.
Yeso piedra	12,86	15	0,86	1 kg.
Zinquenólica HORUS	308,10	35	8,80	225 grs.

Kit de materiales descartables (babero, eyector, guantes, vaso)	1,78		
Kit de materiales descartables eyector, guantes, vaso, barbijo, aguja, anestubo)	(babero, 6,82		
Total Materiales	14.040,13		

CONSULTORÍA	MONTO
DETALLE	
Contador	2.875,00
Habilitación	6.325,00

Total	9.200,00
--------------	-----------------

ALQUILER CONSULTORIO	MESES	MONTO
DESCRIPCIÓN		
Adelanto	1	9.500,00
Comisión de Inmobiliaria	2	19.000,00
Depósito	1	9.500,00

Total alquiler consultorio	38.000,00
-----------------------------------	------------------

PROFESIÓN U OFICIO	FUNCIÓN EN EL PROYECTO	COSTO TOTAL MENSUAL	MESES DE PARTICIPACIÓN	COSTO TOTAL
Albañilería y pintura	Albañil y pintor	5.750,00	2	11.500,00
Electricista	Arreglos electrónicos y colocación de equipamiento	6.900,00	2	13.800,00
Secretaria	Orden de agenda	12.000,00	1	12.000,00
Colocador de Aire Acondicionado	Colocador de Aire Acondicionado	2.300,00	1	2.300,00

Total Recursos Humanos	39.600,00
-------------------------------	------------------

PUBLICIDAD	
DESCRIPCIÓN	MONTO
Folletos 10000	1.495,00
Tarjetas	1.000,00
Revista barrial	1.250,00
Pagina de Internet	4.000,00
Total Publicidad	7.745,00

ANEXO VIII – Distrito Tecnológico

El Distrito Tecnológico es un centro de promoción y desarrollo de tecnología, innovación y conocimiento que alberga empresas de tecnologías de la información y comunicación (TICs), software y profesionales de alto valor agregado. Fue creado en diciembre de 2008 a través de la ley 2972.

¿Qué es el Distrito Tecnológico?

Durante los últimos años, en distintas ciudades de los cinco continentes han surgido proyectos urbanos que prevén la radicación de empresas dedicadas a producir valor en el campo de las nuevas tecnologías de la información y comunicación (TICs). Se trata de iniciativas en las que intervienen el ámbito privado gobiernos, instituciones educativas y organizaciones no gubernamentales (ONGs), y que tienen como principales objetivos el desarrollo económico bajo el nuevo paradigma de la sociedad de la información, la inclusión social de ciertos sectores de la población y la revitalización urbana.

A su vez, estos nodos de innovación son diseñados con una orientación estratégica que potencian la identidad social y el sentido de pertenencia. Junto con sistemas desarrollados de transporte e infraestructura, estas iniciativas se proponen configurar nuevos escenarios de integración, competencia y cooperación.

Siguiendo este paradigma global, en el año 2008 se creó en la Ciudad de Buenos Aires el Distrito Tecnológico (Ley 2972) con el objeto de fomentar a la industria TIC de alto valor agregado y desarrollar un espacio donde conviva la identidad cultural existente con las empresas TIC, se trabaje, se estudie, y se viva. El Distrito Tecnológico es un centro de promoción y desarrollo de conocimiento que recibe empresas de tecnologías de la información y comunicación (TICs) y les brinda beneficios e incentivos financieros.



¿Dónde está ubicado y cuánto ocupa el Distrito Tecnológico?

El Distrito Tecnológico se ubica estratégicamente en la Zona Sur de la Ciudad de Buenos Aires, en línea con la estrategia del GCBA que trabaja en la revitalización y desarrollo de la zona Sur de la Ciudad. Está ubicado en Parque Patricios y abarca 200 hectáreas que se extienden hasta los barrios de Boedo, al norte, y Nueva Pompeya, al sur. El perímetro está marcado por: Avenidas Sáenz, Boedo, Chiclana, Sánchez de Loria y Brasil, las calles Alberti y Manuel García y la Avenida Amancio Alcorta, en ambas aceras.



Parque Patricios cuenta con las siguientes facilidades:

- **Cercana al microcentro de la Ciudad.**
- **Grandes posibilidades de construcción.**
- **Excelente acceso.**
- **Confluencia de numerosas líneas de colectivos, la Línea H de subterráneos y ferrocarriles.**



Transformando el Distrito

En el barrio de Parque Patricios, dentro del Plan de mejoramiento del espacio público, se han invertido más de 15 millones de pesos, obras que incluyeron más de 10 mil metros cuadrados de veredas, regularización de 440 puestos en la feria de artesanos, 3 patios de juegos nuevos, 1 cancha multipropósito para realizar deportes, más de 100 luminarias nuevas, 190 bancos de plaza, más de 150 nuevos cestos de basura y plantación y poda de 8 mil arbustos, entre otros.



¿Cómo mejoró tu barrio el Distrito Tecnológico? Contribuyendo al desarrollo urbano e infraestructura de la zona de distintas maneras.

- *Trajo seguridad y tranquilidad:* Con la creación de la nueva comisaría en Pedro Chutro y Zavaleta, un edificio de tres plantas con 800 agentes y 35 Móviles.
- *Conectó al Sur con el Norte* con la inauguración de las estaciones Parque Patricios y Hospitales del Subte - Línea H.
- *Generó empleo:* 204 nuevas empresas apuestan al Distrito. En términos de RRHH significa que comprometen 11.331 empleos que reactivan la actividad comercial.
- *Trajo universidades* y mejoró la oferta académica escolar.
- *Mejóro los espacios públicos:* Se recuperó una de las insignias más importantes del barrio con la *remodelación de Parque Patricios*.
- *Templete:* se recuperó la ex-confitería del abandonado zoológico del sur, destinado principalmente al desarrollo de actividades de capacitación y formación en Tecnologías de la Información y las Comunicaciones; de actividades de índole cultural y social vinculadas a la comunidad del barrio.
- *Nano Centro:* sobre los ejes principales de Uspallata y Atuel, se diseñó el nuevo centro cívico de 19 Ha. que prevé la instalación de bicisendas,

peatonales y paradas de MetroBus, en una combinación de verde y urbanidad al servicio de la comunidad.

- *Se construyó uno de los edificios más modernos donde se instaló la nueva sede del Gobierno de la Ciudad. Con diseño y arquitectura sustentable, tiene capacidad para 1800 empleados.*





Centro Cívico

Sobre la calle Uspallata frente a Parque Patricios se ubica el nuevo ícono de la ciudad. Con una inversión de 200 millones de pesos, el prestigioso arquitecto inglés Norman Foster diseñó una novedosa y moderna estructura edilicia de 4 pisos y 42.000 m². El edificio es la nueva sede del Gobierno de la Ciudad, donde se ubican las oficinas de la Jefatura de Gabinete, la Vicejefatura y el Ministerio de

Gobierno. Con un diseño sustentable, tiene capacidad para 1800 empleados.





UNIVERSIDAD DE FLORES FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN

ANEXO IX – Información sobre posible local

De: delatorrepropiedades@yahoo.com.ar

Enviado: Lunes, 25 de julio de 2016 09:27 p.m.

Para: Gustavo Rodríguez <tavodr2802@hotmail.com>

Asunto: Re: Alquiler de local en Almafuerte al 100.

Hola Gustavo.

Respondiendo a su consulta le cuento que el local de referencia se encuentra en alquiler, le comento que es un local de 95 m², el cual es apto para uso profesional, posee baño y cocina.

El valor del alquiler es de \$9.500 mensuales por el primer año y un incremento para el segundo año del 25%. Para ingresar estamos cobrando dos meses de anticipo y un mes de depósito.

Podemos coordinar una visita cuando usted lo desee.

Muchas gracias por contactarnos.

Saludos cordiales

De la torre.

ANEXO X - Marco Teórico

Análisis estratégico:

Visión: Descripción de un escenario altamente deseado por la dirección general de una organización.

Misión: Define el negocio al que se dedica la organización, las necesidades que cubren con sus productos y servicios, en el mercado en el cual se desarrolla la empresa.

Valores: Es el conjunto de principios, creencias, reglas que regulan la gestión de la organización. Constituyen la filosofía institucional, y el soporte de la cultura organizacional.

Plan de Acción: Es una declaración formal de los objetivos de negocio, incluye los conceptos anteriores.

Estructura:

Dentro de la estructura existen mecanismos que utilizan las organizaciones para coordinar el trabajo. Henry Mintzberg expresa cinco mecanismos fundamentales.

El ajuste mutuo: logro la coordinación de trabajo (en manos de los que lo efectuaban), por el simple proceso de comunicación informal. Es utilizado en las organizaciones simples como también en las complicadas, como por ejemplo los que resuelven problemas sofisticados al enfrentar situaciones complicadas deben comunicarse informalmente si quieren llevar a cabo su trabajo.

Supervisión directa: logra la coordinación al tener una persona que toma la responsabilidad por el trabajo de otras, emitiendo instrucciones para ellas y supervisando sus acciones.

Estandarización de procesos de trabajo: los procesos de trabajo son estandarizados cuando los contenidos del trabajo están especificados o programados.

Estandarización de producciones de trabajo: las producciones son estandarizadas cuando el resultado del trabajo está especificado.

Estandarización de destreza de trabajadores: la destreza es estandarizada cuando están especificando el tipo de capacitación que se requiere para efectuar el trabajo. Comúnmente, el trabajador es capacitado aun antes de unirse a la organización. La estandarización de destreza logra indirectamente lo que la estandarización de procesos de trabajo hace directamente: controla y coordina el trabajo.

Los cinco mecanismos coordinadores caen en un orden general: a medida que el trabajo organizacional se vuelve más complicado, los medios preferidos de coordinación parecen desplazarse del ajuste mutuo a la supervisión directa o estandarización, preferiblemente de procesos de trabajo, o de producciones, o si no de destreza, volviendo finalmente al ajuste mutuo.

La mayoría de las organizaciones mezclan los cinco mecanismos.

Divisiones de la organización

Mintzberg expresa que las organizaciones se dividen en cinco partes.

Las organizaciones están estructuradas para captar o dirigir sistemas de flujos y para definir las interrelaciones entre las distintas partes. Estos flujos e interrelaciones no son de forma lineal. Sin embargo, las palabras deben tomar esta forma lineal. Por eso se describe a la organización con imágenes. Podemos desarrollar un diagrama tal considerando las diferentes partes que componen la organización y la gente que contiene cada una.

El núcleo operativo: abarca aquellos miembros, los operarios que realizan el trabajo básico relacionado directamente con la producción de productos y servicios; realizan 4 funciones principales:

Aseguran los insumos para la producción

Transforman los insumos en producción

Distribuyen las producciones

Proveen apoyo directo

La cumbre estratégica: está encargada de asegurar que la organización cumpla su misión de manera efectiva y también que satisfaga las necesidades de aquellos que la controlan o que de otra forma tengan poder sobre la organización, se encuentran personas encargadas de la responsabilidad general de la organización (director general), aquellos que suministran apoyo directo a la alta gerencia (secretarios asistentes), comité ejecutivo, oficina del director general.

Esto vincula 3 tipos de obligaciones:

Supervisión directa, los gerentes asignan recursos, emiten órdenes de trabajo, autorizan decisiones importantes, etc.

La administración de las condiciones fronterizas de la organización (sus relaciones con su ambiente).

Se relaciona con el desarrollo de la estrategia de la organización, debe ser vista como una fuerza mediadora entre la organización y su ambiente.

El trabajo a este nivel se caracteriza por un mínimo de repetición y estandarización. El ajuste mutuo es el mecanismo preferido de coordinación entre los gerentes de la misma cumbre estratégica.

La línea media: la cumbre estratégica está unida al núcleo operativo por la cadena de gerentes de línea media con autoridad formal. La cadena corre de los altos gerentes a los supervisores de contacto, quienes tienen autoridad directa sobre los operarios, y abarca el mecanismo coordinador que hemos llamado supervisión directa.

Las organizaciones pequeñas pueden trabajar con un gerente (en la cumbre estratégica); las mayores requieren más (en la línea media).

El gerente de línea media recoge información retroalimentada en el desempeño de su propia unidad, y pasa una parte de esta a los gerentes por encima de él.

El gerente de la línea media, como el gerente superior, se encarga de formular la estrategia de su unidad. Pero las tareas administrativas cambian de orientación a medida que descienden en la cadena de autoridad.

La tecnoestructura: encontramos a los analistas que sirven a la organización afectando el trabajo de otros. Estos analistas están fuera de la corriente de trabajo operacional – pueden diseñarla, planearla, cambiarla o entrenan gente para que lo haga, pero no lo hacen ellos mismos.

Los analistas de control de la tecnoestructura sirven para llevar a cabo ciertas formas de estandarización en la organización.

El staff de apoyo: existen para suministrar apoyo a la organización fuera de su corriente de trabajo operacional.

Estrategias

Luego de los relevamientos analizaremos las estrategias a tomar, pero antes debemos tener en claro de qué hablamos cuando hablamos de estrategias.

Henry Mintzberg define la estrategia como el patrón de una serie de acciones que ocurren en el tiempo. Plantea las cinco P de la estrategia que son:

Estrategia como Planeamiento, un curso de acción con un propósito consiente.

Estrategia como Patrón, modelo que coordina las acciones a través del tiempo.

Estrategia como complot, una “Maniobra” cuyo propósito consiste en ser más inteligente que un contrincante o competidor.

Estrategia como posicionamiento, es decir, un medio para ubicar a una organización en un “ambiente”.

Estrategia como perspectiva: cuyo contenido no solo consiste en una posición elegida, sino también en un modo peculiar de percibir el mundo.

Administración de personal

Casi todos los expertos están de acuerdo en que todos los gerentes cumplen con cinco funciones básicas: planear, organizar, dotar de personal, dirigir y controlar. En total estas funciones representan el proceso de administración. Algunas actividades específicas incluidas en cada función serían:

Planificar: Establecer metas y normas, elaborar reglas y procedimientos, elaborar planes y pronósticos es decir predecir y proyectar una situación futura.

Organizar: Asignar una tarea específica a cada subordinado, establecer departamentos, delegar funciones en los subordinados, establecer canales de autoridad y de comunicación, coordinar el trabajo de los subordinados.

Proveer de personal: Decidir qué tipo de personal se habrá de contratar, reclutar a posibles empleados, seleccionar a los empleados, establecer normas para su desempeño, compensarles, evaluar su desempeño, brindarles asesoramiento, capacitación y desarrollo.

Dirigir: Encargarse de que otros cumplan con su trabajo, conservar la moral y motivar a los subordinados.

Controlar: Establecer estándares, como cuotas de ventas, estándares de cantidad o niveles de producción, comparar el desempeño real contra los parámetros, tomar las medidas correctivas necesarias.

Comercialización

Segmentación: Es un proceso que consiste en dividir el mercado total de un bien o servicio en varios grupos más pequeños e internamente homogéneos.

Posicionamiento: Es la manera en la que los consumidores definen un producto a partir de sus atributos importantes, es decir, el lugar que ocupa el producto en la mente de los clientes en relación de los productos de la competencia.

Marca: Es un signo distintivo de un producto o servicio en el mercado. También representa una imagen o un ideal en la mente del consumidor que excede las características específicas de las mercancías.

Administración económica / Financiera

Presupuesto: Cálculo y negociación anticipado de los ingresos y gastos de una actividad económica durante un periodo de tiempo.

Gastos: Es el conjunto de erogaciones destinadas a la distribución o venta del producto, a la administración.

Costos: Conjunto de erogaciones en que se incurre para producir un bien o un servicio, como es la materia prima, insumos y mano de obra.

BIBLIOGRAFÍA

- Mintzberg, Henry. Diseño de las organizaciones eficientes. Color Efe. 2001.
- Mintzberg, Henry. Quinn, James. Voyer, John. El proceso estratégico. Conceptos, contextos y casos. Pearson Educación. 1997.
- Dessler, Gary. Administración de Personal. Pearson Educación. 2001.
- Chiavenato, Idalberto. Administración de Recursos Humanos. 5° edición. McGraw Hill. 2000.
- Gilli, Juan José. Diseño y efectividad organizacional. Buenos Aires. Macchi. 2000.
- Kotler, Philip. Dirección de Marketing. 10° edición. México. Pearson Educación. 2001.
- Vicente, Miguel Ángel. Marketing y competitividad. Nuevos enfoques para nuevas realidades. 1° edición. Pearson Educación. 2009.
- Gitman, Lawrence J. Principios de Administración Financiera. 12° edición. México. Pearson Educación. 2012.
- Eco, Umberto. Cómo se hace una tesis. España. Gedisa. 2001.
- Iglesias, Gabriela. Trabajo final, tesinas y tesis. Ediciones Cooperativas. 2009.
- <http://www.buenosaires.gob.ar/distritoseconomicos/distritotecnologico>