

IPS ODONTOLÓGICA CON EXCELENCIA DE SERVICIO, QUE PROMUEVA
BENEFICIO SOCIAL EN EL AREA METROPOLITANA DE BARRANQUILLA

JHOANA ANDREA CHAVES GARCIA

DANIELA LEON MACHICADO

KAREN MELISSA PINZON MARTINEZ

MARIA FERNANDA RODRIGUEZ DIAZ



UNIVERSIDAD SERGIO ARBOLEDA

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN

ESPECIALIZACION GERENCIA EN SERVICIOS DE SALUD

COHORTE XXXVI

2017

IPS ODONTOLÓGICA CON EXCELENCIA DE SERVICIO, QUE PROMUEVA
BENEFICIO SOCIAL EN EL AREA METROPOLITANA DE BARRANQUILLA

JHOANA ANDREA CHAVES GARCIA

DANIELA LEON MACHICADO

KAREN MELISSA PINZON MARTINEZ

MARIA FERNANDA RODRIGUEZ DIAZ

ENSAYO DE GRADO PARA LA OBTENCIÓN DE TÍTULO

TUTOR: DR. WALTER PUERTO GÓMEZ

UNIVERSIDAD SERGIO ARBOLEDA

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN

ESPECIALIZACION GERENCIA EN SERVICIOS DE SALUD

COHORTE XXXVI

2017

AGRADECIMIENTOS

Dedicamos este proyecto a nuestros padres que siempre nos apoyaron de forma incondicional en todos los ámbitos para poder llegar a ser especialistas

A nuestras familias, compañeros y docentes en general por brindarnos su acompañamiento y servir como gestores de conocimientos durante nuestro año de carrera.

Tabla de Contenido

Resumen	8
Título	9
Problema	9
Justificación	10
Objetivos	13
Objetivo General	13
Objetivos Específicos	14
Marco Teórico	15
Antecedentes	18
Diseño Metodológico	30
Método de Investigación	30
Fuentes para la Recolección de Información	31
Tipo de Población	31
Segmento del mercado	31
Plan de Desarrollo	32
Aspecto innovativo del servicio	33
Nombre de la marca	33
Lema	
Planeación Estratégica	34
Misión	34
Visión	34

Valores	34
Objetivo Smart	36
Mapa de procesos	36
Estudio Financiero	38
Presupuesto-costo	38
Políticas de inversión	38
Tarifas comparativas	38
Anexos	39
Referencias	54

Lista de Tablas

Tabla 1 Verificación del Cumplimiento de las Condiciones de Habilitación	19
Tabla 2 Normatividad	23
Tabla 3. Segmento del Mercado	31
Tabla 4. DOFA	35
Tabla 5. Objetivo SMART	36

Lista de figuras

Figura 1 Mapa de Procesos 37

Figura 2 Flujoograma 37

Resumen

Existen muchas necesidades para la realización de tratamientos odontológicos y se a podido evidenciar que un gran número de estos están siendo realizados por entidades particulares de servicios en salud oral, por otra parte estas entidades carecen de buenos servicios o sus costos son muy elevados es por eso que se ha propuesto la realización de una IPS odontológica especializada a precios asequibles y con un servicio óptimo en la ciudad de Barranquilla estando ubicado en un lugar de fácil acceso a la comunidad en general y municipios aledaños en horarios flexibles contando con un ambiente cómodo, atractivo y amable a los recursos humanos, físicos y tecnológicos cumpliendo con los parámetros establecidos en el sistema único de habilitación, para cumplir con estos procesos realizaremos procesos de selección, cronogramas de salud oral y profilaxis, demanda inducida de los controles pos tratamientos, uso de redes sociales, convenios institucionales, uso de una unidad dental móvil.

Por otra parte, se realizó un estudio financiero para evaluar la viabilidad y direccionamiento del proyecto, así como las estadísticas de mercado y georreferenciación referente.

Título

Propuesta de creación de IPS odontológica con excelencia de servicio, que promueva el beneficio social en en el área metropolitana de Barranquilla

Problema

El servicio de Salud oral en Barranquilla presenta serias limitantes en la calidad de los tratamientos ofrecidos a la población bajo la cobertura de las Entidades Prestadoras de Salud (EPS), por ello muchas de las necesidades de tratamientos odontológicos están siendo ofertados por Institución Prestadora de Salud (IPS) particulares. Las cuales en la mayoría de casos presentan deficiencia en la prestación de servicios(Calero, Rodriguez, & Barreto, 2008)

A demás es evidente que los servicios de buena calidad se encuentran ofertados con valores económicos elevados y en contraste se encuentran servicios de bajo valor económico pero con una calidad poco óptima. (Calero et al., 2008)

Por lo anterior se hace evidente crear una IPS basada en un modelo de calidad en la prestación de servicios a un costo asequible para la población objeto.

Este proyecto dará inicio en la ciudad de Barranquilla teniendo en cuenta el crecimiento poblacional permanente, incluyendo la comunidad flotante de los municipios y ciudades anexas que ven en esta la mejor opción de atención en tratamientos de salud oral.

Por ello es importante ubicar estratégicamente la IPS en un lugar de fácil acceso, con horarios flexibles y disponibilidad de especialistas que atiendan las necesidades de la población.

Justificación

Barranquilla, como puerto insignia de Colombia, por su ubicación geográfica es una ciudad privilegiada y se convierte en el mayor proveedor mercantil del caribe colombiano, el crecimiento de las industrias ha hecho que la ciudad prospere y sea reconocida dentro y fuera del país con buenos índices de ocupación laboral tal como lo expresa el Boletín informativo de Barranquilla (2017), para el último trimestre del 2017 se evidencia una tasa ocupacional de 278 mil nuevos empleos y con un crecimiento anual del 7,64% comparado con las principales ciudades del país que fueron del 5.04%.

Existen razones por las cuales sería viable invertir en esta ciudad, su buena estructura portuaria, por su movimiento turístico y deportivo, sus espacios múltiples de negocios hacen que el flujo de personas sea constante tanto nativos como visitantes y claro está el beneficio económico que trae consigo, en conclusión, es una ciudad en crecimiento constante que trae oportunidades y facilidades para los negocios y empresas en proyecto.

La zona metropolitana de Barranquilla está conformada por cinco áreas, Barranquilla, Soledad, Galapa, Puerto Colombia y Malambo. (Ver Anexo 1). Así mismo Según estudios realizados en esta ciudad, Harold Silva (2016) demuestran que es un sector con comercio creciente, se acentúan las universidades de la ciudad y es un centro de negocios al igual de atracción turística en general, al ser un sector histórico cuenta con una entrada económica más elevada que los otros sectores además de tener centros comerciales, unidades de servicio de salud, educación, turismo, y centros deportivos sirviendo como paso masivo de turistas y nativos.

Según la Secretaria de cultura, patrimonio y turismo (2017) Barranquilla tiene aproximadamente 130 centros odontológicos entre EPS, IPS centros y consultorios. Pueden existir muchas clínicas que cuentan con todos los requerimientos físicos exigidos, pero no hay

una verdadera atención que le permita al usuario estar satisfecho con el producto y servicio brindado, no toman en cuenta esa brecha que existe entre el profesional y el paciente que impide que haya una atención adecuada y esperada previniendo inconformismos, deserciones y quejas que limitan la excelencia del servicio. Boletín informativo de Barranquilla (2017), (Ver Anexo 2)

Puerto Colombia está ubicada en las coordenadas geográficas 10° 59' 2" de latitud Norte y a 74° 57' 2" de longitud Oeste, con una altitud promedio de 15 m.s.n.m., a una distancia de 15 kilómetros de Barranquilla, capital del departamento. Su extensión aproximada es de 93 km² y con temperatura media de 27,8 °C. La población es de 48.637 habitantes. (DANE, 2015)

El turismo es la actividad económica más importante de este municipio, seguido de la pesca. La agricultura y la ganadería son de subsistencia. Según ramas de actividad la población económica activa se divide en: el 15.37% está dedicada al comercio, el 9.68% a la construcción, el 8.38% a la industria manufacturera, el 6.37% al transporte y 5.99% a la actividad inmobiliaria, el resto de la población se distribuye sin mayor incidencia en las demás ramas de la economía. (DANE, 2015)

Puerto Colombia cuenta con playas sobre el mar Caribe y los balnearios que a lo largo de ellas se desarrollan en Corregimiento de Sabanilla, Corregimiento de Salgar y en los barrios de Pradomar, Miramar y en los alrededores del muelle. Además, posee monumentos históricos como el "Castillo de Salgar", el "Paso del Libertador" en la vía que del Corregimiento de Salgar conduce a Corregimiento de Sabanilla; "El Muelle" en la carrera 4 con la calle 1E entre otros. (Ver Anexo 3)

Este proyecto busca impactar en el área empresarial y comercial trayendo consigo una nueva propuesta que se encuentra a la vanguardia de todos los procesos y técnicas actuales beneficiando a la comunidad porque al ser un servicio de excelencia los resultados y la oportunidad de atención será satisfactoria para el paciente, también beneficiará a la IPS ya que su nombre estará enmarcado como una de las mejores IPS odontológicas de la ciudad prestigio que se da por la calidad de atención su personal asistencial y sus excelentes resultados además que su creación generará trabajo, proponiendo valores y reformando el modo de atención para todas las necesidades de salud oral existentes

La IPS no sólo se enfoca en la excelencia del servicio odontológico sino también con la conciencia social por parte del personal humano de la misma, esta responsabilidad social incluye pilares como lo es la comunidad asistiendo a brigadas de salud oral y tratamientos gratuitos para niños en situaciones de riesgo, por otro lado está el medio ambiente donde se tendrá en cuenta el uso de los residuos, el uso eficiente de recursos, el uso de energía eléctrica y aires acondicionados y por último se encuentra el equipo humano donde se implementaran planes apoyo, participación e integración.

Todo esto siendo posible y llevado a cabo encamarado dentro del sistema único de habilitación.

OBJETIVOS

Objetivo General

Proponer un CENTRO DE EXCELENCIA odontológico, que promueva el beneficio social en el área metropolitana de Barranquilla.

Objetivos específicos

- Diseñar una clínica odontológica con un ambiente atractivo, cómodo y amable con los recursos humanos, físicos y tecnológicos cumpliendo con los parámetros establecidos en el Sistema Único de Habilitación Resolución 2003 de 2014.
- Ofrecer un servicio como valor agregado que genere fidelización a la marca
- Establecer convenios interinstitucionales con empresas y entidades de educación superior que generen beneficios mutuos entre las organizaciones contratadas.

Marco Teórico

La cobertura de los servicios relacionados con la salud oral en Colombia aun no cumplen las metas propuestas por el Ministerio de Salud, pero existen compromisos importantes que han evidenciado mejoras en el manejo de la salud oral de los colombianos, poniendo por encima del tratamiento la promoción y la prevención, tanto así que la afectación media por el índice de edad ha disminuido de 2.3 a 1.51 dientes afectados a corte de los 12 años, estando incluso por debajo del estándar planteado por la OMS que es de 3, evidenciado entonces una disminución en la prevalencia de caries (tratamientos realizados sin incluir estadios tempranos de caries), pero con un incremento en la enfermedad periodontal, buscando a si una medición más exacta se ha propuesto que la cobertura de los servicios de salud oral sea medida por el número de tratamientos terminados así como se hace en los programas de vacunación. (Estudio & Salud, 2012)

Para llevar un mejor registro del acceso a los servicios de salud en Colombia y en particular de los odontológicos se hace necesario tener en cuenta la inequidad en el acceso a dichos servicios, lo cual determina la morbilidad de la población y el fraccionamiento social derivado de factores relacionados con la ocupación del proveedor de la economía del grupo familiar y la facilidad con la que puede generar ingresos, y el poder adquisitivo con el que cuenta la familia, además de la educación y la cultura de prevención, lo que genera prioridades en la demanda de un servicio en particular, siendo el odontológico uno de los menos importantes para las familias Colombianas. (Estudio & Salud, 2012)

A parte de la importancia que genera ubicar a la población objeto en un escalonamiento social, se hace prioritario separarlos por grupos de edad, ya que los

servicios son derivados de los grupos etarios en particular, por ejemplo el cuidado de la salud oral en la madre gestante se ha evidenciado como predictivo de desarrollo de caries en la temprana infancia, por ello el periodo de 0-2 años se considera vulnerable en la transmisión de microorganismos, no siendo la excepción la cavidad oral. (Mendoza-castro & Jimbo-mendoza, 2017)

Ahora bien con el proyecto del cuidado de la primera infancia se ha incrementado al promoción y prevención de salud oral en los niños menores de 6 años, partiendo de ello la OMS considera como punto de corte los 5 años para hacer un seguimiento a la evolución de la dentición primaria y el cuidado de ella. Posteriormente la edad escolar de 6-11 años se ha convertido en la población objeto para programas preventivos utilizando el colegio como “IPS” de promoción y prevención ,desarrollando a si programas particulares por parte de los servicios de salud, y con ello buscar llegara a los padres de estos niños creando y un ambiente más propicios para la prevención de enfermedades dentales. (Mendoza-castro & Jimbo-mendoza, 2017)

Durante la edad adolescente 12 a 18 años se manifiestan la variaciones más evidentes a nivel del maxilar y los dientes y se hace esta una etapa determinante para los hábitos de higiene oral y teniendo como factor preponderante la apariencia y autoestima que se hace cada vez más fuerte y demandada por el entorno social al que pertenecen este grupo de jóvenes, por lo cual se hace importante el seguimiento de enfermedades oclusivas ya que la incidencia en este grupo de edad aumenta. Para los adultos a quienes los hábitos de higiene no fueron inculcados correctamente en etapas anteriores y le s es muy difícil tomarlos como nuevos, tanto así que el 95% de los adultos (mayores de 20 años) mencionan haber experimentado problemas de caries dental, pero no solo la caries complica el cuidado oral

en esta población, también es importante el aumento de pérdidas dentales y de la enfermedad periodontal que incluso puede estar asociado a la presencia de enfermedades crónicas como la diabetes y trastornos de hipertensión . (Estudio & Salud, 2012)

Ahora bien, no es sorpresa que a mayor pobreza menor es el acceso a los servicios de salud y de estos el menos importante para el colombiano es la salud Oral , lo cual sumado a las barreras de acceso a los servicios proporcionados en el SGSS hace que la población que desea atención odontológica se dirija a buscarla en instituciones particulares.(Estudio & Salud, 2012)

Lo anterior sumado a la proyección del Departamento Administrativo Nacional de Estadística. (DANE) frente a la población colombiana ´para el 2020 la cual se espera sea próxima a los 50 millones de habitantes, por lo cual es inminente un cambio en la atención del servicio odontológico encaminado a la promoción y prevención de hábitos saludables y a la mejora del acceso a los servicios y que e la prestación de los mismos este direccionada a brindar la mejor calidad. (Esperanza & Castro, 2017)

Finalmente, siendo la demanda de servicio odontológico uno de los más prestados a nivel particular, hace pensar en la calidad del mismo, sabiendo entender que es diferente a lujo, a condiciones superiores o excepcionales de la prestación asistencial, simplemente se hace un servicio de calidad teniendo en cuenta las necesidades del paciente y siendo honestos con el componente objetivo de la prestación del servicio, contando con profesionales capacitados y humanos (Estudio & Salud, 2012)

Por ello la Organización Mundial de Salud (OMS) considera como calidad “Alto nivel de excelencia profesional relacionada con el uso eficiente de los recursos con el menor riesgo para el paciente y el mayor grado de satisfacción (Mendoza-castro & Jimbo-mendoza, 2017)

ANTECEDENTES

Un estudio de mercado reciente de la secretaría general de cultura, patrimonio y turismo en conjunto con la secretaria de salud del atlántico, arrojan que hay un número significativo de viajeros y turistas que llegan a la ciudad en busca de atención en diferentes áreas de la salud, así mismo se estableció que el 4.2 por ciento de las empresas de salud son generadoras de empleo en el Atlántico contando con un 94 por ciento de trabajos formales, además un 91 por ciento de los profesionales cuentan con alto nivel educativo, y finalmente se registró USD .145 millones registraron en facturación anual las empresas que hacen parte en el sector salud del departamento del atlántico. Y en mayor demanda los procedimientos médicos más facturados fueron: cirugía estética, cardiología, odontología, oftalmología y cirugía baratica. (Secretaría de cultura, patrimonio y turismo 2017).

Por otra parte, la habilitación se refiere y lo exigido por la ley la evolución también se ha dado en pro de la accesibilidad y seguridad del paciente, donde están incluidos nuevos parámetros y exigencias dadas por el ministerio

Tabla 1.

Verificación de cumplimiento de las condiciones de habilitación

ESTANDAR	DEFINICION
Talento humano	<p>Cuenta con estancia continúa del talento humano en un servicio, durante el tiempo que se oferte y se preste el servicio.</p> <p>Odontólogo general u odontólogo especialista</p> <p>Toma Ex: auxiliar con supervisión de Odontólogo, no implica supervisión directa.</p> <p>Interpretación - Odontólogo</p> <p>Acciones de formación continua en procesos prioritarios.</p> <p>Define condiciones especiales para la sedación</p>
Infraestructura	<p>Las disposiciones contenidas en la Resolución 4445 de 1996 o las normas que la modifiquen, adicionen o sustituyan, se aplicarán exclusivamente a la infraestructura física creada, modificada o</p>

inscrita, a partir del 1 de noviembre de 2002. En caso de crear o modificar uno o más servicios, sólo se le aplicará la Resolución 4445 de 1996, al servicio creado o modificado.

Cumplimiento de la Resolución 4445 de 1996

Licencia de construcción para salud

Permiso de vertimientos y emisiones atmosféricas

Sistema Prevención y control de incendios

Estudio de vulnerabilidad estructural

Reforzamiento sísmico

Señalización por servicio

Plan de Emergencias y Desastres

Plan de Mantenimiento de Planta

Física e Instalaciones Físicas RETIE para instalaciones eléctricas

Cumplimiento de la Resolución 14861 de 1985 y Ley 316 de 1997(condiciones de accesibilidad en Colombia – Discapacitados)

En edificaciones de hasta 3 pisos
ascensores o rampas. En edificaciones de
4 o más pisos, contados a partir del nivel
más bajo construido.

Se cuenta con unidades sanitarias para
personas con discapacidad

Condiciones específicas de
Odontología

Sala de espera con baño.

Área para procedimiento odontológico.

Lavamanos por consultorio (si el
consultorio tiene baño puede usar el
lavamanos de éste)

Área Esterilización

Área independiente para disposición de
residuos

Más de 2 Unidades

Área para procedimiento odontológico

Lavamanos 1 x 3 unidades

Barrera fija o móvil

Ambiente independiente para
Esterilización

Área independiente para disposición de

residuos.

Rayos X

Licencia vigente

Esterilización

Proceso unidireccional

Áreas señalizadas: Lavado, Empaque,
Esterilización.

Mesón y poceta diferente al lavamanos

Área de almacenamiento de
instrumental

Dotación

Equipos con condiciones técnicas de
calidad y soporte técnico y
mantenimientos.

Jabón líquido de manos y sistema de
secado.

Describe los equipos necesarios.

Instrumental necesario y suficiente.

Esterilizadores con programa de
mantenimiento preventivo, validación al
instalar y recalificación anual.

Disponibilidad De incubadora

Las características de la calidad en la atención son continuidad, oportunidad, pertinencia, accesibilidad y seguridad las cuales son de obligatorio cumplimiento de dichas características enmacadas en el artículo 6 decreto 1011 de 2016.

Centrados en el sistema de Garantía de la calidad se establece el mejoramiento continuo de los servicios de salud, la promoción del desarrollo de la cultura de calidad en el servicio, estimular el desarrollo de la información con actividades de auditoría y monitoreo, para ello se implementan Planes de Mejoramiento, comités de historias clínicas, encuestas de satisfacción a los usuarios

Tabla 3

Normatividad

Norma	
Decreto 2174 de 1996	La Calidad de la atención en salud está dada por el conjunto de características técnico-científicas, humanas, financieras y materiales que debe tener la Seguridad Social en Salud, bajo la responsabilidad de las personas e instituciones que integran el sistema y la correcta utilización de los servicios por parte de los usuarios. Las características principales de la calidad de la atención en salud son: la

accesibilidad, la oportunidad, la seguridad y la racionalidad técnica. La calidad integra características adicionales como la idoneidad y competencia profesional, la disponibilidad y suficiencia de recursos, la eficacia, la eficiencia, la integralidad, la continuidad, la atención humanizada y la satisfacción del usuario con la atención recibida.

Decreto 2309 de 2002

La Atención de Salud se define como el conjunto de servicios que se prestan al usuario en el marco de los procesos propios del aseguramiento, así como de las actividades, procedimientos e intervenciones asistenciales en las fases de promoción y prevención, diagnóstico, tratamiento y rehabilitación que se prestan a toda la población.

La Calidad de la Atención de Salud se entenderá como la provisión de servicios accesibles y equitativos, con un nivel profesional óptimo, que tiene en cuenta los

recursos disponibles y logra la adhesión y satisfacción del usuario.

Decreto 1011 de 2006

Tiene como objetivo proveer de servicios de salud a los usuarios individuales y colectivos de manera accesible y equitativa, a través de un nivel profesional óptimo, teniendo en cuenta el balance entre beneficios, riesgos y costos, con el propósito de lograr la adhesión y satisfacción de dichos usuarios.

Está integrado por cuatro componentes a saber: Habilitación, Auditoria, Acreditación y el Sistema de Información para la Calidad en Salud.

Resolución 1043 de 2006

Estándares básicos de estructura y de procesos que deben cumplir los prestadores de servicios de salud por cada uno de los servicios que prestan y que se consideran suficientes y necesarios para reducir los principales riesgos que amenazan la vida o la salud de los usuarios, en el marco de la prestación del servicio de salud que se

adoptan en la presente resolución.

Comprenden: Recurso Humano, Infraestructura - Instalaciones Físicas- Mantenimiento; Dotación-mantenimiento; Medicamentos y Dispositivos médicos para uso humano y su Gestión; Procesos Prioritarios Asistenciales; Historia Clínica y Registros Asistenciales; Interdependencia de Servicios; Referencia de Pacientes y Seguimiento a Riesgos en la prestación de servicios de salud. Los profesionales independientes solamente estarán obligados al cumplimiento de las condiciones de capacidad tecnológica y científica en lo que les sea aplicable.

Resolución 1441 de 2013

Tiene por objeto establecer los procedimientos y condiciones de habilitación, así como adoptar el Manual de Habilitación que deben cumplir: a) las Instituciones Prestadoras de Servicios de Salud, b) los Profesionales Independientes de Salud, c) los Servicios de Transporte Especial de Pacientes, y d) Las entidades

con objeto social diferente a la prestación de servicios de salud, que por requerimientos propios de su actividad, brinden de manera exclusiva servicios de baja complejidad y consulta especializada, que no incluyan servicios de hospitalización ni quirúrgicos.

El cumplimiento de las disposiciones contenidas en la presente resolución es de obligatoria verificación por parte de las Entidades Departamentales y Distritales de Salud, en lo de su competencia.

Resolución 2003 de 2014

La presente resolución tiene por objeto definir los procedimientos y condiciones de inscripción de los Prestadores de Servicios de Salud y de habilitación de servicios de salud, así como adoptar el Manual de Inscripción de Prestadores y Habilitación de Servicios de Salud que hace parte integral de la presente resolución.

Resolución 445 de 1996

Para efectos de la presente resolución se definen como establecimientos hospitalarios y similares, todas las instituciones prestadoras de servicios de salud, públicas,

privadas o mixtas, en las fases de
promoción, prevención, diagnóstico,
tratamiento y rehabilitación

Física o mental.

En las edificaciones, donde a la fecha de
la expedición de la presente resolución
funcionen las instituciones prestadoras
de servicios de salud y los prestadores de
servicios de salud, deberán adecuarse a
las disposiciones aquí contenidas de
acuerdo al plan de cumplimiento que se
establezca de común acuerdo con la
Dirección Seccional, Distrital o Local de
Salud competente o su equivalente.

Resolución 14861 de 1985

La vigilancia y control sanitarios en
áreas públicas en el interior de todo tipo de
edificaciones, deberán efectuarse por parte
de autoridad sanitaria, con el objeto de
comprobar el cumplimiento de las
disposiciones de esta resolución para
proteger la salud, bienestar y seguridad de
la población en general.

Las disposiciones de la presente

resolución, como también las expedidas por entidades competentes, con fundamento en la Ley, se aplicarán a los siguientes espacios y ambientes.

Ley 316 de 1997

Por la cual se establecen mecanismos de integración social de las personas con limitación y se dictan otras disposiciones.

Determina el conjunto de derechos de las personas en situación de discapacidad.

Establece intervenciones a nivel de prevención, educación y rehabilitación, integración laboral, bienestar social y, accesibilidad para las personas con discapacidad.

Nota: (Ministerio de Salud, 2103); (Presidencia de la República, 1996)

DISEÑO METODOLÓGICO

El tipo de investigación propuesta para el desarrollo de este proyecto fue de tipo descriptivo exploratorio, debido a que encamina temas de estudio de mercados y se realizará de manera exploratoria dado en investigaciones de otras entidades prestadoras de salud y los demás temas dados dentro del proyecto se realizarán de forma descriptiva

Método de investigación

El método de investigación se realizará de forma deductivo, ya que este proyecto se dará mediante observaciones y recolección de información de distintos medios, de esta manera es posible analizar las distintas situaciones generales de mercado enfocados en servicios de salud oral y de forma más específica en la importancia de la creación de una IPS de servicios odontológicos en la ciudad de Barranquilla.

Por otra parte dado el direccionamiento del proyecto en el que se realiza un análisis general que enmarca la definición y estudios de mercados, administrativos, financieros económicos y técnicos con el objetivo de reunir información suficiente para poder tomar una decisión de inversión y su posible apertura

Dentro de esta investigación también intervienen otros aspectos como:

- Investigación exploratoria: estimar tamaño y características del mercado
- Investigación descriptiva: determinar las características del servicio y su implementación
- Investigación correlacional: revisar precios, demandas, inventarios para su análisis
- Investigación no experimental: es toda aquella información relacionada con el proyecto y dada en aspectos legales que no se modifican y se entienden como reales.

Fuentes para la recolección de información

En el presente proyecto dado a su lineamiento y seguimiento solo se usaron fuentes secundarias y se puede describir de la siguiente manera:

Fuentes secundarias: entre las más usadas están las publicaciones, registros, datos, estadísticas, informes. Información dada mediante el uso de internet y páginas web así como páginas oficiales de la cámara de comercio, la superintendencia de sociedades, la alcaldía de Barranquilla, el ministerio de cultura y deporte, el ministerio de salud, POS, entre otras entidades que arrojen información de la misma índole.

Tipo de Población Objeto

La población objeto de atención serán usuarios particulares

Segmento del Mercado

El resumen de la posible demanda dada un nivel alto se da de forma detallada de la siguiente tabla.

Tabla 3.

Segmento del mercado

VARIABLES	SEGMENTOS	
ASPECTOS	País	Colombia
GEOGRÁFICOS	Departamento	Atlántico
	Ciudad	Barranquilla
	Vías de acceso	Cercano a vías principales
	ASPECTOS	Sector integral

DEMOGRÁFICOS	Subsector integral	Salud
	Especialidad	Salud oral
	Tipo de capital	Privado
	Tipo de lucro	Con ánimo de lucro
	Tecnología de la empresa	Especializada en salud oral
	Recursos tecnológicos	Humanos, financieros, materiales
ASPECTOS CONDUCTUALES	Beneficios esperados	Servicios de salud odontológicos especializados
	Atención al usuario	Permanente
	Grado de lealtad	Alta

Plan de desarrollo

Definir las estrategias que se llevarán a cabo para lograr el éxito y cumplimiento de los objetivos propuestos.

- Proceso de selección
- Agendar un cronograma de atención en salud oral y profilaxis.
- Demanda inducida de los controles pos tratamiento, así como una línea amiga e atención de inquietudes frente al tratamiento realizado.
- Mediante redes sociales, mail, mensaje de texto y la página web se informarán beneficios y promociones del mes.

- Para desarrollar los convenios interinstitucionales se creará un portafolio de servicio otorgando un beneficio del 10 por ciento en precio dado al público para ser efectuado en dicha población (ver anexo 4)
- Además, se usará una unidad dental móvil para lograr el alcance de los programas sociales y convenios empresariales y estudiantiles (ver anexo 5).
- Beneficios del servicio: atención integral especializada, mejoramiento calidad de vida, promoción y prevención en salud oral.

Aspecto innovativo del servicio

Prestación del servicio se salud oral con calidad, con flexibilidad en los horarios, servicio post venta e instalaciones modernas y equipadas con tecnología de vanguardia.

Nombre de la marca

Clínica odontológica/odontología Especializada. (Ver anexo 6)

Lema

Odontología de Calidad para tu Felicidad

PLANEACION ESTRATEGICA

Misión

Somos un IPS de servicios de salud odontológica, que busca contribuir a la mejora permanente de la salud oral, siendo los pacientes el centro de nuestro servicio, proporcionando una atención de excelencia, mejorando e incrementando el nivel estético y de bienestar guiados por modelos de innovación, tecnología y atención integrada en salud. A la vez que generamos empleo, oportunidad y desarrollo en la comunidad en la que operamos.

Visión

Seremos la empresa líder en el sector salud por nuestra atención odontológica de excelencia, siendo perdurables en las comunidades a las que les brindamos el servicio y por tener el equipo de profesionales idóneos con un profundo sentido humano y responsabilidad social aplicados a programas de salud oral.

Valores

- Responsabilidad
- Salud
- Justicia
- Sentido común
- Innovación
- Excelencia
- Responsabilidad social

Tabla 4.

Dofa

<i>FORTALEZAS</i>	<i>DEBILIDADES</i>
<ul style="list-style-type: none">• Habilitación• Diferentes servicios en una misma sede. Ver portafolio (Anexo 4)• Baja rotación personal• Sistema de contratación• Pago oportuno a proveedores y prestadores• Actualización y capacitación continua al personal	<ul style="list-style-type: none">• Empresa nueva en el mercado• Solo brindar servicios del área de odontología
<i>OPORTUNIDADES</i>	<i>AMENZAS</i>
<ul style="list-style-type: none">• Atención personalizada y acompañamiento• Servicio social por medio de unidad móvil para captar usuarios• Alianzas de servicio con compañías aseguradoras y con empresas• Alto posicionamiento en servicio	<ul style="list-style-type: none">• Empresas con productos semejantes en el sector• cobertura• Cambios frecuentes a la legislación• Dificultades en la prestación del servicio eléctrico en la región

Objetivo smart

Este recurso se usa de forma nemotécnica para recordar las principales características que posee un objetivo y sugiere las cinco normas para su formulación; específico, medible, alcanzable, relevante, tiempo de ejecución.

Tabla 5.

Objetivo SMART

S = Specific: Específico
M= Measurable: Medible
A= Attainable: Alcanzable
R= Relevant: Relevante
T= Time-related: Tiempo Determinado

NOTA: Siglas traducidas al español

MAPA DE PROCESOS

El mapa de procesos de atención está diseñado de manera integrada donde se evidencia cuál el ciclo que debe seguir el paciente, en el que se involucran el área administrativa, asistencial, financiera y de control, partiendo del agendamiento de la consulta, su atención, explicación detallada del tratamiento a realizar, que deriva en plan de tratamiento presupuesto, asesoría financiera, realización del tratamiento hasta su finalización, controles y seguimiento pos tratamiento con miras a la evaluación de la satisfacción del usuario para determinar falencias, fortalezas que retroalimenten el fundamento de nuestra clínica el cual es la calidad en el servicio

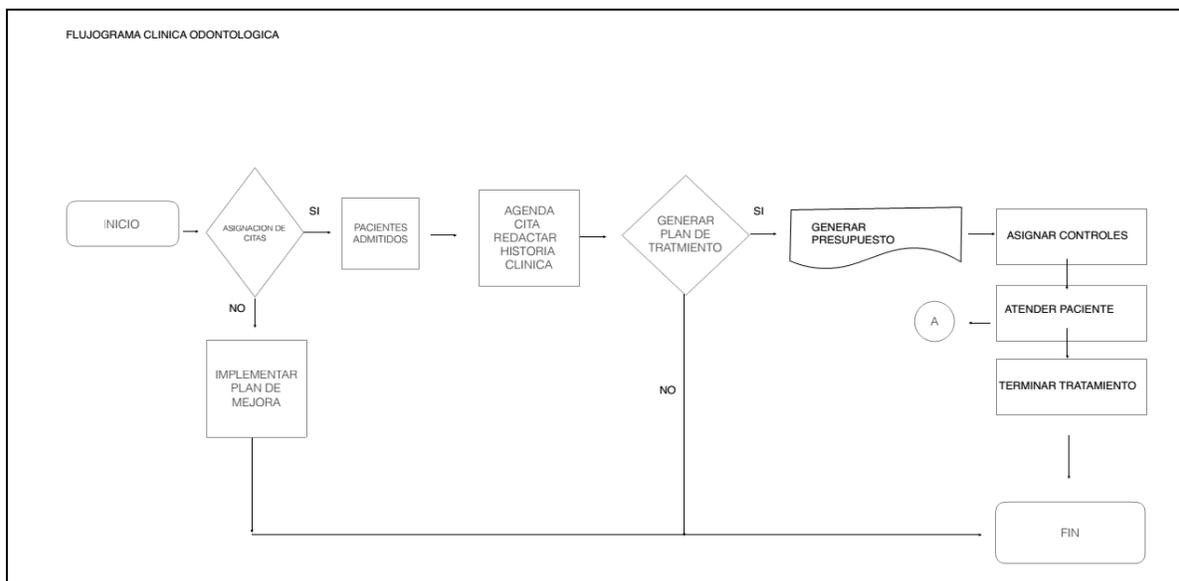
Figura 1

mapa de procesos



Figura 2

flujograma



ESTUDIO FINANCIERO

Presupuesto- costos

Se realiza un presupuesto estimado el costo de inversión para la IPS teniendo en cuenta la infraestructura, la tecnología y el personal, aproximándose a los 1000 millones de pesos.

Además, se estima el costo por servicios y el número de actividades al mes generando así un valor proyectado de utilidad frente a la inversión y a costo por cada uno de los servicios.

(Ver anexo 9)

Políticas de Inversión

Con base en el estimado de utilidad mensual se plantean diferentes opciones de inversión con el fin de mantener una rentabilidad de las ganancias de manera permanente y lo más segura posible (ver anexo 10).

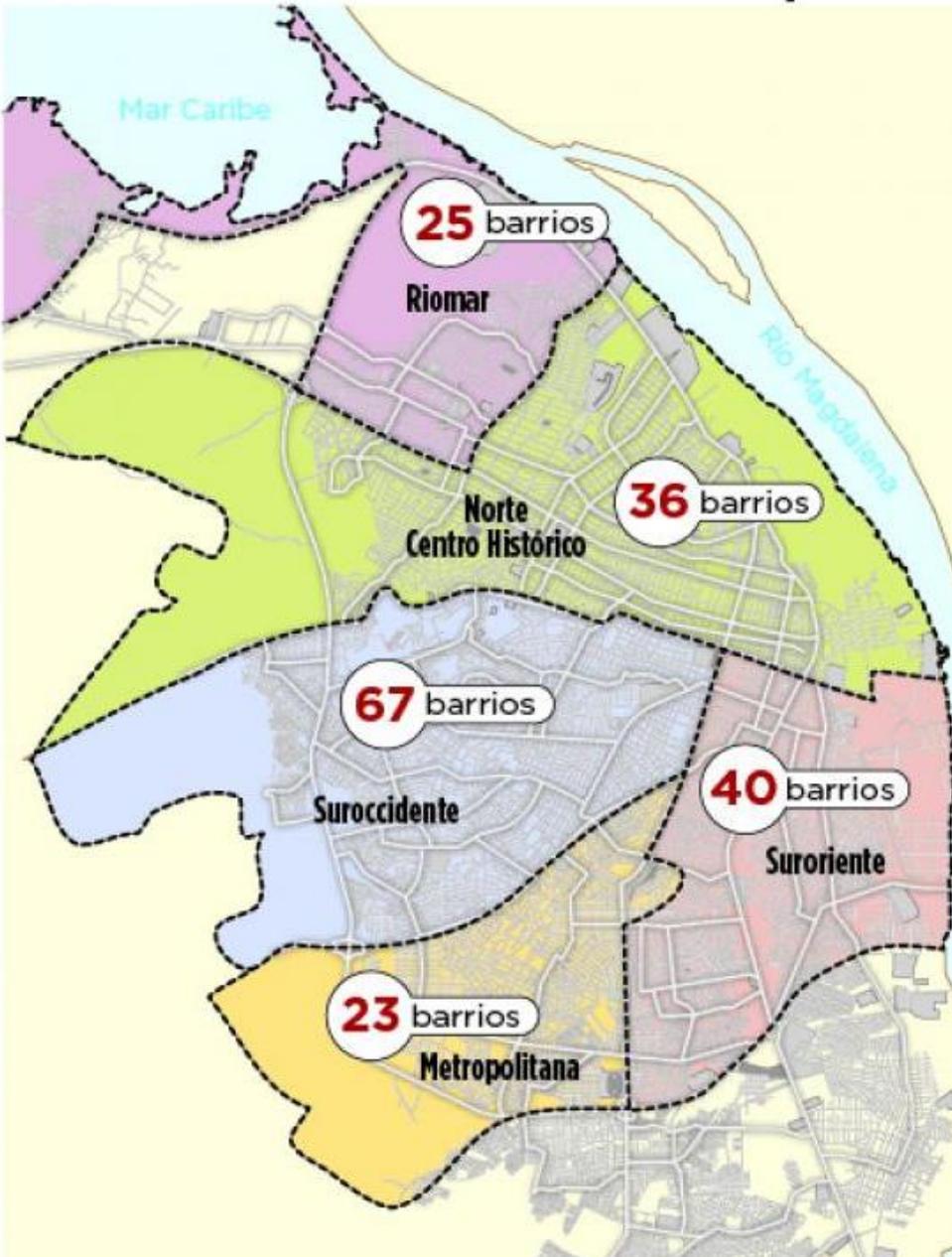
Tarifas Comparativas

Teniendo en cuenta que se plantean convenios de servicio se realizó investigación de mercado para cada uno de los servicios ofertados logrando mantener utilidad con tarifas competitivas y convenientes para el cliente. (Ver anexo 11)

Anexos

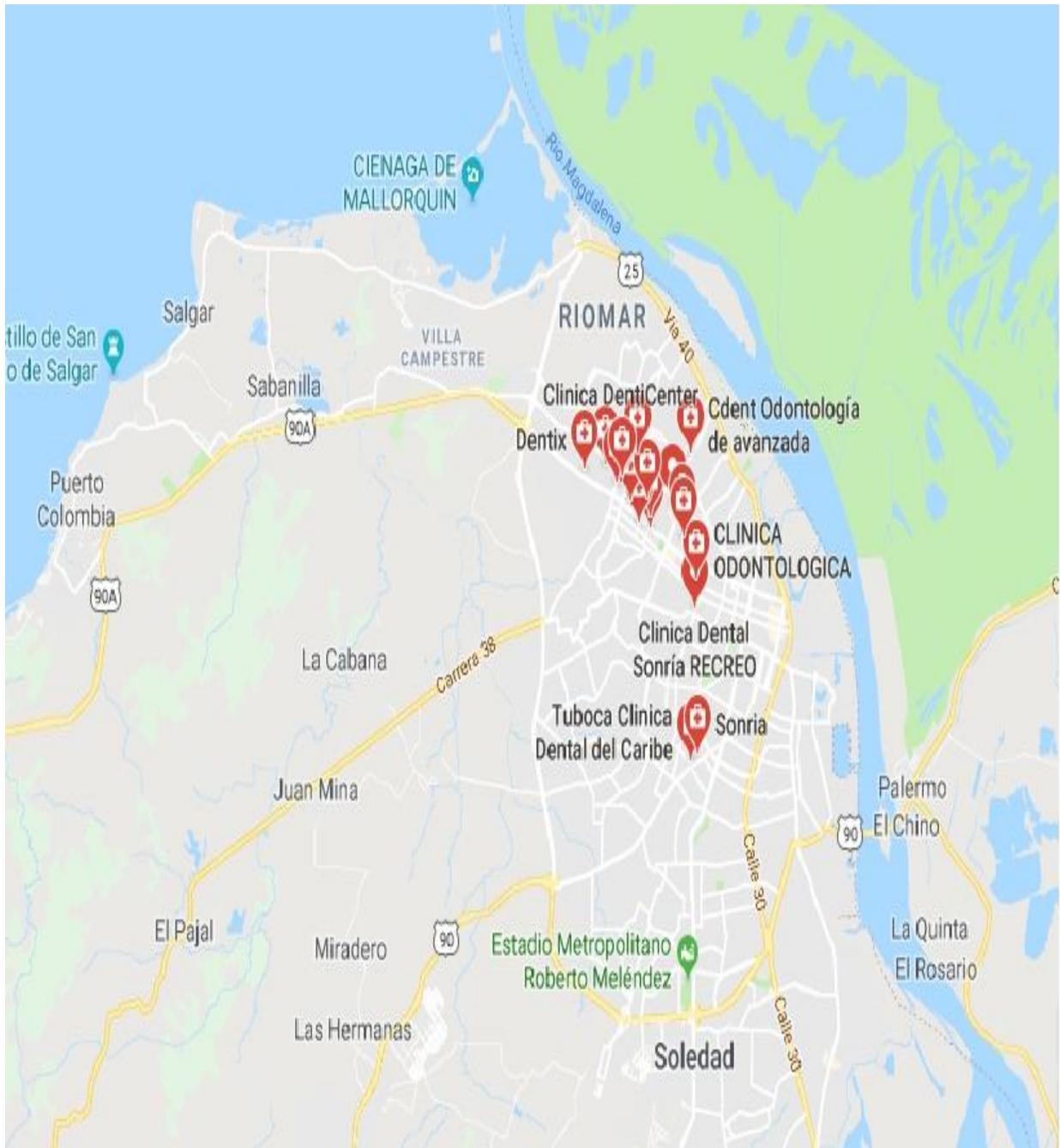
Anexo 1 Localidades de Barranquilla

Las 5 localidades de Barranquilla



Anexo 2

Mapa Georreferencia IPS odontológicas



Anexo 3

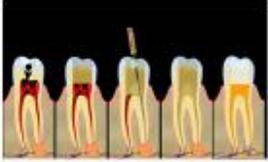
Mapa georreferencia Puerto Colombia



Anexo 4

Portafolio de servicios

CLÍNICA
ODONTOLÓGICA
ODONTOLOGIA
ESPECIALIZADA



Endodoncia



Odontología General



Implantes



Rehabilitación Oral



Odontopediatría

CLÍNICA ODONTOLÓGICA
ODONTOLOGIA ESPECIALIZADA

CLÍNICA
ODONTOLÓGICA
ODONTOLOGIA
ESPECIALIZADA



Ortodoncia



Periodoncia



Cirugía Oral y Maxilofacial



Diseño de Sonrisa

CLÍNICA ODONTOLÓGICA
ODONTOLOGIA ESPECIALIZADA

Anexo 5

Unidad dental móvil



Anexo 6

Imagen de la marca



Anexo 7

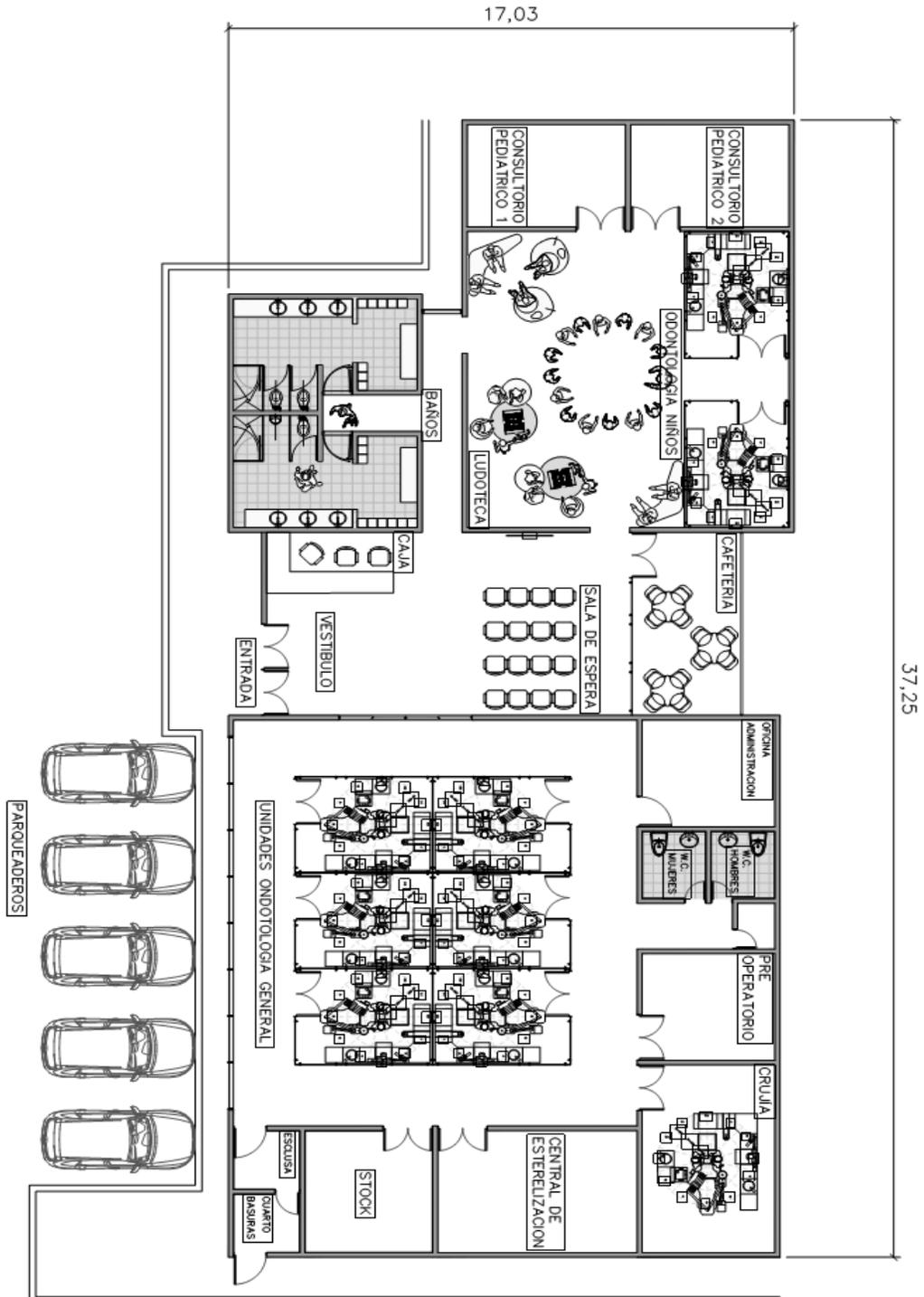
Objetivo SMART

PERSPECTIVAS (AREA)	OBJETIVOS	ESPECIFICO	MEDIBLE	ALCANZABLE	RELEVANTE	TIEMPO	META	INDICADORES	PLAN DE ACCION
FINANCIERA	MANTENER LA SOLIDEZ FINANCIERA POR MEDIO DE LA EXPANSION DEL MERCADO INICIAL, BUSCANDO NEGOCIOS RENTABLES Y SOSTENIBLES	SOLIDEZ	AUMENTO DEL 5-10%	SI	AUMENTO DE LA UTILIDAD	ANUAL	AUMENTAR EL 10% DE LA UTILIDAD AL FINALIZAR EL SEGUNDO AÑO	UTILIDAD DEL AÑO ACTUAL/UTILIDAD DEL AÑO ANTERIOR X 100	CREANDO NUEVOS SERVICIOS SEGÚN LA DEMANDA DE OS USUARIOS
	CONTROL DEL GASTO ADMINISTRATIVO	AHORRO	DISMINUCION DEL 5-10%	SI	DISMINUCION DEL GASTO	ANUAL	REDUCIR COMO MINIMO EL 5% DEL GASTO ADMINISTRATIVO ANUAL	GASTO ADMINISTRATIVO ACTUAL/GASTO ADMINISTRATIVO ANTERIOR X 100	DISMINUYENDO EL USO DEL PAPEL, CREANDO RESPONSABILIDAD ECOLOGICA Y AMBIENTAL
TALENTO HUMANO	ATRAER, DESARROLLAR Y FIDELIZAR EL MEJOR TALENTO HUMANO QUE APALANQUE EL CRECIMIENTO, LA INTERNACIONALIZACION Y SOSTENIBILIDAD DE LA EMPRESA	AFIANZAR LA CAPACITACION POR EMPLEADO Y CREAR SENTIDO DE PERTENENCIA	MANTENIMIENTO DE LA PLANTA MINIMO EN EL 95%	SI	DISMINUCION DE ROTACION Y AUMENTO DE SATISFACCION DEL CLIENTE INTERNO	ANUAL	EVITAR LA ROTACION MANTENIENDO EN UN 95% SU PERSONAL	# PERSONAL NUEVO AL FINALIZAR EL AÑO/ #PERSONAL TOTAL AL FINALIZAR EL AÑO X 100	OTORGANDO BENEFICIOS A LOS EMPLEADOS DEACUERDO A SU DESEMPEÑO
	POTENCIAR ALTOS ESTANDARES DE DESEMPEÑO, PRODUCTIVIDAD, EFICIENCIA, CALIDAD Y SERVICIO		5% MAXIMO DE QUEJAS DE SERVICIO	SI		ANUAL	ACEPTAR COMO MAXIMO 5% QUEJAS DE SERVICIO	# DE QUEJAS DE SERVICIO/ #TOTAL DE QUEJAS X 100	IMPLEMENTANDO BUZONES DE SUGERENCIAS PARA EL MEJORAMIENTO DE LA CALIDAD
	MANTENER UN ADECUADO CLIMA LABORAL A TRAVES DEL COMPROMISO		95 % DE SATISFACCION EN ENCUESTAS DE CLIMA LABORAL	SI		ANUAL	OBTENER EN UN 95 % RESULTADOS DE SATISFACCION EN ENCUESTAS DE CLIMA LABORAL	# TOTAL DE EMPLEADOS SATISFECHOS/ #TOTAL DE ENCUESTAS DE SATISFACCION APLICADAS X 100	CREAR RUTAS DE COMUNICACIÓN ASERTIVAS Y ASIGNANDO UN LIDER DE BIENESTAR
MERCADEO	DESARROLLAR ESTRATEGIAS PARA CREAR UNA MARCA PERDURABLE	CRECIMIENTO EN MARCA NACIONAL E INTERNACIONAL	90% DE RESULTADOS POSITIVOS EN ENCUESTAS DE SATISFACCION	SI	AUMENTO DE RECONOCIMIENTO Y FIDELIZACION CON LA MARCA	ANUAL	LOGRAR COMO MINIMO 90% DE RESULTADOS EN LAS ENCUESTAS DE SATISFACCION POR PARTE DE LOS CLIENTES	# DE CLIENTES SATISFECHOS/ # DE ENCUESTAS DE SATISFACCION REALIZADAS X 100	CREANDO EL PROGRAMA DE SEGUIMIENTO EN LOS DIFERENTES SERVICIOS
	ADMINISTRAR ADECUADAMENTE LA COMUNICACIÓN DIRIGIDA AL PUBLICO INTERESADO		AUMENTO DEL 30% DE PUBLICIDAD EN MEDIOS DE COMUNICACION	SI		ANUAL	CUBRIR EN UN 30% MAS CON CAMPANAS PUBLICITARIAS LA EMPRESA SEGÚN LA DEMANDA DEL AÑO INMEDIATAMENTE ANTERIOR	# DE CAMPANAS NUEVAS/ # TOTAL DE CAMPANAS DEL AÑO ANTERIOR X 100	INNOVAR EN LOS DIFERENTES DE COMUNICACIÓN PARA TODO TIPO DE POBLACION
INNOVACION	HACER DE LA INNOVACION Y LA INVESTIGACION PARTE DE LA CULTURA DE LA EMPRESA	DESARROLLO INNOVADOR	ESTAR A LA VANGUARDIA EN LOS TRATAMIENTOS	SI	POSICIONAMIENTO CON TRATAMIENTOS DE VANGUARDIA	ANUAL	MANTENER UN CRECIMIENTO DEL 20% EN TATAMIENTOS INNOVADORES	# DE TRATAMIENTOS DE TECNOLOGIA DE VANGUARDIA/ # TOTAL DE PTRATAMIENTOS TERMINADOS	INCLUYENDO EN EL PRESUPUESTO ANUAL LA MEJORA EN LA CALIDAD DEL TRATAMIENTOS

Nota: Estos objetivos serán medidos al terminar el segundo año de gestión y pueden ser modificados según el comportamiento del primer año

Anexo 8

Diseño



Anexo 9

(Presupuesto- costos)

INVERSION INICIAL	
ACTIVOS	480.699.490
COSTOS PROMEDIO INSUMOS MES	446.186.403
NOMINA	40.964.356
GASTOS	62.264.055
TOTAL	1.030.114.304

PRODUCTO - SERVICIO			
SERVICIO	TIEMPO ESTIMADO POR SERVICIO	TIEMPO ESTIMADO DE PROCESO	NUMERO DE ATENCIONES POR 12 HORAS
RECEPCION	5 MIN		
CAJA	5 MIN		
SALA DE ESPERA	10 MIN PROMEDIO		
ODONTOLOGIA GENERAL	30 MIN	55 MIN	22 PACIENTES
ODONTOPEDIATRIA	30 MIN (OPCION DOBLE)	55 MIN (85 MIN)	22 PACIENTES (11 PTES)
ENDODONCIA	60-90 MIN	85-115 MIN	11 -8 PACIENTES
PERIODONCIA	30-60-120 MIN	55-85-145 MIN	22-11-6 PACIENTES
ORTODONCIA	30-60 MIN	55-85 MIN	22-11 PACIENTES
CIRUGIA	60-120 MIN	85 -145 MIN	11- 6 PACIENTES
REHABILITACION	30-60-90 MIN	55-85-145 MIN	22-11-6 PACIENTES
TOTAL			132-58 PACIENTES
TOTAL PROMEDIO CONSULTAS MES		2280	

ACTIVOS	480,699,490.00
COSTO MENSUAL INSUMOS	446,186,403.00
COSTO ANUAL INSUMOS	5,354,236,836.00

	CONCEPTO	VALOR UNITARIO	CANTIDAD	VALOR TOTAL AÑO	CANTIDAD SERVICIO PROMEDIO AÑO	VALOR UNITARIO
COSTO	MATERIA PRIMA	446,186,403.00	12	5,354,236,836		
	NÓMINA ASISTENCIAL	40,964,356.07	12	491,572,273		
TOTAL COSTOS				5,845,809,109	39,600	147,621
GASTO	GASTOS	27,617,340.00	12	331,408,080		
	NÓMINA ADMINISTRATIVA	34,646,714.67	12	415,760,576		
TOTAL GASTOS		62,264,054.67		747,168,656.04	39,600	18,868
TOTAL COSTOS + GASTOS						166,489.34
UTILIDAD					30%	49,946.80
PRECIO PROMEDIO SERVICIOS						216,436.14

SERVICIO	PROMEDIO PRECIO SERVICIO
ODONTOLOGIA GENERAL	153,608.51
ODONTOPEDIATRIA	166,469.81
ENDODONCIA	241,180.89
PERIODONCIA	137,989.36
ORTODONCIA	427,794.64
CIRUGIA	504,020.55
REHABILITACION	246,201.48

PERIODO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
numero de servicios	2,586.00	2,784.00	3,132.00	2,784.00	3,132.00	2,900.00	3,104.00	3,132.00	3,016.00	3,016.00	3,016.00	2,784.00	35,386.00
precio unitario	216,436.00	216,436.00	216,436.00	216,436.00	216,436.00	216,436.00	216,436.00	216,436.00	216,436.00	216,436.00	216,436.00	216,436.00	
total ingreso valor	559,703,496.00	602,557,824.00	677,877,552.00	602,557,824.00	677,877,552.00	627,664,400.00	671,817,344.00	677,877,552.00	652,770,976.00	652,770,976.00	652,770,976.00	602,557,824.00	7,658,804,296.00
unitario de costo	147,621.00	147,621.00	147,621.00	147,621.00	147,621.00	147,621.00	147,621.00	147,621.00	147,621.00	147,621.00	147,621.00	147,621.00	
total costo	381,747,906.00	410,976,864.00	462,348,972.00	410,976,864.00	462,348,972.00	428,100,900.00	458,215,584.00	462,348,972.00	445,224,936.00	445,224,936.00	445,224,936.00	410,976,864.00	5,223,716,706.00
gasto mensual	62,264,054.67	62,264,054.67	62,264,054.67	62,264,054.67	62,264,054.67	62,264,054.67	62,264,054.67	62,264,054.67	62,264,054.67	62,264,054.67	62,264,054.67	62,264,054.67	62,264,054.67
neto en caja	115,691,535.33	129,316,905.33	153,264,525.33	129,316,905.33	153,264,525.33	137,299,445.33	151,337,705.33	153,264,525.33	145,281,985.33	145,281,985.33	145,281,985.33	129,316,905.33	1,687,918,933.96
se invertira el 40%	46,276,614.13	51,726,762.13	61,305,810.13	51,726,762.13	61,305,810.13	54,919,778.13	60,535,082.13	61,305,810.13	58,112,794.13	58,112,794.13	58,112,794.13	51,726,762.13	
fondo de inversión daviplus rentafija con 1,805 mensual	46,085,897.15	39,014,364.63	50,609,720.69	36,134,527.77	39,939,579.66	40,687,083.18	39,965,702.25	40,661,583.60	38,561,083.83	36,522,285.63	30,550,406.04	438,732,234.42	
se invertira el 20%	23,138,307.07	25,863,381.07	30,652,905.07	25,863,381.07	30,652,905.07	27,459,889.07	30,267,541.07	30,652,905.07	29,056,397.07	29,056,397.07	29,056,397.07	25,863,381.07	
CDT bbva 7,41 efectivo anual	20,208,566.92	17,313,068.91	22,728,224.37	16,422,376.31	18,369,576.94	18,938,006.88	18,825,529.93	19,383,227.75	18,602,576.14	17,830,513.72	15,094,020.74	203,715,688.61	

MES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
TOTAL VALOR SERVICIOS MES + GASTO	507228957	548027785	610299756	548027785	610299756	568535109	595349639	609549756	589792432	589042432	589792432
FLUJO DE CAJA POR MES	52474539.4	54530039	67577796.4	54530039	67577796.4	59129291.5	76467704.9	68327796.4	62978544	63728544	62978544

Anexo 10

Políticas de inversión y financiación

POLITICA DE INVERSION	
OBJETIVO	Ofrecer servicios integrales de odontología incrementando usuarios mes a mes
	Bridar servicios de odontología con excelencia que fidelicen tanto al personal como a los usuarios
	capacitar personal para crecimiento individual y de la organización que nos lleve a la satisfacción del cliente interno y externo
	Garantizar servicios de excelencia estando a la vanguardia de los tratamiento odontológicos
AREA DE INVERSION	Se realizara inversion de acuerdo a la utilidad presentada mes a mes , dependiendo de las variables del mercado y a las necesidades de la institucion, esta inversion sera pensada y hecha de acuerdo a lo requerido por la organizacion y al antecedente registrado en el historial del desarrollo del negocio
POLITICA DE FINANCIAMIENTO	
NIVEL MAXIMO DE ENDEUDAMIENTO	Podra hacerse al limite de \$712'000.000 , explicado de la siguiente forma. La inversion sera de \$1017'441.000 donde los inversionistas aportaran el 30 % del valor total y se realizara un prestamo por un valor del 70% (712'000.000)

Anexo 11

Tarifas comparativas

ODONTOLOGIA GENERAL				
PROCEDIMIENTO	TARIFAS DEL MERCADO	TARIFAS DKROCH	AHORRO	TARIFAS CONVENIOS
EXAMEN CLINICO Y DX	70000	49000	21000	44100
RX PERIAPICAL	13400	9380	4020	8442
CONSULTA DE URGENCIA	116700	81690	35010	73521
RX PANORAMICA	23400	16380	7020	14742
PROFILAXIS	46700	32690	14010	29421
PROFIJET	133400	93380	40020	84042
APLICACION FLUOR	48500	33950	14550	30555
SELLANTES	40000	28000	12000	25200
BLANQUEAMIENTO LASER MEDIO CASO	233400	163380	70020	147042
BLANQUEAMIENTO LASER COMPLETO	400000	280000	120000	252000
CARILLA ESTETICA RESINA CONVENCIONAL	263400	184380	79020	165942
CARILLA DE ALTA ESTETICA	421700	295190	126510	265671
BLANQUEAMIENTO DIENTE NO VITAL, SESION	223350	156345	67005	140711
OBTURACION 1 SUPERFICIES ANTERIORES	105000	73500	31500	66150
OBTURACION 2 SUPERFICIES ANTERIORES	145000	101500	43500	91350
OBTURACION 3 SUPERFICIES ANTERIORES	183350	128345	55005	115511
OBTURACION 4 SUPERFICIES ANTERIORES	263350	184345	79005	165911
IONOMERO DE VIDRIO	138350	96845	41505	87161
OBTURACION 1 SUPERFICIE POSTERIORES	131700	92190	39510	82971
OBTURACION 2 SUPERFICIES POSTERIORES	171700	120190	51510	108171
OBTURACION 3 SUPERFICIES POSTERIORES	231700	162190	69510	145971
OBTURACION 4 SUPERFICIES POSTERIORES	290000	203000	87000	182700

PERIODONCIA				
PROCEDIMIENTO	TARIFAS DEL MERCADO	TARIFAS DKROCH	AHORRO	TARIFAS CONVENIOS
DETARTRAJE SUPRAGINGIVAL POR CUADRANTE	105000	73500	31500	66150
DETARTRAJE SUBGINGIVAL POR CUADRANTE	158350	110845	47505	99761
GINGIVOPLASTIA /GINGIVECTOMIA POR CUADRANTE	275000	192500	82500	173250
CURETAJE A CAMPO ABIERTO POR CUADRANTE	395000	276500	118500	248850
CIRUGIA MUCOGINGIVAL PARA CUBRIMIENTO DE RECESION	368350	257845	110505	232061
CIRUGIA MUCOGINGIVAL PARA MENJO DE REBORDES	526700	368690	158010	331821

ENDODONCIA				
PROCEDIMIENTO	TARIFAS DEL MERCADO	TARIFAS DKROCH	AHORRO	TARIFAS CONVENIOS
ENDODONCIA UNIRADICULAR	343350	240345	103005	216311
ENDODONCIA BIRADICULAR	421700	295190	126510	265671
ENDODONCIA MULTIRADICULAR	658400	460880	197520	414792
APEXIFICACION (Mx 3 sesiones)	596700	417690	179010	375921
APEXOGENESIS (Mx 3 sesiones)	540000	378000	162000	340200
DESObTURACION POR DIENTE	158350	110845	47505	99761
TERAPIA DE HIDROXIDO DE CALCIO	158350	110845	47505	99761
FERULIZACION	316700	221690	95010	199521
REPARACION DE PERFORACIONES	263350	184345	79005	165911
APICECTOMIA ANTERIORES O POSTERIORES	711700	498190	213510	448371

ODONTOPEDIATRIA				
PROCEDIMIENTO	TARIFAS DEL MERCADO	TARIFAS DKROCH	AHORRO	TARIFAS CONVENIOS
ADPATACION POR SESION	131700	92190	39510	82971
RESINA DE FOTOCURADO TEMPORALES	131700	92190	39510	82971

REHABILITACION				
PROCEDIMIENTO	TARIFAS DEL MERCADO	TARIFAS DKROCH	AHORRO	TARIFAS CONVENIOS
AJUSTES ERA	825000	577500	247500	519750
AJUSTES DE SEMIPRESION	458500	320950	137550	288855
POSTES DE FIBRA DE VIDRIO MAS RECONSTRUCCION UNI	476700	333690	143010	300321
POSTES DE FIBRA DE VIDRIO MAS RECONSTRUCCION BI	513550	359485	154065	323537
POSTES DE FIBRA DE VIDRIO MAS RECONSTRUCCION MULT	550000	385000	165000	346500
INCRUSTACION EN ORO (SIN MATERIAL)	1470000	1029000	441000	926100
INCRUSTACION EN PORCELANA	1650000	1155000	495000	1039500
RECONSTRUCCION DE MUNON P60	350000	245000	105000	220500
RECONSTRUCCION MUNON IONOMERO	294000	205800	88200	185220
REMOSION DE PPF POR CUADRANTE	211700	148190	63510	133371
REMOSION DE NUCLEO	275000	192500	82500	173250
PROVISIONAL AUTOCURADO	158500	110950	47550	99855
PORVISIONAL TERMOCURADO	184000	128800	55200	115920
DOMO DIENTES ANTERIORES	238400	166880	71520	150192
DOMO DIENTES POSTERIORES	275100	192570	82530	173313
CORONA METAL PORCELANA	1045100	731570	313530	658413
CORONA HOMBRO PORCELANA	1450100	1015070	435030	913563
CORONA CON PREPARACION PARA REMOVIBLE	1137000	795900	341100	716310
CORONA LIBRE DE METAL INCERAM	1936800	1355760	581040	1220184
CORONA LIBRE DE METAL EMPRES	2017000	1411900	605100	1270710
CORONA ZIRCONIO CADCAM	2383500	1668450	715050	1501605
CARILLA EN PORCELANA	1582000	1107400	474600	996600
REPARACION CERAMICA	458500	320950	137550	288855
RECEMENTACION CORONA SIN GARANTIA	91700	64190	27510	57771
GANCHO INYECTADO FLEXIBLE	275100	192570	82530	173313
GANCHO ESTETICO PREFORMA	128400	89880	38520	80892
PLACA DE RELACION CENTRICA ACTIVADA EN LABORATORIO	1008500	705950	302550	635355

CIRUGIA ORAL				
PROCEDIMIENTO	TARIFAS DEL MERCADO	TARIFAS DKROCH	AHORRO	TARIFAS CONVENIO
EXODONCIA METODO CERRADO SIMPLE COMPLEJIDAD 1	80000	56000	24000	50400
EXODONCIA METODO CERRADO SIMPLE COMPLEJIDAD 2	183400	128380	55020	115542
EXODONCIA METODO ABIERTO SIMPLE COMPLEJIDAD 1	263400	184380	79020	165942
EXODONCIA METODO ABIERTO SIMPLE COMPLEJIDAD 2	395000	276500	118500	248850
EXODONCIA METODO ABIERTO SIMPLE COMPLEJIDAD 3	513500	359450	154050	323505
DRENAJE DE ABSCESO	103500	72450	31050	65205
REMODELADO OSEO POR CUADRANTE	395000	276500	118500	248850
HIPERPLASIA POR CUADRANTE	316700	221690	95010	199521
PROFUNDIZACION DE REBORDE POR CUADRANTE	236700	165690	71010	149121
CAPUCHONES PERICORONARIOS	236700	165690	71010	149121
FRENILLECTOMIA LABIAL	263400	184380	79020	165942
FRENILLECTOMIA LINGUAL	316700	221690	95010	199521
AMPUTACION O HEMISECCION RADICULAR	500000	350000	150000	315000
OTRAS CIRUGIA DE TEJIDO BLANDO	291700	204190	87510	183771
EXCISION TORUS PALATINO	527000	368900	158100	332010
EXCISION TORUS LINGUAL BILATERAL	580100	406070	174030	365463
VENTANA QUIRURGICA MUCOSA	368400	257880	110520	232092
VENTANA QUIRURGICA OSEA	500000	350000	150000	315000
BIOPSIA NO INCLUYE PATOLOGIA	263400	184380	79020	165942
ELEVACION DE SENO ABIERTO	2566800	1796760	770040	1617084
ELEVACION DE SENO CERRADO	1834000	1283800	550200	1155420

ORTOPEDIA				
PROCEDIMIENTO	TARIFAS DEL MERCADO	TARIFAS DKROCH	AHORRO	TARIFAS CONVENIOS
ACTIVADOR DE FRANKEL	750000	525000	225000	472500
BIMLER	666700	466690	200010	420021
BIONATOR	666700	466690	200010	420021
SNT	750000	525000	225000	472500
PLACA CON TORNILLO DE EXPANSION	666700	466690	200010	420021
PLACA ESTETICA	417000	291900	125100	262710
PLACA LEVANTADORA DE MORDIDA	250000	175000	75000	157500
PLACA LEVANTADORA DE MORDIDA CON BANDAS Y TUBOS	316700	221690	95010	199521
PISTAS PLANAS CLASE I Y CLASE II	750000	525000	225000	472500
PISTAS PLANAS CLASE III Y CLASE IV	833500	583450	250050	525105
TWINBLOCK	416700	291690	125010	262521
KLAM	833700	583590	250110	525231
PLANO INCLINADO	750000	525000	225000	472500

ORTODONCIA				
PROCEDIMIENTO	TARIFAS DEL MERCADO	TARIFAS DKROCH	AHORRO	TARIFAS CONVENIOS
AUTOLIGADO CERAMICO (TECNICA DAMON)	6000000	4200000	1800000	3780000
AUTOLIGADO METALICO (TECNICA DAMON)	5500000	3850000	1650000	3465000
AUTOLIGADO METALICO ROTH	2300000	1840000	460000	1656000
TECNICA MBT CERAMICO	2500000	2000000	500000	1800000
TECNICA MBT METALICO	2000000	1600000	400000	1440000

Referencias

- Boletín informativo de Barranquilla (2017). Tomado de la página oficial de la alcaldía de barranquilla www.barranquilla.gov.co/desarrolloeconomico/idnex.php/normatividad/doc_download/27-
- Calero, J. A., Rodriguez, L., & Barreto, J. F. (2008). La calidad y el mejoramiento continuo : claves en el éxito del ejercicio profesional en odontología. *Colombia Medica*, 39, 11–27.
- Esperanza, G., & Castro, G. (2017). experiencia pedagógica en la Universidad Nacional de Colombia * Introducción El objetivo de este artículo es describir una práctica pedagógica con estudiantes de pregrado de, 7(1), 101–119.
- Estudio, I. V., & Salud, N. D. E. (2012). Metodología y Determinación Social de la Salud Bucal, 180. Retrieved from <http://www.minsalud.gov.co/sites/rid/Lists/BibliotecaDigital/RIDE/VS/PP/ENSAB-IV-Metodologia.pdf>
- Mendoza-castro, A. M., & Jimbo-mendoza, J. C. (2017). Algunas consideraciones actuales acerca de la calidad de los servicios odontológicos Some current considerations about the quality of dental services Algumas considerações atuais sobre a qualidade de serviços odontológicos, 2(4), 73–79.
- Ministerio de Salud. (2103). Resolución 1441 de 2013.PDF.
- Presidencia de la República. (1996). Decreto 2174 de 1996, 1996(42), 1–9.
- Presidencia de la República. (2014). Resolución 2003 (2014)
- Superintendencia Nacional de Salud. (2015). Instituciones Prestadoras de Servicios de Salud. *Mapa Georeferenciado de IPS*, (16), 1–22.
- Vargas Rozo, Osman Benjamín Giovanny (2016) La Medición De La Percepción De La Calidad De Los Servicios Odontológicos Como Herramienta Para Su Mejoramiento, Aplicación En Las Clínicas Odontológicas Integradas De Bogotá. MaestríaThesis, Universidad Nacional De Colombia, Sede Bogotá.
- Secretaria de cultura, patrimonio y turismo (2017). Barranquilla y sus sectores más competitivos, estudio de mercado. Tomado de la página web <http://www.barranquilla.gov.co/cultura/>