Estudio de factibilidad para la apertura de un consultorio Odontológico en Ciudad Salitre Occidental (Bogotá), 2025.

Yency Jenny Marcela Martínez Monroy

Universitaria Agustiniana – Uniagustiniana

Facultad de Tecnología

Gerencia Estratégica de la Calidad

Bogotá D.C.

2025

Estudio de factibilidad para la apertura de un consultorio Odontológico en Ciudad Salitre Occidental (Bogotá), 2025.

Yency Jenny Marcela Martínez Monroy

Gissel Dainne Vivas Molina

Trabajo para optar al título de especialista

Universitaria Agustiniana – Uniagustiniana

Facultad de Tecnología

Gerencia Estratégica de la Calidad

Bogotá D.C.

2025

Dedicatoria

Este proyecto se lo dedico a mi esposo e hijos quienes han sido mi apoyo constante cada etapa de mi vida. Gracias por su amor, su paciencia y por motivarme a seguir adelante incluso en los momentos más difíciles. Este logro es también de ustedes

Agradecimientos

A Dios, por darme fortaleza, claridad y serenidad en cada paso de este camino. Su guía ha sido fundamental para llegar hasta aquí.

A mi familia, por su cariño incondicional, su comprensión y por recordarme siempre que los esfuerzos tienen recompensa. Gracias por creer en mí incluso cuando yo misma dudaba.

A mi amiga, quien se mantuvo a mi lado dándome apoyo. Gracias por sus palabras de aliento, por su guía y por acompañarme incluso en los momentos en los que sentí que podía desfallecer. Su confianza en mí me dio fuerza para continuar.

A la universidad y a los docentes que hicieron parte de este proceso, por compartir sus conocimientos con compromiso y vocación. Su acompañamiento fue fundamental para avanzar en los momentos más exigentes.

Para la docente del proyecto Gissel Dainnel Vivas Molina, un agradecimiento especial, por su dedicación, paciencia y orientación. Con sus palabras siempre nos orientó e impulso a continuar y terminar con éxito este trabajo.

Finalmente, me agradezco a mí misma por la disciplina, la constancia y la capacidad de avanzar en cada reto que se presentó. Este proyecto es una muestra de mi crecimiento personal y profesional.

Tabla de contenido

1. Introducción 11

2. Planteamiento del problema 12

2.1 Descripción del problema 12
2.2 Árbol del problema 13
2.3 Formulación del problema 13

3. Justificación 14

4. Objetivos 15

4.1 Objetivo general 15
4.2 Objetivos específicos 15

5. Marco Teórico 16

5.1 Salud oral y su impacto en la calidad de vida 16
5.2 El sector odontológico en Colombia 16
5.3 Economía de los servicios odontológicos 17
5.4 Marketing y comportamiento del consumidor en salud 17

6. Diseño Metodológico 18

6.1 Tipo de enfoque 18
6.2 Población 18
6.3 Muestra y técnica de muestreo 18
6.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos 19
6.5 Cuadro del diseño metodológico 20
6.6 Cronograma de Trabajo 21

7. Desarrollo del estudio 23

7.1 Recolección de información secundaria 23
7.2 Revisión documental 23
7.3 Análisis del mercado 23
7.4 Identificación de recursos necesarios 23
7.5 Estimación de costos y presupuestos 23
7.6 Conclusiones del estudio 24

8. Resultados y análisis de resultados 25

8.1 Demanda potencial 25

8.2 Consultorios habilitados 27

8.3 Especificaciones de los recursos requeridos para implementación y puesta en marcha del proyecto. 29

8.3.1 Obras Físicas para el proyecto 29

8.3.2 Maquinaria, herramientas y equipo necesaria en el proyecto 30

8.3.3 Muebles y enseres requeridos en el proyecto 31

8.3.4 Balance de personal requerido en el proyecto 32

8.3.5 Presupuesto de capital de trabajo requerido en el proyecto 33

8.3.6 Definición de la inversión inicial para el funcionamiento del proyecto 33

8.4. Análisis de precios de referencia 36

8.4.5 Ficha técnica por producto o servicio 37

9. Propuesta de mejora o recomendaciones 42

10. Conclusiones 43

Lista de Tablas

Tabla 1 20

Tabla 2 21

Tabla 3 26

Tabla 4 27

Tabla 5 30

Tabla 6 31

Tabla 7 33

Tabla 8 33

Tabla 9 36

Tabla 10 37

Lista de Figuras

Figura 1.....13

Figura 2.....39

Figura 3.....40

Figura 4.....41

Resumen (Abstract)

La finalidad de este proyecto es evaluar la factibilidad para la apertura de un consultorio odontológico en la UPZ 110- Ciudad Salitre Occidental (Bogotá), encaminado al cuidado de la salud dental y al bienestar de la comunidad. La propuesta plantea la apertura de un consultorio que ofrezca servicios preventivos, generales y estéticos, acompañados por una atención humanizada y altos niveles de bioseguridad.

Parte de la estrategia de posicionamiento del consultorio, es proyectar una identidad visual propia, incluyendo logotipo y eslogan, la gestión de contenido digital en plataformas como Instagram y TikTok, con el fin de fortalecer su presencia y recordación en el mercado. Para la puesta en marcha y sostenibilidad durante los tres primeros meses, se tiene una estimación de inversión inicial entre $113.000.000 y $159.000.000, con la expectativa de tener un crecimiento sostenible y alcanzar una utilidad aproximada del 30% respecto a la inversión.

La investigación se basa en la pregunta central: ¿Cómo puede un consultorio odontológico en la UPZ 110 - Ciudad Salitre Occidental (Bogotá) diferenciarse y posicionarse en un mercado altamente competitivo, ¿ofreciendo servicios de salud oral que combinen calidad, accesibilidad, bioseguridad, atención humanizada y procedimientos estéticos innovadores, para responder de manera efectiva a las necesidades de la población local?

Para dar respuesta, se realizan análisis de estadísticas e información que permiten evaluar los aspectos técnicos y financieros del proyecto que aseguran una adecuada gestión.

Palabras clave: consultorio, atención, servicio, odontología, salud oral, calidad.

Abstract (resumen)

This project aims to evaluate the feasibility of establishing a dental clinic in UPZ 110 – Ciudad Salitre Occidental (Bogotá), focused on providing comprehensive oral health services and contributing to the well-being of the local community. The proposal includes the creation of a clinic offering preventive, general, and aesthetic treatments supported by humanized care practices and strict biosecurity standards.

As part of its positioning strategy, the clinic plans to develop a distinctive visual identity— including a logo and slogan—along with digital content strategies on platforms such as Instagram and TikTok, in order to strengthen its presence and brand recognition in the local market. For its launch and the sustainability of its first three months of operation, the project requires an initial investment estimated between COP $113,000,000 and $159,000,000, with the expectation of achieving sustainable growth and reaching an approximate 30% return on the invested capital.

The research is guided by the central question: How can a dental clinic in UPZ 110 differentiate and position itself in a highly competitive market by offering oral health services that integrate quality, accessibility, biosecurity, personalized care, and innovative aesthetic procedures? To address this, methodological tools are applied to validate the technical aspects of the project, along with financial analyses that ensure proper resource management.

Keywords: dentistry, oral health, health services, dental clinic.

1. Introducción

La salud bucal es un determinante significativo de la salud y calidad de vida, pues repercute en la nutrición, la comunicación, la autoestima y las enfermedades sistémicas. No obstante, en Bogotá y específicamente en la UPZ 110 – Ciudad Salitre Occidental hay barreras de acceso a los servicios odontológicos debido a las deficiencias en el sistema público y como el acceso oportuno a los servicios, cobertura limitada por parte de las EPS. Esta situación motiva a la población a buscar alternativas privadas que respondan con mayor eficiencia a sus necesidades de atención.

La apertura de un consultorio odontológico en la zona muestra una oportunidad estratégica para dar respuesta a la demanda creciente de servicios preventivos, correctivos y estéticos en un modelo que prioriza calidad, bioseguridad, accesibilidad y atención individualizada. Además de competir en un mercado cada vez más dinámico, este proyecto busca generar un impacto positivo en el desarrollo social mediante la generación de empleo calificado y la promoción de hábitos de autocuidado de la salud oral.

Este documento desarrolla la justificación, objetivos, marco teórico, diseño metodológico y el diagnostico situacional que fundamentan la creación del consultorio odontológico, con el fin de ofrecer una propuesta viable, sostenible y orientada siempre a satisfacer de manera integral las necesidades de la comunidad local.

2. Planteamiento del problema

2.1 Descripción del problema

En Bogotá y de modo más particular en la UPZ 110 Ciudad Salitre Occidental, se presenta una demanda insatisfecha de servicios odontológicos, en calidad y oportunidad. El sistema público y las EPS brindan un servicio básico, pero son insuficientes en cobertura, en la oportunidad para las citas especialmente en especialización, lo que termina por descontentar a los usuarios y que éstos deban acudir a otras opciones privadas (Ministerio de Salud y Protección Social, 2023).

Al mismo tiempo, la mayor importancia de la estética dental, está en la necesidad de rehabilitación oral en adultos y adultos mayores, y el interés de los jóvenes por procedimientos innovadores lo que hace que la población busque servicios especializados, confiables y con tecnología de punta (Watt et al., 2019).

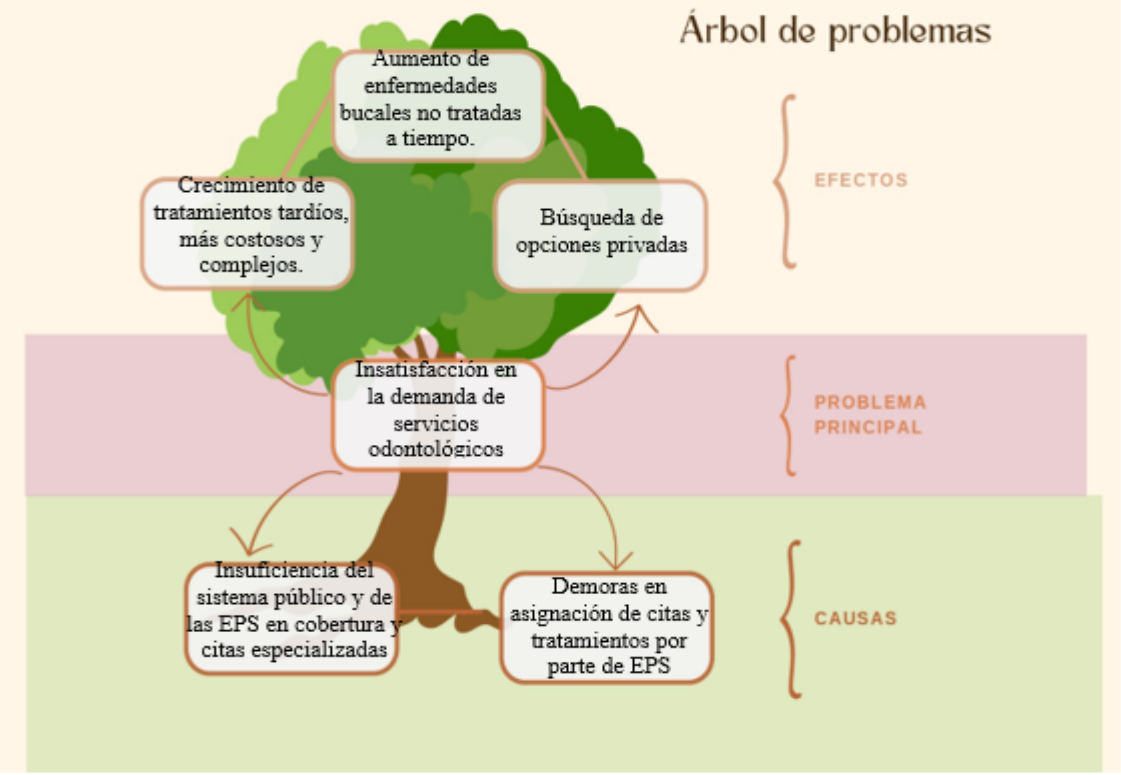
Sin embargo, los consultorios odontológicos tienen que enfrentar retos importantes, como los elevados costos de equipos y materiales, la competencia de clínicas privadas y franquicias con gran capacidad de inversión en publicidad y grandes descuentos, la presencia de sustitutos como los kits de blanqueamiento casero o alineadores de bajo costo, así como las limitaciones en el acceso a planes de financiamiento para pacientes de estratos medios, lo que dificulta ampliar su cobertura y fidelización (Banco Mundial, 2023).

Esto genera un desajuste entre la necesidad real de atención integral en salud oral y la oferta disponible, que no siempre logra combinar accesibilidad, calidad, bioseguridad, atención personalizada y servicios modernos de estética (DANE, 2022).

2.2 Árbol del problema

Figura 1

Para definir el problema de manera organizada y visual, se implementa la técnica del árbol de problemas: Estudio de factibilidad para la apertura de un consultorio Odontológico en Ciudad Salitre Occidental (Bogotá), 2025.



Nota: Elaboración propia (2025)

2.3 Formulación del problema

¿Cómo puede un consultorio odontológico en la UPZ 110 - Ciudad Salitre Occidental (Bogotá) diferenciarse y posicionarse en un mercado altamente competitivo, ¿ofreciendo servicios de salud oral que combinen calidad, accesibilidad, bioseguridad, atención humanizada y procedimientos estéticos innovadores, para responder de manera efectiva a las necesidades de la población local?

3. Justificación

La salud oral es un componente esencial del bienestar y la calidad de vida de las personas, ya que impacta en la autoestima, la capacidad de comunicación, la funcionalidad y la salud general (Organización Mundial de la Salud [OMS], 2022). Estas limitaciones del sistema público y de las EPS crean barreras de acceso y oportunidad, aumentando la demanda de servicios particulares.

Un consultorio odontológico en Ciudad Salitre Occidental representa una oportunidad estratégica porque responde a la creciente demanda de servicios de prevención, diagnóstico, tratamiento y estética dental en una zona con alta densidad residencial, presencia de colegios, oficinas y centros comerciales, lo que asegura un flujo constante de potenciales pacientes. Además, permite diferenciarse de la competencia al ofrecer atención humanizada, tecnología moderna y planes accesibles que generan confianza (Kotler & Armstrong, 2017), al tiempo que contribuye al desarrollo social y económico mediante la generación de empleo calificado, la promoción de la prevención en salud oral y la mejora de la calidad de vida de la población atendida (Lovelock & Wirtz, 2016).

En este sentido, la creación y posicionamiento de un consultorio odontológico no solo tiene relevancia empresarial, sino también un impacto positivo en la comunidad, al integrar la salud, la estética y el bienestar en un servicio cercano y de confianza (Petersen, 2009).

4. Objetivos

4.1 Objetivo general

Realizar el análisis de factibilidad para la apertura de un consultorio Odontológico en la UPZ 110 – Ciudad Salitre Occidental (Bogotá), que ofrezca servicios integrales de salud oral con estándares de calidad, bioseguridad, accesibilidad y atención personalizada, respondiendo a las necesidades de prevención, tratamiento y estética de la comunidad local.

4.2 Objetivos específicos

Analizar el mercado local para identificar la demanda, la oferta actual y las oportunidades de diferenciarse en el sector odontológico.

Determinar los recursos necesarios para la puesta en marcha y adecuada operación del consultorio odontológico.

Realizar un análisis comparativo de precios de los principales servicios odontológicos ofrecidos por la competencia.

Diseñar un portafolio de servicios odontológicos que integre acciones preventivas, tratamientos generales, procedimientos especializados y alternativas estéticas innovadoras.

5. Marco Teórico

La formulación de un proyecto de consultorio odontológico requiere fundamentarse en teorías y conceptos relacionados con la salud, la economía de los servicios, el comportamiento del consumidor y la gestión empresarial.

5.1 Salud oral y su impacto en la calidad de vida

La Organización Mundial de la Salud (OMS, 2022) define la salud oral como un estado libre de dolor bucodental, infecciones, cáncer oral, enfermedades de las encías, pérdida dentaria y otros trastornos que limitan la capacidad de morder, masticar, sonreír o hablar. La evidencia señala que la salud bucal no solo afecta la estética, sino que está directamente relacionada con la nutrición, la autoestima, la comunicación y la productividad.

Estudios como los de Petersen (2009) y Watt et al. (2019) demuestran que una mala salud oral puede aumentar el riesgo de enfermedades sistémicas como diabetes y cardiovasculares, lo que refuerza la importancia de la prevención y la atención integral.

5.2 El sector odontológico en Colombia

La odontología en Colombia está regulada bajo el código CIIU 8622 y exige la inscripción de los profesionales en el RETHUS, lo que asegura la idoneidad y la legalidad del ejercicio. Según el Ministerio de Salud y Protección Social (2023), el país ha avanzado en cobertura, pero persisten brechas en acceso y calidad, especialmente en poblaciones vulnerables.

En Bogotá, la Secretaría Distrital de Salud verifica los títulos y vigila la calidad de los servicios, garantizando que los consultorios cumplan con las normas de bioseguridad y habilitación (Resolución 3100 de 2019).

5.3 Economía de los servicios odontológicos

El gasto en salud en Colombia representa entre el 7% y 9% del PIB, y dentro de este, la odontología participa con un peso creciente en el sector privado (Banco Mundial, 2023). Los hogares destinan recursos importantes a tratamientos preventivos, correctivos y estéticos, motivados tanto por necesidades médicas como por aspiraciones sociales relacionadas con la estética dental (DANE, 2022).

El mercado odontológico enfrenta fenómenos propios de los servicios de salud privados caracterizados por los altos costos de inversión en equipos y tecnología, la necesidad de consolidar confianza y reputación profesional, una demanda constante en todas las etapas de la vida, y una tendencia creciente hacia procedimientos estéticos que refuerzan su atractivo y competitividad (Watt et al., 2019).

5.4 Marketing y comportamiento del consumidor en salud

Kotler y Armstrong (2017) plantean que el marketing de servicios se basa en generar confianza, credibilidad y valor percibido en los clientes. En odontología, el paciente es un consumidor informado, que compara precios, verifica reputación en línea y valora factores como bioseguridad, cercanía, trato humanizado y tecnología.

Lovelock & Wirtz (2016) destacan la importancia de la experiencia del servicio en salud, ya que no solo se busca un resultado clínico, sino también una atención personalizada, acompañamiento y fidelización.

6. Diseño Metodológico

El diseño metodológico indica como será desarrollado el proyecto y cómo se recolectará la información necesaria para evaluar la factibilidad del consultorio odontológico.

6.1 Tipo de enfoque

Este estudio se lleva a cabo bajo un enfoque cuantitativo, mediante el uso de la estadística, que nos permite analizar los datos de la población objeto, establecer la demanda potencial, estudiar los precios de referencia del mercado y establecer los costos de la puesta en marcha del consultorio.

Para esto utilizaremos datos estadísticos generados por entidades oficiales como el DANE, la Organización Mundial de la Salud (OMS), el Ministerio de Salud de Colombia (Minsalud).

Esto garantiza una visión integral del mercado, respaldada por la precisión y objetividad de los datos numéricos.

6.2 Población

La población a estudiar son los residentes de la UPZ 110 – Ciudad Salitre Occidental (Bogotá), en su mayoría pertenecientes a los estratos 3, 4 y 5, que integran la población a quienes va dirigido los servicios odontológicos. Los niños, jóvenes y adultos también son incluidos, ya que la salud oral afecta en todas las etapas de la vida, Los adultos jóvenes y adultos representan la mayor demanda con necesidades preventivas, correctivas y estéticas.

6.3 Muestra y técnica de muestreo

La técnica de muestreo seleccionada es el muestreo probabilístico aleatorio simple. Este método incrementa la representatividad de los resultados y disminuye el sesgo en la recolección

de información. Dentro de la población objeto los rangos de edad entre 35 a 59 y más de 60 años, representan los segmentos con mayor demanda de servicios odontológicos generales y especializados.

De esta manera, el estudio contará con datos confiables y generalizables, fundamentados en fuentes estadísticas como el DANE, el Ministerio de Salud y organismos internacionales como la OMS y el Banco Mundial, lo que otorga mayor validez y respaldo científico al estudio de factibilidad.

6.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Dado el tiempo limitado y con el fin de evitar la aplicación de encuestas directas, la recolección de información se realiza a partir de fuentes secundarias, lo que permite obtener información confiable en poco tiempo. En primer lugar, se realiza una revisión documental apoyada en informes y estadísticas de entidades como el DANE, el Ministerio de Salud y la OMS. El uso de estas fuentes facilita el conocimiento de la población de la zona, el nivel socioeconómico, el acceso a servicios odontológicos y las principales tendencias en salud oral.

De igual manera, se consultan bases de datos oficiales como el Registro Especial de Prestadores de Servicios de Salud (REPS), con el propósito de identificar cuántos consultorios están habilitados en la UPZ 110 y qué servicios ofrecen.

También se revisa información disponible de proveedores de equipos, insumos y servicios odontológicos en Bogotá en sitios web oficiales, lo que permite identificar principales servicios odontológicos demandados, los costos de equipos, insumos y servicios.

Finalmente, se lleva a cabo un análisis comparativo de precios, tomando como referencia la información publicada en páginas web de los competidores, los cuales son tenidos en cuenta para la propuesta económica ofrecida en el portafolio de servicios del consultorio odontológico.

6.5 Cuadro del diseño metodológico

Tabla 1

Diseño metodológico

Objetivo general: Realizar el análisis de factibilidad para la apertura de un consultorio Odontológico en la UPZ 110 – Ciudad Salitre Occidental (Bogotá), que ofrezca servicios integrales de salud oral con estándares de calidad, bioseguridad, accesibilidad y atención personalizada, respondiendo a las necesidades de prevención, tratamiento y estética de la comunidad local.		
Objetivos específicos	**Actividades a realizar para el logro**	**Recursos a necesitar humanos/documentos/maquina y equipos**
Analizar el mercado local para identificar la demanda, la oferta y las oportunidades de diferenciación en el sector odontológico.	- Identificar la demanda potencial del sector. - Identificar cuantos consultorios están habilitados en la UPZ 110 y qué servicios ofrecen.	Humanos: administrador Documentos: Registros en bases de datos de entidades oficiales, estadísticas de información Equipos: computador.
Determinar los recursos necesarios para la puesta en marcha y adecuada operación del consultorio odontológico.	- Adecuaciones físicas necesarias para el proyecto. - Maquinaria, herramientas y equipo necesario para la operación del consultorio. - Muebles y enseres requeridos para la atención y apoyo. - Personal requerido para el funcionamiento del consultorio.	Humanos: administrador Documentos: Registros en sitios web, redes sociales de proveedores, Equipos: computador.

	- Presupuesto de capital de trabajo requerido en el proyecto.	
Realizar un análisis de precios de los principales servicios odontológicos ofrecidos por la competencia.	- Realizar análisis de precios de referencia. - Diseñar fichas técnicas. - Validar costos.	Humanos: administrador Documentos: tarifario. Equipos: computador.
Diseñar un portafolio de servicios odontológicos que incluya acciones preventivas, tratamientos generales, procedimientos especializados y alternativas estéticas innovadoras.	- Presentar propuesta de portafolio de servicios.	Humanos: administrador. Documentos: fichas técnicas. Equipos: Computador

Nota: Elaboración propia (2025)

6.6 Cronograma de Trabajo

Tabla 2

Cronograma de actividades

CRONOGRMA DE TRABAJO 2025																
ACTIVIDADES	**Septiembre**					**Octubre**				**Noviembre**				**Diciembre**		
	Semanas					**Semanas**				**Semanas**				**Semanas**		
	1	**2**	**3**	**4**	**5**	**1**	**2**	**3**	**4**	**1**	**2**	**3**	**4**	**1**	**2**	**3**
Planteamiento de la propuesta																
Formulación del problema																
Justificación del problema																
Definición de Objetivos																
Presentación anteproyecto																
Revisión de proyecto por parte del docente																
Identificar la demanda potencial del sector.																
Identificar cuántos consultorios están habilitados en la UPZ 110 y qué servicios ofrecen.																
Especificaciones de los recursos requeridos																
Ficha técnica por producto o servicio																

Obras Físicas para el proyecto															
Maquinaria, herramientas y equipo necesario en el proyecto															
Muebles y enseres requeridos en el proyecto															
Balance de personal requerido en el proyecto															
Presupuesto de capital de trabajo requerido en el proyecto															
Realizar análisis de precios de referencia															
Diseñar fichas técnicas.															
Presentar propuesta de portafolio de servicios															
Elaboración de informe preliminar															
Revisión y ajustes del documento															
Presentación del informe final															

Nota: Elaboración propia (2025)

7. Desarrollo del estudio

7.1 Recolección de información secundaria

Se reúne información de entidades confiables de población, niveles socioeconómicos como son el DANE, el Ministerio de Salud, la OMS, se consultan datos de las ofertas de servicios odontológicos, precios del mercado, proveedores de maquinaria, herramientas, muebles, enseres.

7.2 Revisión documental

Se estudia la información recolectada, las estadísticas, normativas, estudios previos y datos de proveedores para conocer la demanda, los servicios existentes, los costos de equipos y demás elementos necesarios para el consultorio.

7.3 Análisis del mercado

Se analiza la demanda potencial, la competencia en la UPZ 110 y los servicios habilitados Incluye un análisis comparativo de precios para determinar rangos y promedios del sector.

7.4 Identificación de recursos necesarios

Se describen los recursos humanos, físicos, tecnológicos y financieros, para para la puesta en marcha y sostenibilidad inicial del proyecto.

7.5 Estimación de costos y presupuestos

Se estiman los costos de inversión inicial, para realizar las obras física y adecuaciones, la compra de equipos odontológicos y de esterilización, los muebles y enseres, la implementación tecnológica y softwares y el capital de trabajo, para definir la viabilidad del proyecto.

7.6 Conclusiones del estudio

Se muestran los resultados que se obtuvieron y las recomendaciones para la poner en marcha el consultorio odontológico.

8. Resultados y análisis de resultados

8.1 Demanda potencial

Para calcular la demanda potencial del consultorio odontológico en la UPZ 110 – Ciudad Salitre Occidental, se tuvo en cuenta la población proyectada por el DANE (2023), así como las recomendaciones de la Organización Mundial de la Salud (OMS) con respecto a las consultas odontológicas mínimas por persona al año (OMS, 2022).

Teniendo en cuenta esta información, se espera que la demanda en la UPZ 110 llegue anualmente a 47.016 consultas odontológicas aproximadamente, cifra que se estima para los servicios tanto preventivos como correctivos y estéticos de acuerdo con la demanda potencial de servicios (DANE, 2023).

En un escenario tradicional, un consultorio nuevo que inicia operaciones podría llegar a obtener durante el primer año alrededor del 1% del mercado local, equivalente a unos 470 pacientes. Creando estrategias de posicionamiento y crecimiento sostenido, con presencia digital, alianzas locales, atención humanizada y servicios de calidad es posible aumentar la participación al 2% o 3% en el tercer año, lo que correspondería entre 940 y 1.400 pacientes anuales (Kotler & Keller, 2016).

Teniendo en cuenta esta estimación se esperaría una atención aproximada mensual de 40 a 120 pacientes, dependiendo de factores como, la capacidad instalada (unidades odontológicas), los servicios ofrecidos (generales, especializados, estéticos), la recordación y fidelización alcanzada, la ubicación y accesibilidad del consultorio (OMS, 2022).

Tabla 3

Población potencial y oportunidades de servicio

Segmento	% Población	Necesidades frecuentes	Oportunidades de servicio
Niños y adolescentes (0–19)	17,1%	Prevención de caries, ortopedia maxilar, ortodoncia, sellantes, fluorización.	Programas escolares, planes familiares, convenios con colegios.
Jóvenes (20–34)	24,9%	Ortodoncia estética, blanqueamiento, diseño de sonrisa, resinas estéticas.	Marketing digital, paquetes estéticos, financiación en cuotas.
Adultos (35–59)	37,7%	Rehabilitación oral, periodoncia, endodoncia, implantes.	Paquetes integrales, alianzas con EPS/prepagadas, atención ejecutiva.
Adultos mayores (60+)	21,6%	Prótesis totales y parciales, implantes, periodoncia avanzada, control de enfermedades sistémicas.	Convenios con hogares geriátricos, planes de salud preventiva para tercera edad.

Nota: Elaboración propia con datos del DANE (2023).

Resultado: El sector cuenta con una población diversa y amplia, con necesidades odontológicas particulares de cada ciclo de vida. La mayor predominancia se encuentra en adultos jóvenes y adultos, quienes demandan servicios preventivos como también tratamientos especializados y estéticos, lo que representa una oportunidad importante para el consultorio.

Análisis: La información nos muestra que la UPZ 110 cuenta con características demográficas favorables para la apertura del consultorio con una proporción de más del 60% de población en edad productiva y un porcentaje importante del 21,6% de adultos mayores, grupos que pueden tener necesidades de tratamiento de rehabilitación y estética dental, es importante implementar una estrategia de posicionamiento bajo criterios de calidad, bioseguridad, atención humanizada y tecnología actualizada.

8.2 Consultorios habilitados

Para analizar la competencia en la UPZ 110 Ciudad Salitre Occidental, se consultó la base de datos oficial del Registro Especial de Prestadores de Servicios de Salud (REPS) del Ministerio de Salud (2025). La revisión permitió identificar 14 consultorios odontológicos habilitados en la zona, los cuales ofrecen diferentes servicios de atención odontológica y especializada.

Tabla 4

Consultorios habilitados y servicios prestados

N°	Nombre consultorio	Servicio prestado
1	14-85 Dental Spa Salitre	Cirugía maxilofacial Endodoncia Odontología general Odontopediatría Ortodoncia Periodoncia Radiología odontológica Rehabilitación oral
2	Blanca Viviana Costo García	Odontología general
3	Camilo Javier Acosta Monroy	Odontología general
4	Carola Quevedo Castillo	Odontología general Otras consultas de especialidad Radiología odontológica
5	Clínica Dental Salitre	Endodoncia Odontología general Odontopediatría Ortodoncia Otras consultas de especialidad Periodoncia Radiología odontológica Rehabilitación oral
6	Dentisalud	Cirugía oral Endodoncia Odontología general Ortodoncia

		Periodoncia Rehabilitación oral
7	Janneth Magaly Porras Forero	Odontología general Ortodoncia
8	Juan Carlos Neira Rueda	Odontología general Rehabilitación oral
9	Marisol Bejarano Sáenz	Odontología general
10	Nohra Lucia Forero Sáenz	Odontología general Otras consultas de especialidad
11	Odontología De Marlon Becerra Sede Salitre	Cirugía maxilofacial Endodoncia Odontología general Ortodoncia Otras consultas de especialidad Periodoncia Radiología odontológica Rehabilitación oral
12	Oscar Crisanto Murcia González	Odontología general Ortodoncia
13	Pablo Fernando Camargo Luna	Odontología general Rehabilitación oral
14	Sonría Dama Salud Sede Salitre	Cirugía maxilofacial Endodoncia Odontología general Ortodoncia Otras consultas de especialidad Periodoncia Radiología odontológica Rehabilitación oral

Nota: Elaboración propia con datos del REPS (2025)

Resultado: El informe evidencia que la mayoría de los consultorios en la UPZ 110 cuentan con servicio de odontología general, otro número de consultorios ofrece servicios de especialidades como ortodoncia, rehabilitación oral, endodoncia o periodoncia, y algunos servicios de mayor complejidad, como cirugía maxilofacial o cirugía oral, son ofertados únicamente por un menor número de consultorios.

Análisis: El análisis de la competencia muestra que el servicio de odontología general está completamente cubierto en el sector, demostrando una alta competencia en este servicio, las especialidades con mayor presencia son ortodoncia y rehabilitación oral ofrecidas en la mitad de los consultorios, y especialidades como endodoncia, periodoncia y radiología odontológica tienen una cobertura intermedia, esto representa una oportunidad estratégica para la apertura de un consultorio odontológico que integre varios de estos servicios de mayor complejidad como cirugía maxilofacial, odontopediatría y cirugía oral que poco se encuentran disponibles.

Implementando tecnología moderna y brindando atención humanizada puede posicionarse competitivamente y atraer una parte importante de la demanda del sector.

8.3 Especificaciones de los recursos requeridos para implementación y puesta en marcha del proyecto.

Para cumplir el correcto funcionamiento del consultorio odontológico y garantizar los estándares de habilitación definidos por la Secretaría Distrital de Salud, se identifican los recursos físicos, tecnológicos, humanos y financieros necesarios para su ejecución. Estos elementos permiten asegurar un trabajo eficiente, positivo y alineado con las normas de bioseguridad vigentes (Resolución 3100 de 2019).

8.3.1 Obras Físicas para el proyecto

La infraestructura del consultorio deberá cumplir con las condiciones de habilitación definidas por la Secretaría Distrital de Salud. La cual indica un área mínima de 25 m^2 por unidad odontológica, sala de espera con mobiliario ergonómico, consultorio clínico con unidad odontológica completa, lavamanos con accionamiento de pedal, adecuada ventilación e

iluminación natural o artificial, así como áreas administrativas, archivo y baños diferenciados para usuarios y personal (Resolución 3100 de 2019).

8.3.2 Maquinaria, herramientas y equipo necesaria en el proyecto

Se tienen en cuentan los definidos en el estándar de dotación de la Resolución 31000 de 2019, unidad odontológica completa con sillón eléctrico, lámpara de fotocurado, autoclave para esterilización de instrumental, compresor de aire odontológico, equipo de rayos X intraoral con sensor digital y el instrumental básico (espejos, exploradores, pinzas y curetas). De igual manera, se requiere una lámpara LED para blanqueamiento dental y un software de gestión que garantice el manejo seguro y digital de las historias clínicas. Estos recursos aseguran la prestación de servicios con tecnología actualizada, precisión diagnóstica y cumplimiento de estándares de bioseguridad (Resolución 3100 de 2019).

Tabla 5

Maquinaria y equipo requerido para para el consultorio odontológico (2025)

Equipo	Cantidad	Especificaciones Técnicas	Precio Mercado
Unidad odontológica completa con sillón eléctrico	1 unidad	Sillón eléctrico con posiciones programables, lámpara LED de 8.000–30.000 lux, unidad de succión de alta y baja potencia, bandeja para instrumental.	$18.000.000 – $28.000.000
Lámpara de fotocurado	1 unidad	1 HP, 25–40 litros, bajo nivel de ruido (<60 dB), filtro de aire bacteriano.	$3.500.000 – $5.000.000
Autoclave	1 unidad	Capacidad 18–23 litros, temperatura 121–134 °C, presión 2 bar, ciclo rápido.	$6.000.000 – $9.000.000
Compresor de aire odontológico	1 unidad	Potencia 1.200–2.000 mW/cm², longitud de onda 420–480 nm, batería recargable.	$1.200.000 – $2.000.000

Equipo de rayos X intraoral con sensor digital	1 unidad	60–70 kV, 7–8 mA, sensor digital CMOS, software de gestión de imágenes.	$10.000.000 – $15.000.000
Sensor radiográfico digital	2 juegos	Alta resolución (≥20 lp/mm), tamaño 2 estándar adulto, conexión USB.	$6.000.000 – $8.000.000
Instrumental odonontologíco básico	2 juegos	Espejos, exploradores, pinzas, curetas, sondas periodontales, portaamalgamas.	$1.000.000 – $1.500.000 por juego
Kit de instrumental quirúrgico menor		Pinzas de disección, bisturí, porta agujas, tijeras quirúrgicas.	$1.500.000 – $2.500.000
Lámpara LED para blanqueamiento	1 unidad	Intensidad 12.000–20.000 mW/cm², longitud de onda 480–520 nm, pantalla digital.	$3.000.000 – $5.000.000
Software de gestión clínica	1 licencia	Historia clínica electrónica, agendamiento de citas, facturación y gestión de pacientes.	$2.500.000 – $3.500.000
Totales			$50.000.000 - $80.000.000

Nota: Los precios corresponden a valores de referencia en Bogotá para 2025, basados en proveedores de equipos odontológicos como Dentsply Sirona, Ritter, Belmont y distribuidores locales (Dental Depot, Dental Store).

8.3.3 Muebles y enseres requeridos en el proyecto

Tabla 6

Muebles y enseres requeridos para el consultorio odontológico (2025)

Muebles y enseres	**Cantidad Estimada**	**Clase**	**Precio mercado**
Mostrador de recepción	1 unidad	Madera + cubierta laminada	$1.200.000 – $1.500.000
Escritorio ejecutivo	1 unidad	Madera o melamina de buena calidad	$700.000 – $1.000.000
Silla ergonómica de oficina	1 unidad	Material acolchado, ajuste de altura	$400.000 – $600.000
Computador	2 unidades	Todo en uno de escritorio	$1.600.000 – 2.200.000

Impresora	1 unidad	Multifuncional	$1.200.000 - $1.800.000
Sillas ergonómicas	6 unidades	Estructura metálica + tapizado vinílico	$350.000 – $450.000 c/u
Mesa auxiliar	1 unidad	Madera laminada o MDF con melamina	$250.000 – $350.000
Archivador metálico	1 unidad	Acero con 4 cajones	$700.000 – $900.000
Mesa auxiliar para instrumental	1 unidades	Acero inoxidable con 2 bandejas	$800.000 – $600.000
Mueble de insumos	1 unidad	Madera o melamina con puertas	$800.000 – $1.200.000
Estantería cerrada para esterilización	1 unidad	Acero o metálico con puertas de vidrio	$1.000.000 – $1.400.000
Contenedores de basura (biológico, cortopunzantes, comunes)	4 unidades	Polipropileno (Plástico) con sistema de pedal	$120.000 – $200.000
Lavamanos con pedal	1 unidad	Porcelana + accionamiento por pedal	$980.000 – $1.200.000
Reloj mural	1 unidad	Plástico o metal	$40.000 – $60.000
Dispensador de jabón + gel + toallas	2 estaciones	plástico sanitario	$60.000 – $90.000
Implementos de aseo	1 kit	Valde, escoba, trapero, recogedor, bayetillas	$350.000 - $450.000
Totales			$13.000.000 -$15.000.000

Nota: Los precios presentados corresponden a valores referenciales del mercado colombiano en 2025, con base en cotizaciones promedio de proveedores de mobiliario odontológico y oficinas en Bogotá

8.3.4 Balance de personal requerido en el proyecto

El proyecto contempla frente al personal, un odontólogo general de tiempo completo, una auxiliar de odontología de tiempo completo, un auxiliar administrativo para labores de recepción y gestión de pacientes de medio tiempo, y apoyo de servicios generales mediante contratación

directa o tercerización. Según la demanda, se plantea realizar alianzas estratégicas con especialistas en ortodoncia, rehabilitación oral, periodoncia y endodoncia.

8.3.5 Presupuesto de capital de trabajo requerido en el proyecto

Para garantizar la operación durante los primeros tres meses, el consultorio requiere capital de trabajo que cubra:

Tabla 7

Presupuesto de capital de trabajo requerido (2025)

Actividad	**Valor proyectado**
Nomina (odontólogo, auxiliar, recepción)	$9.000.000 – $12.000.000
Arriendo local primeros (3 meses)	$1.500.000 – $2.000.000
Servicios públicos (agua, energía, internet)	$9.000.000 – $11.000.000
Contratación de gestor de residuos	$2.300.000 – $3.000.000
Insumos odontológicos iniciales	$1.200.000 – $1.500.000
Papelería y material administrativo	$500.000 – $800.000
Publicidad y marketing inicial	$1.500.000 – $2.500.000
Mantenimiento de software y equipos	$1.000.000 – $1.200.000
Total	$25.000.000 - $34.000.000

Nota: Los valores corresponden a un estimado de tres meses de operación en Bogotá (2025), con base en gastos promedio de mercado para IPS odontológicas.

8.3.6 Definición de la inversión inicial para el funcionamiento del proyecto

Tabla 8

Inversión inicial estimada para el consultorio odontológico (2025)

Actividad	**Valor proyectado**
Obras físicas y adecuaciones locativas	20.000.000 – 25.000.000
Adquisición de equipos odontológicos y de esterilización	50.000.000 - 80.000.000
Muebles y enseres	13.000.000 - 15.000.000
Implementación tecnológica y software	5.000.000
Capital de trabajo	25.000.000 – 34.000.000

Inversión total	113.000.000 – 159.000.000

Nota: Cálculos propios con base en presupuestos de referencia en Bogotá (2025)

Resultado: El resultado del análisis de los recursos necesarios para la puesta en marcha del consultorio odontológico en la UPZ 110 Ciudad Salitre Occidental permitió, establecer de manera clara y detallada las obras físicas, los equipos clínicos e instrumental, el mobiliario, el talento humano y el capital de trabajo necesario para asegurar un proyecto adecuado y ajustado a la normativa vigente.

Los requerimientos definidos aseguran el cumplimiento de estándares de habilitación establecidos por la Secretaría de Salud, protocolos de bioseguridad exigidos para la atención odontológica, condiciones de accesibilidad, funcionalidad y confort para los pacientes, necesidades operativas de un servicio integral de salud oral.

De igual manera, se estableció que la inversión inicial necesaria para cubrir los gastos de adecuaciones, dotación y capital de trabajo para la puesta en marcha y sostenibilidad de los primeros tres meses se encuentra entre $113.000.000 y $159.000.000, lo que nos permite iniciar actividades de manera estable mientras se consolida la captación de pacientes.

Análisis: Las obras físicas y adecuaciones cumplen con las establecido normativamente, la distribución propuesta del consultorio incluyendo sala de espera, cubículo clínico, área de esterilización y zona administrativa y responde a los lineamientos de habilitación, lo que reduce riesgos de sanciones y garantiza un entorno seguro para pacientes y profesionales.

La dotación tecnológica fortalece la diferenciación del servicio, la inclusión de equipos modernos mejora la experiencia del paciente y optimiza los procesos internos. Esta tecnología, además, brinda un diferencial competitivo frente a consultorios que aún operan con sistemas tradicionales.

Se definió el recurso humano para asegurar un servicio de calidad y humanización, el trabajo en equipo entre el odontólogo, la auxiliar odontológica y la auxiliar administrativa permitirá un desarrollo practico, enfocado en la atención humanizada, aspecto muy valorado por los usuarios.

El capital de trabajo está organizado con la etapa de crecimiento inicial, la proyección financiera para la puesta en marcha y la sostenibilidad durante los primeros tres meses, ofreciendo estabilidad operativa mientras se consolida la estrategia de posicionamiento. Esto es clave para garantizar la continuidad del servicio y evitar la interrupción por falta de recursos.

La inversión estimada es coherente con el alcance del proyecto, el rango proyectado de inversión (entre $113 y $159 millones) se ajusta a proyectos similares en Bogotá y permite iniciar con una infraestructura sólida sin comprometer la sostenibilidad financiera.

Esto nos permite que no solamente los recursos definidos sean lo suficientemente necesarios para la puesta en marcha del consultorio, sino que también se ofrezca un servicio integral con altos niveles de calidad, tecnología actualizada y atención humanizada. Lo que fortalece la competencia del proyecto y su diferenciación dentro del mercado odontológico de la UPZ 110.

8.4. Análisis de precios de referencia

Se tienen en cuenta los precios de referencia establecidos dentro del promedio del mercado en Bogotá, diferenciando entre consultas generales, procedimientos preventivos (profilaxis, sellantes, fluorización) y tratamientos especializados (ortodoncia, rehabilitación, estética dental).

Tabla 9

Precios de referencia en Bogotá para servicios odontológicos (2025)

Servicio	**Precio estimado COP**
Consulta general / valoración	$120.000
Limpieza dental (profilaxis básica)	$150.000
Limpieza profunda / desmanchado	$400.000
Limpieza + blanqueamiento	$800.000
Limpieza + blanqueamiento (promoción)	$360.000
Resina dental (1 superficie)	$130.000
Blanqueamiento en consultorio (cada sesión)	$140.000
Carilla de resina (individual)	$500.000
Carilla cerámica (por diente)	$1.200.000
Implante sin corona	$1.800.000
Corona sobre implante	$2.000.000
Brackets – tratamiento mensual	
Convencionales - Total tratamiento	$2.500.000– $4.500.000
Cerámicos / estéticos	$3.500.000 – $5.500.000
Autoligado	$4.000.000 – $6.000.000
Lingual (interna)	$7.000.000 – $10.000.000
Invisalign (alineadores invisibles)	$7.000.000 – $12.200.000
Retenedores dentales (post ortodoncia) cada uno	$300.000

Nota: Cálculos propios con base en los odontólogos (2025)

8.4.5 Ficha técnica por producto o servicio

Se realiza comparación de los principales servicios odontológicos del consultorio, teniendo en cuenta la duración del tratamiento, el equipo y personal requerido y el precio estimado para el 2025.

Tabla 10

Ficha técnica comparativa de los principales servicios odontológicos del consultorio

Servicio	**Descripción**	**Duración**	**Equipo requerido**	**Personal requerido**	**Precio estimado (2025)**
Ortodoncia	Corrección de malposiciones dentales y maxilares mediante aparatología fija o removible.	18–36 meses	Brackets, arcos, resinas, radiografías diagnósticas, modelos de estudio.	Ortodoncista y auxiliar.	$2.500.000 – $12.200.000 según sistema.
Endodoncia	Tratamiento que elimina la pulpa dental infectada para conservar la pieza.	1–3 sesiones	Limas, localizador de ápice, radiografías, material obturador.	Endodoncista o general entrenado, auxiliar.	$350.000 – $800.000 por pieza.
Implantología	Reemplazo de dientes mediante implantes de titanio.	4–9 meses	Motor de implantes, fresas quirúrgicas, tomografía 3D, aditamentos.	Implantólogo y auxiliar.	$1.800.000 – $4.000.000 por implante con rehabilitación.
Odonto_ pediatría	Atención preventiva y correctiva en niños y adolescentes.	30–60 min por sesión	Material preventivo, sellantes, fluoruros, instrumental pediátrico.	Odontopediatra y auxiliar.	Consultas: $100.000 – $250.000. Procedimientos desde $120.000.

Estética dental	Procedimientos para mejorar la apariencia de la sonrisa.	30 min a varias sesiones	Lámpara LED, resinas estéticas, carillas de resina o cerámica.	Odontólogo estético o rehabilitador.	Blanqueamiento: $140.000 por sesión. Carillas: $500.000 – $1.200.000 por diente.
Rehabilitación oral	Restauración de dientes dañados o perdidos mediante prótesis.	2–6 meses	Laboratorio dental, impresiones digitales, coronas y prótesis.	Rehabilitador oral y auxiliar.	Prótesis removible: $1.200.000. Corona sobre implante: $2.000.000. Prótesis total: $1.800.000.

Nota: Precios de referencia en Bogotá basados en Granados (2024), Los Odontólogos (2025) y Rojas (2024)

8.6 Portafolio de servicios

Figura 2

Quienes somos



Nota: Elaboración propia (2025)

Figura 3

Principios y servicios



Nota: Elaboración propia (2025)

Figura 4

Servicios y medios de contacto



Nota: Elaboración propia (2025)

9. Propuesta de mejora o recomendaciones

Crear alianzas estratégicas: Establecer convenios con colegios, empresas y conjuntos residenciales del sector, para ofrecer tarifas preferenciales, realizar jornadas de salud oral y programas preventivos, aumentando el número de nuevos usuarios

Gestionar eficientemente los costos operativos: Controlar los consumibles, optimizar la compra o alquiler de insumos, equipos, evaluar proveedores y realizar mantenimientos preventivos de los equipos para disminuir gastos en mantenimientos correctivos y prolongar la vida útil de los equipos

Para aquellos profesionales a quienes les interesa trabajar como independientes y no quieren incurrir en una inversión como la propuesta, existen otras alternativas como el alquiler de consultorios totalmente dotados, que ofrecen flexibilidad de horarios y pagos por el tiempo deseado, sin contratos ni clausulas de permanencia.

10. Conclusiones

El análisis muestra que la salud oral tiene un papel muy importante en la calidad de vida, no solo en la parte estética sino también para el comunicarse sin problemas y evitarse enfermedades más serias.

En la UPZ 110 – Ciudad Salitre Occidental, se evidencia una alta demanda de servicios odontológicos los cuales muchas veces no alcanza a ser cubiertos por el servicio público. Esto impulsa a que los consultorios privados ofrezcan alternativas con servicios de calidad y más actualizados.

Sin embargo, el sector odontológico también tiene retos importantes como los altos costos de equipos y materiales, la competencia de grandes cadenas y servicios de bajo costo que compiten en precio, es por esto que un consultorio que quiera diferenciarse debe enforcarse en brindar calidad, mantener altos estándares de bioseguridad y ofrecer un excelente servicio al cliente, buscando así el posicionamiento y la credibilidad del negocio.

En conclusión, al abrir un consultorio odontológico en la UPZ 110 – Ciudad Salitre Occidental, es una forma de aportar bienestar a la comunidad mejorando acceso a la atención, ofreciendo un servicio de calidad lo cual puede generar impactos positivos y duraderos en la salud oral de esta población.

Referencias

Banco Mundial. (2023). *Gasto en salud como porcentaje del PIB (% del PIB) – Colombia*. World Bank Data. https://data.worldbank.org/indicator/SH.XPD.CHEX.GD.ZS?locations=CO

DANE. (2022). *Encuesta nacional de calidad de vida 2022*. Departamento Administrativo Nacional de Estadística. https://www.dane.gov.co

Departamento Administrativo Nacional de Estadística. (2023). *Proyecciones de población por área y sexo para Colombia*. DANE.

Kotler, P., & Armstrong, G. (2017). *Fundamentos de marketing* (13.ª ed.). Pearson Educación.

Lovelock, C., & Wirtz, J. (2016). *Marketing de servicios: Personal, tecnología y estrategia* (8.ª ed.). Pearson Educación.

Ministerio de Salud y Protección Social. (2014). *Resolución 2003 de 2014*. https://www.minsalud.gov.co/sites/rid/Lists/BibliotecaDigital/RIDE/DE/DIJ/Resolucion-2003-de-2014.pdf

Ministerio de Salud y Protección Social. (2023). *Informe nacional de calidad en salud 2022-2023*. MinSalud. https://www.minsalud.gov.co

Organización Mundial de la Salud (OMS). (2022). *Salud bucodental*. OMS. https://www.who.int/es/news-room/fact-sheets/detail/oral-health

Petersen, P. E. (2009). Global policy for improvement of oral health in the 21st century: Implications to oral health research of World Health Assembly 2007, World Health Organization. *Community Dentistry and Oral Epidemiology, 37*(1), 1–8. https://doi.org/10.1111/j.1600-0528.2008.00448.x

Watt, R. G., Daly, B., Allison, P., Macpherson, L. M., Venturelli, R., Listl, S., Weyant, R. J., Mathur, M. R., Guarnizo-Herreño, C. C., Celeste, R. K., Peres, M. A., Kearns, C., & Benzian, H. (2019). Ending the neglect of global oral health: Time for radical action. *The Lancet, 394*(10194), 261–272. https://doi.org/10.1016/S0140-6736(19)31133-X

Secretaría Distrital de Salud. (s.f.). *Autoevaluación y normatividad de los servicios de salud*. https://www.saludcapital.gov.co/Paginas2/Autoevaluaci%C3%B3nyNormatividaddelosServiciosdeSalud.aspx