



Taller de protesista dental

Taller de elaboración de prótesis dentales, carillas, coronas, placas de descarga e implantes para profesionales y particulares.

Propuesta de Valor



Este proyecto describe la creación de un taller destinado a la fabricación de prótesis dentales, tanto fijas como móviles, cuyos principales clientes sean clínicas y consultas de odontología, aunque puede prestar servicios directamente a clientes particulares que necesiten un ajuste o una reparación de las prótesis que ya tengan. El mercado de las prótesis dentales ha cambiado en los últimos años dado el abaratamiento de los costes de la implantología dental (prótesis fijas), además la preocupación por la estética dental se está imponiendo en el mercado, haciendo que cada vez sea más frecuente que personas de cualquier edad y sexo mejoren su sonrisa utilizando carillas o coronas en sus dientes a fin de regularizar las piezas en tamaño, forma o color. Este negocio puede especializarse en alguno de los elementos anteriormente citados, en particular se recomiendan carillas, prótesis fijas y coronas, enfocándose a la permanencia y a la estética puesto que es el mercado más nuevo y menos explotado.

En cuanto al tipo de productos que pueden crearse en un taller de prótesis dentales podemos citar los siguientes:

- Prótesis fijas.
- Prótesis móviles.
- Implantes.
- Carillas y coronas.
- Aparatos de Ortodoncia.
- Placas de descarga.

En cuanto a los tipos de materiales, actualmente se está innovando mucho en el material usado para la creación de las piezas dentales y los aparatos, en particular las prótesis fijas de zirconio son de las más innovadoras, por lo que se recomienda la especialización. Por otro lado, cada vez es más frecuente el uso de tecnologías avanzadas en el diseño de las piezas, de tal manera que ya son muchos los talleres de Protesistas dentales que usan tecnología CAD-CAM (fabricación y diseño asistido por ordenador).

En general, las estrategias más frecuentes usadas en el sector de la odontología y las prótesis dentales suelen ser:

- Implantación de rigurosos sistemas de calidad y certificaciones.
- Uso de nuevos materiales y tecnología.
- Formación continua.
- Atención personalizada al cliente y al paciente con seguimiento del producto final.
- Ampliación a otros servicios como los ofrecidos por un higienista dental, ortoprotésico, etc.

Las actividades clave se agrupan en dos secciones diferenciadas, por una parte la de elaboración de los productos demandados por los clientes, particulares o profesionales, tales como son prótesis, carillas, coronas, placas de descarga. Y por otra aquellas que están relacionadas con la gestión diaria de la organización. En este último apartado hay que destacar la gestión de la agenda y pedidos, la gestión de almacén y materias primas, la supervisión de las piezas elaboradas y su control de calidad. Por último, pero no menos importantes, aquellas actividades necesarias para la captación de clientes y elaboración de una red de proveedores, esta última esencial para poder ofrecer productos elaborados con materiales modernos y de mayor calidad del mercado como diferencial de nuestro negocio.

Mercado



La asistencia periódica al dentista no es un hábito implantado en España. El cliente generalmente acude a las clínicas, no de manera preventiva sino, cuando ya presenta algún tipo de problema, lesión o enfermedad bucodental. No obstante, al ser un servicio médico que no se presta por la sanidad pública cuenta con un público objetivo muy amplio, casi la totalidad de la población.

En los últimos años se ha visto un cambio drástico en el sector que ha pasado de pequeñas clínicas o consultas dentales a la concentración de servicios en varias franquicias muy potentes cuyo principal atractivo, aparte de los servicios integrales, la disposición de medios y las oportunidades de financiación. Por el contrario, estas grandes clínicas dentales suelen situarse en grandes núcleos urbanos haciendo necesario que los pacientes se desplacen desde sus hogares a las ciudades para recibir asistencia bucodental.

Un taller de prótesis dentales se enmarca dentro de los servicios accesorios del sector, creando en su taller las prótesis que le demanden sus clientes (clínicas de odontología en general), además el mercado odontológico en cuanto al uso de dentaduras e implantes está cambiando en los últimos años debido principalmente a la reducción de costes de los implantes permanentes y a la sensibilización del consumidor por la estética dental. Esto ha incrementado la demanda de ciertos tipos de servicios como son los de implantes dentales, carillas y coronas destinadas principalmente a aquellas personas que no necesitan una prótesis completa pero quieren mejorar el aspecto de su boca, lo que supone un incremento de la demanda existente a nuevos productos y servicios. Se puede afirmar que el subsector de la las prótesis dentales es el que motor del sector odontológico en España con la incorporación de nuevos productos que facilitan las tareas a los profesionales facturando en su globalidad más de 156 millones de euros el pasado año. Los expertos afirman que el futuro está en la integración de las nuevas tecnológicas en los procesos de negocio, tanto de diagnóstico como de fabricación/elaboración, incluyendo técnicas como la tomografía computarizada 3D.

En cuanto a la competencia hay que tener en cuenta a diferentes agentes. En los últimos años se ha dado un incremento exponencial de las clínicas dentales de tipo franquicia en detrimento de la clínica odontológica tradicional, sabido esto el mercado ofrece oportunidades y barras, oportunidad porque el número de consultas es de 1 por cada 1200 habitantes, lo que supone un número muy alto, en contra, como barrera, que muchas de las clínicas ya cuentan con sus propios protésicos o establecen relaciones comerciales, por lo que será complicado acceder como proveedor, pero en caso de hacerlo, asegurará un buen volumen de negocio. En términos de competencia podemos decir que se pueden destacar a:

- Otros talleres de Protésistas dentales.
- Clínicas dentales con Protésistas.
- Clínicas generales privadas.
- Franquicias del sector.

Clientes y Canales



En general los clientes principales de un taller de prótesis dentales estarán incluidos en estos dos grandes grupos:

- Profesionales: clínicas y consultas de odontología. Generalmente de pequeño y mediano tamaño, aunque no hay que descartar a los grandes centros de odontología, que demandan la creación de dentaduras o piezas para sus clientes.

- Particulares: clientes particulares que necesiten la reparación o el ajuste de alguno de los productos que ya tienen, aunque es habitual que también en estos casos accedan a través de una consulta de odontología.

El principal canal de distribución será directa en el taller como canal corto. Por otra parte será usual que los pedidos se envíen a los clientes (consultas o particulares) por mensajería.

Plan Comercial



La imagen corporativa se identificará con la filosofía de la empresa la cual se centra en aportar valor a través de la ampliación y la mejora en la calidad de los servicios.

Los elementos utilizados en la empresa tales como folios, carpetas, catálogos, tarjetas de visita, etc., estarán debidamente identificados con la imagen de la empresa, apostando por una fuerte imagen de marca.

En cuanto al plan comercial exterior pasa por las siguientes vías de actuación.

- Marketing one to one, personalización de la oferta y el mensaje de la empresa en función de las necesidades que tenga el/la cliente/a.

- Marketing directo, utilizando los medios publicitarios para realizar acciones directas, en este caso, anuncios en prensa y en revistas especializadas. Estarán dirigidos principalmente a los clientes particulares.

- Marketing indirecto, será muy importante en este negocio la comunicación a través de las recomendaciones de terceras personas. Para ello se utilizarán las posibilidades que permiten las redes sociales, blogs,...

- Marketing relacional, a través de las ferias del sector y establecimiento de contactos con empresas del sector.

- Creación de una página web que favorezca la entrada en el mercado y el éxito de la empresa como elemento de reclamo y escaparate publicitario. Además de esto, se convertirá en un elemento con carácter informativo y una vía de contacto entre el/la cliente/a y la empresa. Se podrá solicitar información a través de la web de los distintos servicios que se ofrece al/la cliente/a y que se anunciará en los principales buscadores de internet, como Google.

- Instalación de un rótulo.

- Figuración en guías telefónicas, guías especializadas, bases de datos de webs relacionadas dentistas, clínicas dentales, ortoprotésistas y Protésistas entre otras. Se intentará que la mayoría de estas adscripciones sean gratuitas, intentando pagar por aparecer solo en las bases de datos o listas más importantes.

Este plan se pondrá en marcha antes y durante el primer año de funcionamiento de la empresa y va a suponer un coste inicial importante para lograr introducirse en el mercado de manera rápida.

Perfil y Competencias



En general, el perfil de una persona emprendedora que quiera establecer un negocio de este tipo se corresponde con una persona que tenga la titulación necesaria como técnico superior en prótesis dentales o una persona que aunque no disponga de la titulación necesaria, trabaje o lo haya hecho en alguna rama relacionada (higienista dental, dentistas, ...) y tenga el capital necesario para desarrollar esta idea de negocio contratando a un técnico titulado.

Para ejercer esta actividad es necesario estar en posesión del título de Técnico Superior en Prótesis Dentales, tal y como establece el Real Decreto 1687/2011, de 18 de noviembre, por el que se establece el título de Técnico Superior en Prótesis Dentales y se fijan sus enseñanzas mínimas. Además, en caso de que se presten ese tipo de servicios se deberá contar con el título de higienista dental.

En cualquier caso, debe ser una persona cuidadosa, con preocupación por el detalle y con grandes habilidades para el trabajo manual, puesto que crear una pieza dental es crear algo único y totalmente personalizado, y en caso de cometer errores puede ser necesario rehacerla desde el principio, con la consiguiente pérdida de tiempo y materiales.

Equipo Humano



Se contará con al menos dos personas para llevar a cabo este proyecto empresarial. En esta descripción se asigna al emprendedor el papel de protésico dental que deberá contratar a un auxiliar que realizará labores de apoyo y comerciales.

La gestión general de la organización recaerá sobre el emprendedor, por otro lado el asistente se encargará de gestionar los servicios de los clientes, agenda, almacén, etc...

Sería recomendable que ambas personas contaran con permiso de conducir y vehículo propio, así como formación técnica instalaciones eléctricas.

En cuanto a los horarios de trabajo dependen del tipo de trabajo que se realice, siendo el habitual en el sector de talleres y servicios de asistencia técnica el mismo que el de los comercios minoristas: de lunes a viernes de 10 a 21 horas y sábados de 10 a 14:00, librando los domingos y festivos. Las reparaciones a domicilios suelen tener horarios más flexibles aunque también precios más elevados sobre todo si tenemos en cuenta la posibilidad de prestar "Servicios de Urgencia" y "Servicios de Urgencia 24H".

Recursos y Alianzas



Los recursos clave para el desarrollo de un proyecto de este tipo se centran en dos apartados bien diferenciados. Por una parte el local de negocio (puede ser un local comercial o una vivienda adaptada) y por otra el equipamiento. Sobre el local, sería conveniente que estuviera localizado en una zona comercial, próxima al centro urbano y que además contase con una zona para tender a los clientes y otra de taller (algunas empresas habilitan una ventana entre ambas zonas para que el público pueda ver a los técnicos trabajando). El local de negocio deberá estar debidamente rotulado.

En cuanto a la dotación de herramientas y materiales para confeccionar las piezas, se necesitan una gran cantidad de material específico, principalmente se debe contar con al menos dos zonas/bancos de trabajo diferenciados.

Las alianzas pueden ser un factor decisivo en cualquier actividad profesional, pero más aún si la actividad está comenzando. El enfoque de estas alianzas debe ser doble:

- Por un lado intentar ampliar en la medida de lo posible la cantidad de servicios que podamos ofrecer a nuestros clientes. Por tanto, establecer alianzas con empresas o profesionales que presten servicios complementarios al nuestro tiene gran valor. En particular los acuerdos comerciales con clínicas odontológicas tanto grandes como pequeñas debe ser el objetivo principal.

- Por otro lado las alianzas deben buscar incrementar el número de clientes potenciales y los ingresos recurrentes. En este sentido, generar alianzas con distribuidores/tiendas de material de odontología, aseguradoras, colegios profesionales, así como empresas de mediano tamaño que incluyan algún tipo de seguro dental, pueden ser básicas a fin de ampliar el acceso a clientes.

Legislación Específica



En España la profesión no se regula hasta 1986 con la promulgación de la Ley 10/1986, de 17 de Marzo, sobre Odontólogos, Protésicos e Higienistas dentales y por el Real Decreto 1594/1994, en el que se desarrollan algunos aspectos relacionados con la citada ley.

Ley 14/1986, de 25 de abril, General de Sanidad.

Hay que contar con la legislación específica de este tipo de actividades, regulada por el Decreto 416/1994, de 25 de octubre, por el que se establecen las condiciones y requisitos técnicos de instalación y funcionamiento de las consultas y clínicas dentales y laboratorios de prótesis dental.

Decreto 69/2008, de 26 de febrero, por el que se establecen los procedimientos de las Autorizaciones Sanitarias y se crea el Registro Andaluz de Centros, Servicios y Establecimientos Sanitarios.

Real Decreto Legislativo 1/2015, de 24 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la ley de garantías y uso racional de los medicamentos y productos sanitarios (BOE n.º 177, de 25 de julio).

Real Decreto 1591/2009, de 16 de octubre, por el que se regulan los productos sanitarios (BOE n.º 268, de 6 noviembre).

Real Decreto 1277/2003, de 10 de octubre, por el que se establecen las bases generales de autorización de centros, servicios y establecimientos sanitarios (BOE n.º 254, de 23 octubre).

Real Decreto 437/2002, de 10 de mayo, por el que se establecen los criterios para la concesión de licencias de funcionamiento a los fabricantes de productos sanitarios a medida (BOE n.º 128, de 29 de mayo).

Desembolso Inicial



La inversión inicial rondaría los 76.000 euros contando con un fondo de maniobra elevado que permita el funcionamiento de la organización los 3 primeros meses sin necesidad de facturación.

- Adecuación del local: Se estima en unos 15.000 euros, e incluiría los gastos de mejora estética, cambio de iluminación, instalación de A/C, adecuación de la parte de taller, rótulos, etc.

- Mobiliario: Se estima una inversión de unos 2.000 euros incluyendo mesas, sillas, estanterías, mostradores, bancos de trabajo, etc.

- Equipamiento: una partida de 30.000 euros destinada a la adquisición materiales necesarios para elaboración de las piezas. En este apartado hay que destacar que la maquinaria/herramientas de este tipo de negocio es cara, y que por otra parte también existe un mercado de segunda mano relativamente amplio, por lo que el emprendedor puede adquirir cierta maquinaria en dicho mercado para cubrir sus necesidades al inicio de la actividad, y sustituirla cuando disponga de ingresos suficientes.

- Equipamiento informático: Estimados en aproximadamente 900 euros. Esta partida incluye la adquisición de un ordenador personal y una impresora multifunción.

- Stock inicial: Al comienzo de la actividad será necesario contar con un stock mínimo de materiales comunes (inputs) y la de papelería corporativa (sobres, facturas, recibos, folios,...), dicha inversión se estima en 2.000 euros.

- Gastos de establecimiento: se estiman en aproximadamente 1.200 euros, pero podrían variar dependiendo del tipo de empresa que se constituya, el capital inicial aportado, etc.

- El Fondo de maniobra se estima en unos 12.800 euros. Con este fondo se aseguraría el funcionamiento de la

empresa durante al menos 3 meses sin necesidad de generar ingresos.

Ingresos y Recurrencia



En términos de clientes (pacientes) rara vez se mantiene un flujo constante de ingresos dependiente de una sola persona, ya que ni los implantes ni las prótesis son bienes perecederos, sino que tienen una duración larga. En términos de profesionales si pueden darse ingresos periódicos ya que las clínicas atienden a pacientes durante todo el año que pueden demandar los productos que se elaboran con un bajo impacto en las ventas debido a la estacionalidad.

Estructura de Costes



El coste variable medio para este tipo de negocio se calcula en torno al 25% de los ingresos.

Los costes fijos mensuales ascienden a unos 4.800 euros mensuales en los que se incluyen las siguientes partidas más importantes:

- Alquiler de local: El coste de alquiler puede ser muy variable dependiendo de la zona y del tamaño del local o la oficina. En cualquier caso se ha estimado un alquiler medio sobre los 750 euros/mes.

- Suministros, servicios y otros gastos: En esta partida se incluyen los gastos de agua, electricidad, gas y se estima en unos 200 euros/mes.

- Gastos comerciales: los gastos comerciales son aquellos dedicados a la promoción comercial de la empresa (Mailing, buzoneo, web presencial,...) y han sido estimados en torno a los 75 euros/mes.

- Gastos de servicios externos: Esta partida incluye otros gastos asociados a servicios externos, como por ejemplo los gastos de gestoría y han sido valorados en unos 100 euros/mes.

- Gastos de personal: se estima en unos 1.500 euros mensuales para la persona emprendedora que ejercería la actividad como autónomo, por otra parte el/la técnico tendrían una asignación de 1.200 euros mensuales, sin incluir las cuotas a la Seguridad Social. Esto supondría un desembolso mensual de aproximadamente los 3.000 euros/mes (incluyendo la cuota de la Seguridad Social por parte de la empresa). Además para todos los trabajadores/as se puede establecer un incremento del salario dependiendo del número de piezas elaboradas que se imputaría a la parte de costes variables, pero se recomienda que tanto esta medida como los incrementos de los sueldos se tomen cuando el negocio tenga cierta estabilidad económica.

Se calcula que será necesario un capital circulante de aproximadamente 4.500 euros mensuales.

Esta guía proporciona información básica orientativa sobre un negocio tipo, que puede ser utilizada como referencia por las personas que pretendan emprender su propio proyecto empresarial. Esta información deberá ser adaptada por la persona emprendedora a las características particulares del diseño que haya concebido para su propio modelo de negocio, y a las circunstancias de entorno y mercado en las que éste se desarrolle.

La información de la guía se proporciona únicamente a título de ejemplo orientativo, y no garantiza en ningún modo el éxito del proyecto empresarial. Cada persona emprendedora deberá elaborar su propio plan de empresa, conforme a su propia visión del negocio y del mercado, y es su responsabilidad desarrollarlo con éxito.

Puede encontrar información actualizada sobre esta y otras guías en el banco de proyectos empresariales disponible en:

www.andaluciaemprende.es

El Banco de Proyectos Empresariales para Emprender está cofinanciado en un 80% con recursos procedentes del Programa Operativo Fondo Europeo de Desarrollo Regional de Andalucía 2007-2013, en el marco del proyecto Planes Locales e Infraestructura para Emprender.



Andalucía Emprende, Fundación Pública Andaluza
CONSEJERÍA DE ECONOMÍA Y CONOCIMIENTO





Desembolso Inicial €	
Adecuación del local	15600
Maquinaria y equipos	34320
Stock inicial	2080
Licencias	1560
Gastos de establecimiento	1248
IVA soportado	10920
Circulante inicial	13312
Total	79040

Plan de Empresa	Año 1	Año 2	Año 3
Ingresos	72800	83200	93600
Costes variables	18200	20800	23400
Costes de personal	38272	39520	40768
Costes de suministros y servicios	3744	4056	4368
Gastos de local y mantenimiento	9360	9672	9984
Gastos comerciales	1248	1352	1456
Amortizaciones	9776	10192	10608
Resultado:	-7800	-2392	3016

Area minima tipica: 50.000 habitantes

Esta guía proporciona información básica orientativa sobre un negocio tipo, que puede ser utilizada como referencia por las personas que pretendan emprender su propio proyecto empresarial. Esta información deberá ser adaptada por la persona emprendedora a las características particulares del diseño que haya concebido para su propio modelo de negocio, y a las circunstancias de entorno y mercado en las que éste se desarrolle.

La información de la guía se proporciona únicamente a título de ejemplo orientativo, y no garantiza en ningún modo el éxito del proyecto empresarial. Cada persona emprendedora deberá elaborar su propio plan de empresa, conforme a su propia visión del negocio y del mercado, y es su responsabilidad desarrollarlo con éxito.

Puede encontrar información actualizada sobre esta y otras guías en el banco de proyectos empresariales disponible en:

www.andaluciaemprende.es

El Banco de Proyectos Empresariales para Emprender está cofinanciado en un 80% con recursos procedentes del Programa Operativo Fondo Europeo de Desarrollo Regional de Andalucía 2007-2013, en el marco del proyecto Planes Locales e Infraestructura para Emprender.



Andalucía Emprende, Fundación Pública Andaluza
CONSEJERÍA DE ECONOMÍA Y CONOCIMIENTO

