



**PLAN DE NEGOCIOS PARA FUNCIONAMIENTO DE LA COOPERATIVA
ODONTOLÓGICA UNIVERSITARIA, DENTBOX, AL INTERIOR DE LA
UNIVERSIDAD DE TALCA**

**CAROLA EMPERATRIZ AYALA RAMOS
EVELYN MARGARITA GUTIÉRREZ ALBORNOZ**

INGENIERO COMERCIAL MENCIÓN ADMINISTRACIÓN

RESUMEN

En los últimos tres años se han creado en Chile, bajo el programa interdisciplinario de estudios asociativos de la Universidad de Chile, PRO-ASOCIA, cuatro Cooperativas de Servicios Universitarios. Dentro de este contexto, el objetivo de este trabajo fue realizar un Plan de Negocios para el funcionamiento de la Cooperativa Odontológica Universitaria DENTBOX, al interior de la Universidad de Talca, Campus Lircay.

La finalidad de la Cooperativa creada por alumnos de la escuela de odontología de la Universidad de Talca es abastecer la demanda de sus compañeros y profesores por materiales, insumos e instrumental odontológico, necesarios para cursar y aprobar los cursos electivos cada semestre, en el caso de los alumnos, o requeridos para el desarrollo de las actividades profesionales, en el caso de los académicos. Se trata de mejorar la calidad de vida de sus socios, proporcionándoles los productos necesarios para desempeñar sus actividades académicas y profesionales, haciéndolos más accesibles al disminuir los costos de adquisición y tiempo de espera, entregando facilidades de pago y la mejor calidad de servicio.

Las autoras de esta memoria conocieron de la Cooperativa en su etapa de formación, proceso en el cual les llamo profundamente la atención los beneficios que podría reportar para sus asociados, especialmente al disminuir los costos de los materiales exigidos en su vida académica, así como el hecho de ser los

propios estudiantes los interesados en buscar alternativas para solucionar los problemas que aquejan tanto a sus compañeros, como a ellos mismos.

Por estos y otros motivos se interesaron en los aspectos fundamentales que debe contener la formulación del negocio, poniendo énfasis en las necesidades de los clientes o socios de los distintos estamentos con el fin de convertir la Cooperativa en una alternativa real de compra entregando beneficios de alta valoración para los socios.

Luego de realizar un completo análisis situacional y de la industria se concluyó el trabajo que a continuación se presenta.

Se muestra un plan de negocios para la Cooperativa a 3 años. El resultado del plan es una organización consolidada que aporta un margen bruto de \$ 5.560.648 (cinco millones quinientos sesenta mil seiscientos cuarenta y ocho pesos) anuales, para el año 2007 aumentando este un 5% anual para los siguientes periodos y, que beneficia a sus socios con precios inferiores en un 21.5% promedio, a los existentes actualmente en el mercado.