



“MIDENT”

PARTE II

PLAN DE NEGOCIOS PARA OPTAR AL GRADO DE MAGÍSTER EN ADMINISTRACIÓN

Alumno: Jorge Andrés Morales Guíñez.

Profesor Guía: Claudio Dufeu Senociain.

Santiago, Mayo 2017

Tabla de Contenidos:

Resumen Ejecutivo

1. Oportunidad de negocio
 2. Análisis de la Industria, Competidores, Clientes
 - 2.1 Industria
 - 2.2 Competidores
 - 2.3 Clientes
 3. Descripción de la empresa y propuesta de valor
 - 3.1 Modelo de negocios
 - 3.2 Descripción de la empresa
 - 3.3 Estrategia de crecimiento o escalamiento
 - 3.4 RSE y sustentabilidad
 4. Plan de Marketing
 - 4.1 Objetivos de marketing
 - 4.2 Estrategia de segmentación
 - 4.3 Estrategia de producto/servicio
 - 4.4 Estrategia de Precio
 - 4.5 Estrategia de Distribución
 - 4.6 Estrategia de Comunicación y ventas
 - 4.7 Estimación de la demanda y proyecciones de crecimiento anual
 - 4.8 Presupuesto de Marketing y cronograma.
 5. Plan de Operaciones
 - 5.1. Estrategia, alcance y tamaño de las operaciones.
 - 5.2. Flujo de operaciones.
 - 5.3. Plan de desarrollo e implementación
 - 5.4. Dotación
 6. Equipo del proyecto
 - 6.1 Equipo gestor
 - 6.2 Estructura organizacional
 - 6.3 Incentivos y compensaciones
 7. Plan Financiero
 8. Riesgos críticos
 9. Propuesta Inversionista
- Bibliografía y fuentes / Anexos

Resumen Ejecutivo:

El plan de Negocios Mident se fundamenta identificando las características de la industria de la salud dental en Santiago de Chile, planteando el desarrollo de una propuesta nueva que viene a responder a distintas problemáticas encontradas, basándose en una estrategia de co-working, al crear los lazos entre los odontólogos, las entidades de financiamiento y los sistemas de búsqueda médica, los que en la actualidad no conversan entre sí. Dado esto se plantea una propuesta integral para permitir acceso, conveniencia, calidad, y mayor información para nuestro cliente.

Una de las mayores motivaciones del plan de negocios tiene relación con dar acceso a salud dental a quienes actualmente no pueden acceder a ella en el sistema privado, dado su alto costo y falta de cobertura de los planes de salud así como tampoco en los servicios entregados por el estado.

Se quiere evaluar la factibilidad de este plan de negocios, y determinar la estructura financiera que permita establecer recomendaciones de inversión en esta compañía.

El desafío planteado es poder dar respuesta a dos grandes temas, como son la creciente sobreoferta de odontólogos con el importante porcentaje de la sociedad que no tiene acceso, de acuerdo a cifras oficiales corresponde a un 70% del total.

La estrategia de investigación seguida está dada por la revisión bibliográfica y estudio en terreno de la industria. Producto de esto, podemos determinar que es efectivo lo que plantean los distintos medios, ya que hay un porcentaje importante del mercado que actualmente no accede, además encontramos problemáticas desde el punto de vista de los odontólogos, como falta de pacientes y problemas de margen por los descuentos otorgados por pago contado y de caja por los créditos directos en cheques.

Del estudio del mercado de clínicas medianas en Santiago, se logra determinar que el mercado objetivo es equivalente a 2.760 dentistas, de los cuales se espera que el 3,5% de ellos se incorporen a Mident durante el primer año, esperando llegar a una meta del 13,8 % luego de transcurridos 4 años. En lo que se refiere al mercado de pacientes estimamos poder atender a 7.500 personas el primer año, lo que significa una cifra de apenas el 0,15% del total, y se espera poder llegar a 91.680 pacientes, lo que representa una cobertura del 1,78%.

El Plan de Negocios de Mident considera una inversión inicial de 480 millones, siendo aportado el 50% por parte del equipo gestor, y proponiendo un 50% como aporte de inversionistas. El Valor Actual Neto de Mident corresponde a 6.217 millones y una Tasa Interna de Retorno de 96%. La tasa de descuento proyectada (calculada por el método CAPM) para este Plan de Negocios es equivalente a 17,16%. El equilibrio operacional de Mident se obtiene al mes número 20 de la operación, con un Payback logrado al año 3.

Un punto importante a considerar es que MIDENT es un negocio de altos flujos, ya que se logra capturar la comisión en el momento que el paciente inicia su tratamiento, debido a que este ya se encuentra financiado, evitando altas rotaciones de cuentas por cobrar y gastos en gestiones de cobranza.

Nuestro plan de escalamiento establece que a partir del tercer año, financiaremos con los excedentes de caja a los mismos pacientes a cambio de un interés, con tasa competitiva de mercado mediante un mutuo entre privados, como negocio secundario a fin de aumentar los márgenes de la compañía explorando otra línea de negocio directamente relacionada al mismo, los ingresos aportados por este negocio en el periodo de evaluación de 5 años es de 307 millones por concepto de intereses.

La propuesta de inversión que entregamos implica aportar 240 millones a cambio del 40% del total de las acciones

de Mident. El porcentaje que resta, que corresponde a un 60% pertenece al equipo gestor, dada, la valoración pre-money realizada para la sociedad, que establece un valor de 360 millones.

Se proyecta al año 5 una valorización conservadora de Mident de al menos dos veces EBITDA, lo que representa 3.507 millones, Esto implica que el 40% correspondería a 1.403 millones. Se entregan además múltiples beneficios al inversionista como dividendos anuales con derecho preferente a partir del tercer año, equivalentes como mínimo a un treinta por ciento de las utilidades del ejercicio anterior, el derecho preferente en caso de emitirse nuevas acciones, dos directores de un total de cinco puestos y la alternativa de venta de la participación previo acuerdo de los accionistas. Es importante destacar además que el equipo gestor se dedicará de forma exclusiva al desarrollo de la compañía.

1. Oportunidad de negocio

En Chile prácticamente el 100% de los mayores de 35 años tiene algún problema dental, existe una sobreoferta de odontólogos de 117,23% mientras que un 70% de los Chilenos no tiene acceso a la salud dental (datos obtenidos de un Informe realizado por la Facultad de Odontología de la Universidad de Chile el año 2013).

Los odontólogos independientes compiten en forma desigual con las grandes cadenas, esto debido principalmente a que no existen convenios, formas de financiamiento e Inversiones en publicidad, por lo que pierden una importante cuota del mercado.

A pesar de la sobreoferta de odontólogos existe la paradoja del limitado acceso de parte de la población es aquí donde MIDENT tiene su oportunidad de negocios estableciendo el nexo entre los pacientes y dentistas a través del financiamiento, de acuerdo a estudios realizados por el equipo de este plan de negocios se detecto que el 60,34% de los consultados ha rechazado un tratamiento debido a problemas para financiarlo y el 98,25% aceptaría el financiamiento y continuaría con este.

MIDENT se convierte en un intermediario entre los pacientes, entidades financieras y odontólogos, para llevar a cabo este proyecto se depende de los siguiente factores:

Imagen de Marca

Volumen de odontólogos asociados y seguimiento de los pacientes

Inversión en Marketing y Publicidad

Detalle en Plan de Negocios MIDENT parte I

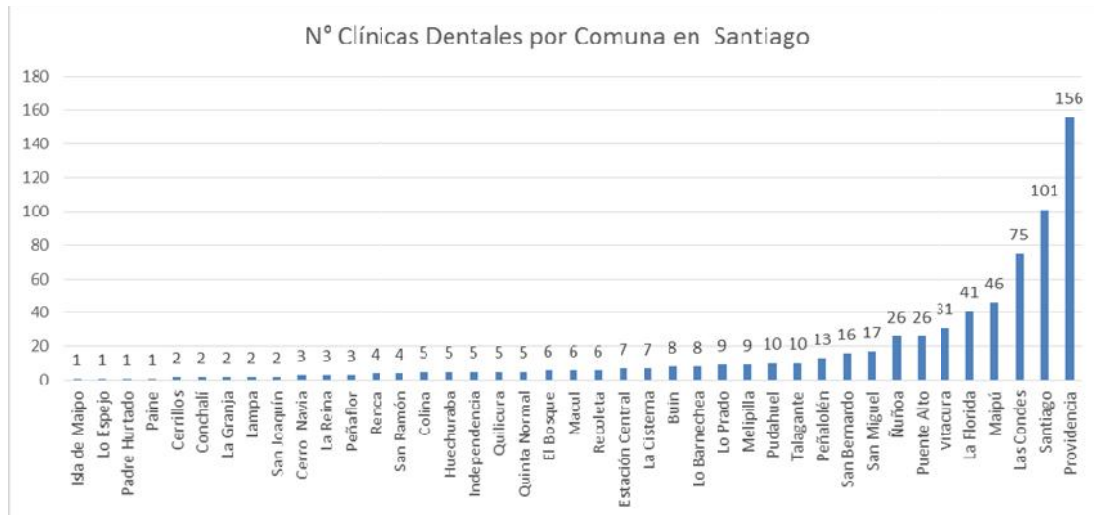
2. Análisis de la Industria, Competidores, Clientes

2.1 Industria:

La industria dental en Santiago esta agrupada en tres grandes segmentos:

- Sistema privado, Clincias dentales
- Sistema privado, independientes
- Sistema Público

Mediante un levantamiento de clínicas dentales a través de directorios y buscadores se detectaron 690 clínicas en la Región metropolitana, localizadas de acuerdo al siguiente grafico:



2.2 Competidores:

Actualmente no existe una competencia directa para MIDENT, lo mas parecido en su momento fue el programa "Chile Sonrie" el cual se vio desprestigiado por denuncias realizadas por pacientes y prestadores.

Indirectamente la competencia esta dada por el sistema publico y privado, en este ultimo podemos mencionar a cadenas dentales y clínicas medianas que ofrecen financiamiento principalmente a través de tarjetas de credito bancarias, las grandes cadenas muchas veces tienen como mercado objetivo a pacientes afiliados a Isapres y en algunos casos Fonasa a través de convenios.

2.3 Clientes:

De acuerdo al modelo de negocios MIDENT cuenta con dos tipos de clientes:

Cliente Paciente: Usuario objetivo pertenece al segmento socioeconómico C2 y C3 con ampliación en algunos casos al D actualmente desatendido correspondiente al 80,2% de los hogares del Gran Santiago, el ingreso familiar promedio es de \$639.000 y \$977.000 pesos respectivamente y a través de los estudios realizados principalmente

encuentras se detecto que están dispuestos a pagar una cuota mensual por un tratamiento dental.

Cliente prestador: Centros dentales medianos (exceptuando las grandes cadenas) y odontólogos independientes, se detecto que estos clientes tienen déficit de cajas debido que muchas veces deben ofrecer financiamiento principalmente a través de cheques a plazo por los tratamientos que ofrecen, a lo anterior se suman ocupaciones de sillón inferiores a la capacidad potencial.

De acuerdo a nuestras entrevistas e investigaciones detectamos que dentro de las motivaciones de los odontólogos por pertenecer a una red están:

- Responsabilidad de la red, entendida como pago a tiempo de las obligaciones.
- Claridad en los acuerdos y respeto por los mismos
- Respaldo y prestigio de marca.

Detalle en Plan de Negocios MIDENT parte I

3. Descripción de la empresa y propuesta de valor

3.1 Modelo de negocios

El modelo de negocios esta basado en una estrategia de co-working uniendo habilidades y conocimientos de distintas empresas y profesionales, los elementos principales son:

- Baja inversión en Activo fijo
- Alianzas estratégicas con entidades de financiamiento, sistema de búsqueda georeferenciado
- Alianzas con odontólogos
- Alianzas estratégicas
- Publicidad y Marketing
- Financiamiento
- Captación de pacientes

MIDENT coordinara distintos actores logrando una eficiencia operativa como un conjunto, otorgando un servicio que hoy no existe.

Propuesta de valor

Pacientes:

- Alternativas de atención a distintos precios, ubicación geográfica y con el detalle de todos los antecedentes del odontólogo entre ellos un ranking y calificación creado a partir de las experiencias de los mismos pacientes.
- Intermediario con entidades de financiamiento buscando una solución financiera rápida y conveniente.

Odontologo:

- Mayor visibilidad y publicidad
- Pertenecer a una red dental conocida en el mercado
- Asistencia a charlas, conferencias, capacitaciones
- Mayor cantidad de pacientes logrando una ocupación de sillón del 100%
- Pacientes con financiamiento previo
- Evitar procesos administrativos como la toma de horas y cobranzas

Los odontólogos tendrán acceso al programa en forma gratuita, sin pago de cuota de incorporación, el costo solo corresponderá a una comisión correspondiente a un porcentaje de los ingresos obtenidos por paciente MIDENT.

Nuestra estrategia de diferenciación y ventaja competitiva se basa en la calidad y tratamientos garantizados por los odontólogos asociados, facilidad en la operación, mejor alternativa financiera. en el caso de los odontólogos obtendrán mayor volumen de pacientes financiados, responsabilidad en los pagos y cumplimiento de acuerdos.

3.3 Estrategia de crecimiento o escalamiento.

Mercado Objetivo

Pacientes : Segmento socioeconómico C2,C3 con ampliación en algunos casos D correspondiente al 80,2% de los hogares del Gran Santiago.

Odontologos: se estima en 23.875 los profesionales actualmente en ejercicio en Chile, Mediante un levantamiento de clínicas dentales a través de directorios y buscadores se detectaron 690 clínicas en la Región metropolitana con un promedio de 4 odontólogos por centro.

Dado lo anterior nuestra estrategia de entrada es focalizarnos en comunas con mayor población y mercado objetivo que en este caso es el sector socioeconómico C2-C3, así como también las que cuenten con mayor número de centros para tener mejor cobertura, por lo que producto de este cruce, las comunas seleccionadas para comenzar nuestro negocio son Maipú, La Florida, Puente Alto y Santiago, sumando además Providencia ya que si bien no concentra una alta población de nuestro segmento objetivo, tiene mucha población flotante y es la comuna con mayor número de clínicas dentales.

Plan de escalamiento

Estará dado por las siguientes etapas:

Desarrollo del concepto, identificando la oportunidad, planificando y estructurando la idea.

Star-up o primer escalamiento, correspondiente a la entrada al mercado a través de posicionamiento de la marca MIDENT y prestación del servicio en clínicas pilotos que serán nuestros primeros asociados.

Desarrollo inicial de la empresa, captación de odontólogos independientes, centros dentales y pacientes principalmente en comunas que concentran mayor número de habitantes de nuestro segmento objetivo.

Se tiene considerado dentro del plan de escalamiento que desde el tercer año aparte de conseguir alternativas de financiamiento externo, se utilizarán excedentes del negocio para ser ofrecidos a una tasa de intereses competitiva a través de un mutuo entre privados a nuestros pacientes.

Detalle en Plan de Negocios MIDENT parte I

4. Plan de Marketing

4.1 Objetivos:

- Alianzas y convenios con prestadores, meta lograr un número cercano a 100 odontólogos durante los primeros 12 meses.
- Lanzamiento de marca, generar reconocimiento, mediante campaña en redes sociales
- Establecer plan de fidelización para lograr recompra y nuevos clientes a través de la recomendación

Estos objetivos serán medidos a través de métricas estratégicas de mercado, comerciales y de marketing digital.

4.2 Estrategia de segmentación

Paciente : nuestro segmento objetivo será determinado por variables socioeconómicas enfocándonos en familias clasificadas con C2, C3 y ampliación a D.

Odontólogos: Centros medianos, odontólogos independientes

También existirá una segmentación geográfica ya que nos dirigiremos a comunas del Gran Santiago donde se encuentran más pacientes de este segmento socioeconómico, y mayor número de clínicas que son Maipú, La Florida, Puente Alto, Santiago y Providencia.

4.3 Estrategia de producto/servicio

la estrategia de producto/servicio de Mident se diferencia de la competencia, o de una atención dental tradicional, ya que esta se basa en co-working, donde se unen las habilidades y conocimientos de distintas empresas y profesionales, especialistas en su área.

Esto expresando de acuerdo a Kotler (2012) en Niveles de producto;

1. Producto básico: es aquel servicio o beneficio básico que el consumidor busca cuando compra el producto. Financiamiento y Salud dental.
2. Producto real: construido sobre el producto básico. En este caso corresponde a un Sistema de financiamiento para la salud dental.
3. Producto aumentado: parte del producto básico y real a los que incorpora una serie de servicios y beneficios adicionales a los consumidores. Mident otorga además de acceso a financiamiento y salud dental, información necesaria y accesible para elegir al prestador que mejor cumpla con los requerimientos del paciente, y la posibilidad de darse a conocer y ser destacados a los mejores profesionales.

Los atributos diferenciadores serán:

- Facilidad de búsqueda de dentistas cercanos a su lugar de trabajo o casa, donde los pacientes conocerán un score de cada dentista con sus precios, calificaciones, recomendaciones y características de la infraestructura.
- Financiamiento otorgado a través de Mident con convenios con entidades financieras bancarias y no bancarias.
- Calidad, al asegurar que nuestros pacientes queden satisfechos, ya que otorgamos un servicio garantizado y la opción de elegir el prestador de su preferencia.

4.4 Estrategia de Precio

En el corto y mediano plazo existirá una estrategia de penetración aplicando un precio bajo para construir lealtad y como forma de entrar al mercado, la comisión será de 0% durante el primer mes, 7,5% el primer año y 10% a partir del segundo año. Estas comisiones serán sobre el precio cobrado por el prestador, ya que Mident no impondrá precios a los prestadores, ya que mantendrán sus propios honorarios.

En el largo plazo estimamos que la demanda sera menos elástica que cuando MIDENT no era conocido, por lo tanto existirá un valor asociado a los atributos de MIDENT por parte de nuestros odontólogos asociados, dado lo anterior mantendremos una comisión del 10%. En el largo plazo se identifica una mejor disposición a pagar ya que el servicio tiene características que no podrán encontrar en el mercado, se otorgara acceso a una red dental que otorga validación en el mercado por parte de nuestros pacientes que exigirán MIDENT a través de una estrategia Pull de forma que solicite que el odontólogo sea parte de MIDENT debido al acceso que la marca representa.

MIDENT no cobrara a pacientes, ni a entidades financieras.

4.5 Estrategia de Distribución



La estrategia de distribución será intensiva en utilizar redes sociales, como Facebook, Instagram, Google y Youtube, para desarrollar una estrategia de marketing digital.

Nuestra página web será una plataforma importante de conocimiento de nuestra marca y servirá de nexa a redes sociales.

4.5.1 Canales principales

- Pagina web
- Redes sociales (Facebook, Youtube, Google Adwords, Instagram)

- Radiodifusoras

4.6 Estrategia de Comunicación y ventas

La estrategia de Comunicación y ventas de Mident se fundamenta en las siguientes acciones clave:

Identificación público objetivo y sus características, que son la base para nuestro modelo de negocios y su propuesta de valor.

Objetivos de comunicación, determinados de acuerdo a las etapas de preparación del cliente (conciencia, conocimiento, agrado, preferencia, convicción compra), establecidos de acuerdo a las tres fases de nuestro plan de Marketing.

Diseño del mensaje, donde se plasma la estrategia comunicacional, en nuestro caso elegimos:

“En Mident sabemos que tienes motivos para sonreír, por eso te ayudamos a conseguirlo.”

Esta estrategia de comunicación se expresa en un mix de comunicación de marketing, de acuerdo a lo planteado por Kotler (2012), contando con distintas iniciativas:

- Publicidad
- Ventas personales
- Promoción de ventas
- Relaciones públicas
- Marketing directo

Dado las características de nuestros clientes, utilizaremos las distintas herramientas del mix de comunicación, enfocándonos en 2 grupos distintos:

Estrategia prestadores: Alianza estratégica con el Colegio de Cirujanos Dentistas, se auspiciara eventos y enviaremos una invitación a los colegiados. Se captara a los odontólogos mediante un equipo de ventas que les mostrara los beneficios de la red dental.

Estrategia a los pacientes: Fuerte énfasis en redes sociales, historias testimoniales creando un nexo emotivo con nuestro público objetivo, promociones que consistirán en tratamientos gratuitos. En una segunda etapa donde ya se consiguió el “Landing” con la base de datos de potenciales clientes ofreceremos una atención gratuita, consistente en un “Examen de diagnóstico odontológico integral” con una capacitación en técnicas de higiene, a todos quienes participaron en redes sociales.

Además se desarrollara un plan de fidelización el Club de Pesos MIDENT donde puedas acumular dinero que permita realizar diversos tratamientos dentales, de acuerdo al número de referidos que concreten un tratamiento.

4.7 Estimación de la demanda y proyecciones de crecimiento anual

Aspiramos a comenzar con 50 prestadores, para lograr tener 100 dentistas asociados al final del primer año que corresponden al 3,5% del total de clínicas medianas existentes en Santiago (Considerando un promedio de 4 odontólogos por clínica) de acuerdo a la siguiente tabla:

	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12
DENTISTAS	0	50	60	70	80	90	100	100	100	100

Con esta estimación de oferta de prestadores y de demanda de pacientes, esperamos atender el primer año de operación a un total de 7.500 personas, a razón de 90 pacientes por dentista al año (en promedio 10 pacientes mensuales), esto corresponde a tan sólo el 0,15% del segmento potencial objetivo, que equivalen a 5.163.048 personas. Para el segundo año estimamos una demanda de 30.780 pacientes al año.

4.8 Presupuesto de Marketing y cronograma

Preoperación: Evento en el colegio de dentistas, equipo ejecutivo a cargo de promocionar los planes, creación pagina web, agencia de publicidad a cargo de planificar e implementar una campaña masiva a través de distintos medios especialmente redes sociales.

Campaña Masiva de posicionamiento de marca: Correspondiente al mes tres y consistirá videos promocionales, testimonios, contratar Google Adwords, publicidad en redes sociales, fanpage, Instagram y Youtube, Publicidad en Radiodifusoras, equipo ejecutivo encargado de mostrar el programa, plan de fidelización, eventos en el gremio de odontólogos, landing en las paginas de municipalidades, entre otros.

2- Segunda Fase (Segundo semestre Año 1)

- Campaña masiva de publicidad: Estas serán similares a nuestra primera campaña de posicionamiento de marca pero destinando menor cantidad de recursos y centrándonos en testimonios de pacientes.
- Plan de Fidelización
- Promociones

3- Tercera Fase (Año 2 y 3)

Se denominará fase de mantención, y consistirá en mantener la marca presente en la gente y tiene como aspectos fundamentales:

- Publicidad en redes sociales
- Ejecutivos de atención al odontólogo
- Plan de fidelización
- Promociones

Presupuesto de Marketing

El presupuesto de Marketing en M\$ es el siguiente:

Año 1 M\$ 198.880

Año 2 M\$ 297.841

Año 3 M\$ 370.510

Año 4 M\$ 423.092

Año 5 M\$ 451.513

El presupuesto de Marketing esta conformado principalmente por remuneraciones, Comisiones, Tratamientos dentales promocionales, Google Adwords, Redes sociales, Publicidad radial, Pagina Web, Honorarios, Plan de fidelización, Promociones y eventos.

Detalle en Plan de Negocios MIDENT parte I

5. Plan de Operaciones

5.1. Estrategia, alcance y tamaño de las operaciones

Estrategia Operacional: Basada en la lógica que Mident no contará con la propiedad de las clínicas dentales, del sistema de financiamiento ni del sistema informático de búsqueda de dentistas geo-referenciado, se desarrolla una estrategia con objeto de alivianar su estructura operacional.

Esto de acuerdo a que el modelo de negocios se basa en una estrategia de bajos costos fijos, mediante el coworking, permitiendo reducir la inversión en activo fijo, ya que creará las alianzas estratégicas y coordinará a los distintos actores que hoy no están relacionados, para que cada uno se dedique a su ámbito, logrando una mayor eficiencia operativa como un conjunto, para otorgar un servicio integral.

El área de cobertura será la ciudad de Santiago, esto de acuerdo al estudio de demanda potencial ya que agrupa un volumen importante tanto de clientes pacientes, como de clientes prestadores y permite tener un mayor control y eficiencia en los recursos.

Los procesos internos serán:

La compañía agrupa sus procesos de acuerdo a su estructura en 3 áreas: Marketing, Operaciones Comerciales y Finanzas, las que tendrán ciertos procesos externalizados, pero otros internos, los que se describen a continuación:

-Marketing: La dirección y supervisión del área será interna, sus demás procesos son externos.

-Operaciones Comerciales: La gestión de venta a clientes prestadores será interna, así como también la gestión de los créditos ante las entidades de financiamiento. Por el contrario la gestión de venta a clientes pacientes será

externalizada

-Finanzas: La dirección y supervisión del área será interna, sus demás procesos son externos.

-Directorio: Se reunirá mensualmente para monitorear la gestión de la compañía.

Mientras que se externalizan los siguientes procesos:

-Asesorías contable, tributarias, de información de gestión y remuneraciones.

-Administración las redes sociales y gestión de comunidades digitales.

-Promoción y desarrollo de campañas publicitarias.

-Procesos Informáticos y de desarrollo de software operativo, así como el soporte TI.

-Proceso de toma de horas y gestión de clientes, a través de un Call center con 5 ejecutivos.

Infraestructura: para desarrollar los procesos internos, contaremos con infraestructura arrendada, consistente en una oficina comercial de 200 m2 con el siguiente programa:

-Recepción de clientes y módulos de atención para equipo de ventas y Jefe Comercial

-Sala de reuniones apta para desarrollar actividades de capacitación y difusión.

-2 Oficinas privadas para los Gerentes.

Durante el segundo año y en adelante dado el aumento proyectado en la demanda y por consiguiente en los proceso de captación de clientes pacientes, será necesario contratar una mayor dotación del equipo de call center.

5.2. Flujo de operaciones

-Captación de clientes Prestadores

1- Contacto a través de promociones en eventos del colegio de Dentistas, correos electrónicos, marketing digital y llamados telefónicos a la base de datos levantada en el estudio de mercado, a fin de agendar una reunión con nuestros ejecutivos de asesoría y venta.

2- Agendamiento de hora, asegurando una reunión y programando la actividad en las propias oficinas de Miden ó en la clínica Dental de acuerdo a la disponibilidad de cada profesional.

3- Reunión de asesoría y venta, se explica cómo funciona el sistema, se firman los contratos y se instala el software operativo.

Flujograma del proceso de Captación de Prestadores.

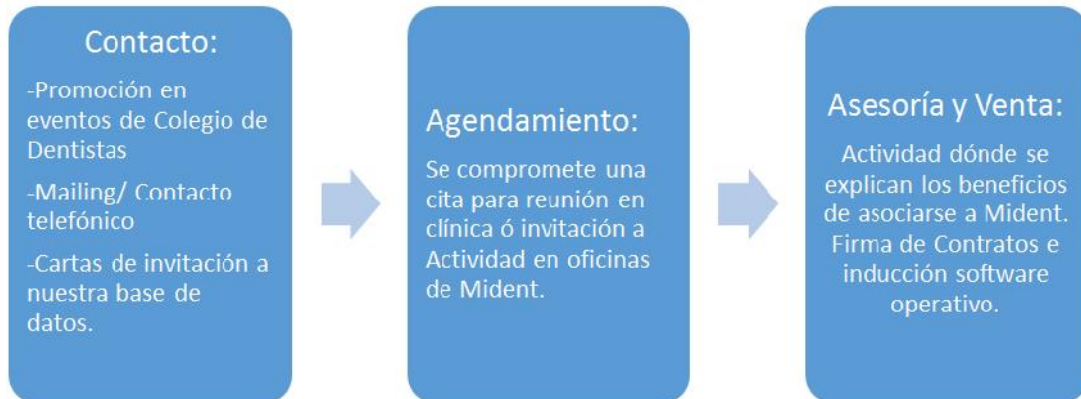


Imagen 18. Elaboración Propia

-Captación de clientes Pacientes:

- 1- Toma de hora: Mediante los distintos canales (web, call center, redes sociales, app).
- 2- Confirmación de la hora: Toda vez que se haya confirmado que el cliente paciente es sujeto de crédito (a un monto promedio) se confirma la hora.
- 3- Visita al Odontólogo: En esta visita se realizará un Diagnóstico Odontológico Integral y se definirá el presupuesto del tratamiento. Este presupuesto se ingresa al Sistema Mident por el Odontólogo ya que permite determinar el monto del financiamiento a solicitar.

Procesos internos: Recopilación de antecedentes e ingreso al sistema de pre aprobación que enviará la solicitud de crédito a las distintas instituciones en convenio, con el monto requerido en el presupuesto del prestador, el paciente deberá firmar una orden de pago MIDENT donde autoriza a que la institución financiera deposite el crédito a la cuenta corriente de la compañía.

- 4- Confirmación de la pre-aprobación del financiamiento: Los ejecutivos se contactarán con el cliente paciente para que envíe los antecedentes requeridos y se dirija a la sucursal de la entidad a formalizar el crédito, con esto se activa la solicitud de hora para inicio del tratamiento.
- 5.- Una vez el paciente firme sus documentos con el Banco o institución financiera el crédito será depositado a la cuenta corriente MIDENT donde se descontará la comisión que pagarán los odontólogos.
- 5- Inicio del tratamiento: En esta etapa el cliente-paciente inicia su tratamiento y a la vez el cliente prestador recibe el primer estado de pago, correspondiente al 30 % del tratamiento, en la mitad recibe el otro 30% y al finalizar el 30% restante. (El 10% equivale a la comisión de Mident)

- 6- Evaluación final: Se contacta vía redes sociales o por call center para conocer la experiencia y permitir evaluar al profesional y al proceso de Mident. El cliente queda en nuestro CRM, para ofrecer nuevas promociones de mantención, controles regulares ó prestaciones estéticas como blanqueamientos dentales, etc. Del mismo modo se

le informa del plan de puntos Mident, que le permite ganar atenciones gratuitas al recomendar a familiares, amigos y conocidos.

Flujograma del proceso de Captación de Pacientes.

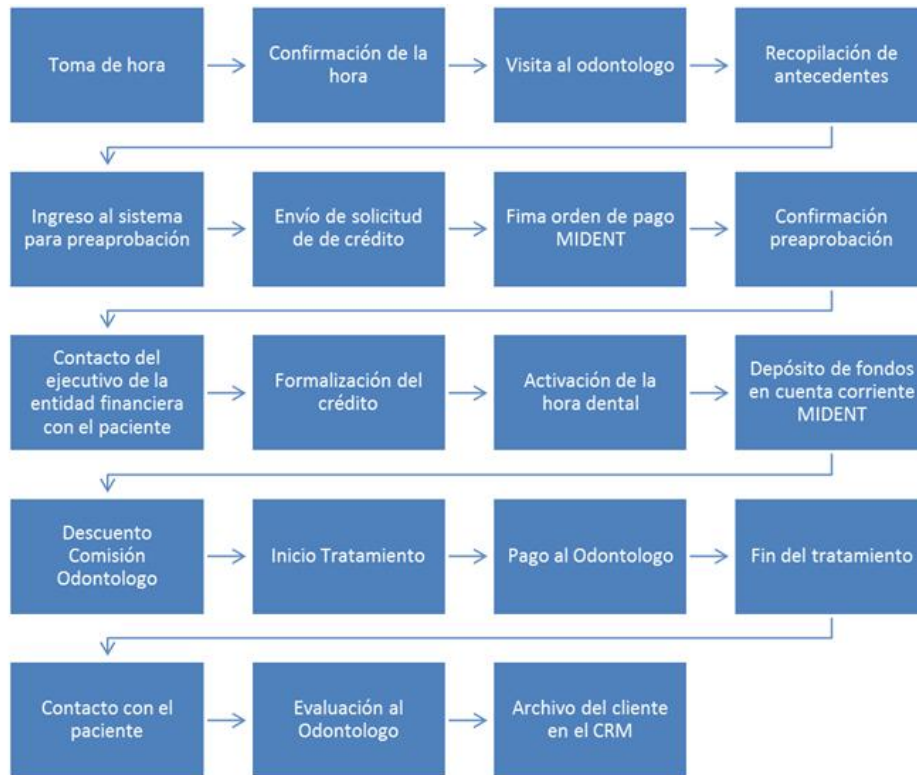


Imagen 19, Elaboración Propia

5.3. Plan de desarrollo e implementación

Previo al inicio de operaciones de la empresa es fundamental realizar una serie de acciones destinadas a la conformación legal de la compañía.

La primera acción a tomar es la Constitución de Sociedad, donde se establece:

- El nombre de la sociedad.
- El tipo de sociedad.
- El giro o actividad comercial a la cual se dedicará.
- Los socios que la conformarán y sus aportes de capital respectivos.
- La forma de administración.
- La forma de repartición de las utilidades y cómo se responderá en caso de pérdidas.
- La manera de solución de conflictos.
- El régimen para la disolución y liquidación de la sociedad.
- El domicilio de la sociedad.
- El plazo de duración de la sociedad.

Luego de la constitución de la sociedad, se deben realizar los trámites de inscripción de la escritura en el Registro de

Comercio del Conservador de Bienes Raíces respectivo, con la correspondiente publicación del extracto de la escritura en el Diario Oficial.

El paso siguiente es Inicio de actividades ante el Servicio de Impuestos Internos con la obtención del Rol Único Tributario.

Parte fundamental para el desarrollo del Plan de Negocios de Mident es establecer:

-Levantamiento de la mayor cantidad de clínicas independientes existentes en Santiago y la caracterización de las comunas objetivo. (Proceso ya realizado para el desarrollo de este plan de Negocios e incluida en Anexo N° 11)

-Alianzas estratégicas y convenios con entidades financieras y con un buscador de profesionales, en este caso tenemos conversaciones con Docalist, quienes a su vez desarrollarán el sistema informático para la operación de Mident, dada su experiencia en iniciativas similares.

Para el proceso de puesta en marcha, resulta esencial la búsqueda de recursos humanos idóneos y la correcta capacitación de los mismos, siendo relevante la programación y coordinación de estos procesos.

A continuación se detalla la Carta Gantt con la programación del Cronograma de Implementación, ordenado por área, para cada una de las actividades a desarrollar y el tiempo de ejecución estimado de las mismas (Imagen 20):

Cronograma Implementación MIDENT	Área	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6
Levantamiento de mercado de clínicas dentales	Equipo Gestor						
Convenio con entidades Financieras	Equipo Gestor						
Búsqueda y arriendo de Oficinas	Equipo Gestor						
Selección de personal	Equipo Gestor						
Constitución de Sociedad	Finanzas						
Inscripción en Registro de Comercio	Finanzas						
Publicación en el Diario Oficial	Finanzas						
Iniciación de Actividades y obtención del Rol Único Tributario	Finanzas						
Documentos Tributarios	Finanzas						
Solicitud de Permisos y Patentes	Finanzas						
Apertura de Cuenta Corriente	Finanzas						
Pre - Operación	Marketing						
Diseño de imagen y desarrollo de Marca	Marketing						
Desarrollo de campaña publicitaria	Marketing						
Campaña Masiva - Posicionamiento de Marca	Marketing						
Promoción del programa a través de ejecutivos	Marketing						
Eventos en el gremio de Odontólogos	Marketing						
Campaña Masiva - Mantención	Marketing						
Plan de fidelización	Marketing						
Promociones	Marketing						
Mantención	Marketing						
Habilitación de oficinas	Operaciones						
Implementación del sistema informático	Operaciones						
Capacitación de personal para uso del software	Operaciones						

Imagen 20, Carta Gantt Plan de Implementación, Elaboración Propia

5.4. Dotación

La dotación de la compañía debe responder a la estructura organizacional planteada y estar alineada con la estrategia operacional, para lograr esto se determina una dotación inicial de recursos humanos de Mident que componen un equipo interno y otro equipo externo, como sigue:

Equipo Interno:

Equipo Gestor: Gerente General 1

Gerente de Marketing y Operaciones 1

Jefe Técnico Odontólogo 1

Equipo de ejecutivo: Gerente de finanzas 1

Tesorero 1

Equipo de Ventas: Jefe Comercial 1

Ejecutivos de Venta (Odontólogos) 6 (primer año) - 5 (segundo año)-4 (tercer año en adelante)

Ejecutivos de Atención al Cliente 4 (primer año) 10 (segundo año en adelante).

Equipo Externo: Ejecutivos de Call Center (Pacientes) 5 primer año, 10 segundo y tercer año, 12 el cuarto año y 15 del quinto año en adelante.

Informática y Soporte

Empresa de Contabilidad

Estudio de abogados

Community Manager

Este equipo inicial podrá verse incrementado a partir del segundo año, principalmente lo que respecta al equipo de toma de horas de los pacientes, dada la proyección de aumento de clientes en el tiempo.

Los ejecutivos de venta y jefe comercial deben manejar exhaustivamente el sistema informático para capacitar a los

odontólogos en su utilización, es por esto que deberán ser capacitados especialmente para esto.

Los ejecutivos de call center, deben tener capacitación en el manejo del software de toma de horas y clara orientación al cliente.

Todos los colaboradores deberán ser capacitados en el software operativo, además de una inducción en la estrategia, valores y forma de operar de MIDENT.

6. Equipo del proyecto

MIDENT tendrá como equipo gestor a los fundadores, además contará con un equipo de ejecutivos a cargo de diferentes procesos significativos de la compañía.

Procesos relevantes de la compañía

Marketing: Este proceso significativo consiste en posicionar y mantener la marca MIDENT, además de diseñar relaciones redituables con el cliente mediante la creación de valor para los clientes y la captación de valor de estos a través del intercambio de un servicio de acceso a la salud dental, también estará a cargo de segmentar los clientes y establecer sus esfuerzos en el mercado objetivo para lograr ventajas competitivas. En este proceso se debe identificar al cliente, establecer estrategias para adquirirlos, fidelizarlos, además de resguardar las bases de datos y utilizarlas como herramientas para cumplir los objetivos de la compañía.

Este proceso tendrá a cargo a 3 ejecutivos de ventas a cargo de mostrar el programa y captar a los odontólogos que dependen del jefe comercial, además este proceso estará a cargo de la relación con el encargado de administrar las redes sociales (community manager) que corresponderá a un externo.

Operaciones: Este proceso consiste en liderar la operación de la compañía a través de la planificación y supervisión de las transacciones diarias que permiten que el negocio se lleve a cabo así como la asignación adecuada de los recursos, estas tareas corresponden principalmente a la reserva de horas, administración del software operativo, mediación en la obtención del financiamiento, atención al cliente y call center.

Este proceso debe estar a cargo de la formulación de políticas, de esta forma MIDENT operará y funcionará a diario siguiendo un conjunto de reglas establecidas, planeamiento de las actividades de la compañía, control de los recursos, comunicación con otros actores tanto internos como externos para mantener el funcionamiento fluido de la empresa.

Este proceso tendrá a cargo el call-center el cual será un servicio externalizado y que estará compuesto por 4 personas el primer año. También pertenecerán al área la atención al cliente quienes tendrán como responsabilidad de recibir a los odontólogos y pacientes en nuestras oficinas, además de entregarle soluciones. Esta área estará compuesta de 2 personas, que dependen directamente del proceso de operaciones a través de un jefe comercial contratado por la compañía.

Finanzas: Este proceso relevante para la compañía agrupa las siguientes funciones;

- Actividades relacionadas con la administración y contabilidad.
- Formulación, ejecución y control del presupuesto.
- A cargo de los pagos de proveedores, servicios.

- Cobranza de clientes.
- Inversión de recursos y obtención de financiamiento.
- Elaboración de estados financieros y de gestión
- Control de cuentas por cobrar, por pagar, capital de trabajo y caja.

Esta área estará a cargo de la tesorería (1 colaborador), contabilidad y remuneraciones de la compañía, esta última estará a cargo de una consultora contable externa.

Informática y soporte: Este proceso corresponde a la implementación y soporte de nuestro software operativo y página web.

El objetivo es supervisar, garantizar e implementar sistemas de información de acuerdo a las necesidades de la compañía, además de administrar y resguardar las bases de datos especialmente de los clientes MIDENT.

Este servicio será prestado por una compañía externa que será supervisada por el gerente de operaciones.

Los cargos ejecutivos serán:

Gerente General

Gerente de Finanzas

Gerente de Operaciones y Marketing

Jefe de informática

Inversionistas

Los inversionistas estarán condicionados de acuerdo a la etapa del proyecto:

Desarrollo del concepto, en esta etapa del proyecto los inversionistas serán los fundadores quienes financian la operación con recursos propios.

Start – Up primer escalamiento: en esta etapa los inversionistas seguirán siendo los fundadores teniendo en su conjunto el 100% de la propiedad de la compañía, pero complementaran la necesidad de fondos con el aporte de inversionistas.

Desarrollo inicial de la empresa: en esta etapa los inversionistas seguirán siendo los fundadores, pero esta vez con financiamiento propio y bancario.

Expansión y madurez: En esta etapa seguirán siendo los fundadores los accionistas mayoritarios que mantendrán el control de la compañía, pero esta vez se necesitará la inversión de privados interesados en la compañía y atraídos por la rentabilidad del negocio, además existe la posibilidad de reinvertir las utilidades de la compañía. _

6.1 Equipo gestor

El equipo gestor está compuesto por:

Italo Daniel Caglieri Sánchez; Arquitecto y MBA de la Universidad de Chile, posee amplia experiencia en empresas de retail a cargo de áreas inmobiliarias y marketing, su competencias fuertes son marketing y operaciones. Italo asumirá como Gerente de Marketing y Operaciones.

Jorge Andrés Morales Guíñez; Contador Auditor, Ingeniero Comercial y MBA Universidad de Chile posee amplia experiencia en contabilidad, auditoría, manejo de cartera de clientes, finanzas y control de gestión, su competencias fuertes son contabilidad, finanzas, control de gestión y auditoría. Jorge asumirá como Gerente general de la compañía.

Jensy Villon Neira; Cirujana Dentista Universidad de Guayaquil Ecuador, Especialidad prótesis fija Universidad de Chile, Periodoncista Universidad Mayor. Jensy será la odontólogo asesor.

Constitución social

MIDENT será constituida como sociedad anónima cerrada, que tendrá un directorio establecido que una primera etapa estará conformado por el equipo gestor, este directorio estará a cargo de fijar los objetivos, establecer la estrategia y monitorearla a través de reuniones mensuales.

Los socios serán Italo Caglieri Sánchez, Jorge Morales Guíñez y Jensy Villon con un 20% de participación cada uno. Estos porcentajes de participación serán mantenidos hasta la etapa de aumento de capital requerido debido a la expansión y etapa de madurez de la compañía, luego de esto los porcentajes de los socios fundadores disminuirán pero manteniendo el control de la compañía.

Financiamiento

En un comienzo en la etapa del desarrollo del concepto, start up, desarrollo inicial de la empresa (Esto considera un periodo de 5 años) MIDENT se financiará con fondos propios y obtención de capital proveniente de inversionistas:

El capital inicial será de \$480.000.000 el cual será aportado de la siguiente forma :

Italo Caglieri Sánchez	\$80.000.000
Jorge Morales Guíñez	\$80.000.000
Jensy Villón Neira	\$80.000.000

El capital proporcionado por inversionistas, para financiar principalmente la operación del primer año (periodo de entrada al mercado) será de \$240.000.000.

Control de gestión

La gestión será controlada a través de una contabilidad en normativa IFRS con diferentes informes de gestión de acuerdo a la necesidad de información solicitada por nuestros financiadores externos e internos.

6.2 Estructura organizacional

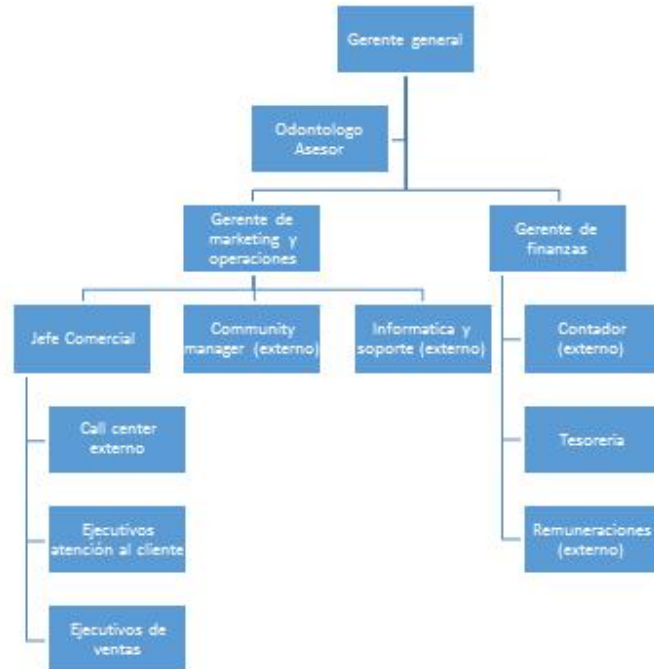


Imagen 21, Organigrama de Elaboración Propia

El organigrama descrito resume la organización que tendrá la compañía, este organigrama funcional muestra la jerarquía que tendrá la compañía para cumplir con su estrategia, tal como se explicó en el apartado anterior existirá un directorio que se juntara de forma mensual para monitorear la gestión de la compañía, además de intervenir con cursos de acción en caso de desviaciones, el directorio estará compuesto por los socios fundadores, además de la presencia del contador externo.

La Gerencia general estará a cargo por uno de los socios, este ejecutará la estrategia prevista por los directores, a la vez tendrá a cargo las áreas de operaciones, marketing y finanzas.

La compañía separara sus procesos en marketing, operaciones y finanzas que a la vez tendrán a cargo distintas áreas de la compañía entre ellas las externalizadas.

Procesos externalizados

Consultora externa: nos apoyara en las asesorías contable, tributarias, de información de gestión y remuneraciones.

Community Manager: a cargo de administrar las redes sociales

Informática y soporte: a cargo del software operativo y resguardar su base de datos

Call-center: Servicio externalizado que consistirá en 5 ejecutivos el primer año.

Alianzas y socios estratégicos

Entidades de financiamiento: De acuerdo a nuestro negocio nuestro mayor socio estratégico consistirá en una alianza con Banco Estado, entregándonos tasas preferenciales para apoyar el acceso a la salud bucal.

Docalist: buscador Georreferenciado de médicos y dentistas el cual tendrá un acceso directo desde nuestra página donde se podrá obtener la información de nuestros odontólogos asociados.

6.3 Incentivos y compensaciones

Para la compañía es de mucha importancia mantener a sus trabajadores motivados y con compensaciones monetarias y no monetarias de acorde a mercado y que permitan un compromiso con la organización.

Las personas son un recurso de importancia para MIDENT y como compañía pretendemos crear desde el inicio una cultura organizacional orientada a las ventas, cliente y al logro de los objetivos, por lo mismo estos logros de objetivos deben ser recompensados.

En este momento no contamos con un departamento de recursos humanos dada la baja dotación que necesitamos en el start-up, pero consideramos que a medida que la compañía crezca necesitaremos más colaboradores, así como también internalizar ciertos procesos que ahora presupuestamos externos y esto considerara también un departamento encargado de recursos humanos.

Las compensaciones e incentivos se explican de acuerdo al cargo:

Socios

Para el caso de los socios tendrán el sueldo empresarial permitido por la ley tributaria que corresponde al tope imponible legal, además tendrán la opción de realizar retiros de utilidades 1 vez al año a través de la emisión de dividendos del 30% del resultado del ejercicio anterior, debido a que el 60% será invertido en préstamos a pacientes y el 10% restante deberá mantenerse en la compañía.

Gerente finanzas

El gerente de finanzas además de un sueldo de mercado mensual tendrá un bono anual por gestión de 2 sueldos equivalentes al tope mensual imponible.

Tesorero

El tesorero tendrá como compensación un sueldo mensual de mercado más un bono anual máximo de 2 sueldos mensuales, este será entregado de acuerdo evaluación de desempeño.

Ejecutivos de ventas

Los ejecutivos de ventas además de un sueldo fijo correspondiente a mercado, tendrán un porcentaje del 1% de comisión sobre los ingresos que obtenga MIDENT por las ventas asociadas a ellos, además de un bono anual correspondiente a 0,5 sueldos a 2 sueldos de acuerdo a su desempeño y cumplimiento de metas anuales.

Ejecutivo atención al cliente

Los ejecutivos de atención al cliente tendrán un sueldo de mercado, además de dos bonos al año por cada semestre,

este bono será de acuerdo a una evaluación que consistirá en calidad de servicio al cliente, el bono corresponderá de 0 a 1,5 sueldos.

Jefe comercial

El jefe comercial tendrá un sueldo de acuerdo a mercado, más comisiones del 1% del total de ingresos de MIDENT, mas bono anual de 1 a 2 sueldos de acuerdo a la gestión comercial de MIDENT y logro de las metas de ventas anuales.

Otros incentivos

Como la gestión comercial y la relación con los clientes es muy importante para el éxito de la compañía, la cultura organizacional debe estar centrada en los clientes, por lo mismo el éxito de MIDENT se debe a nuestros colaboradores que participan directamente con ellos, dentro de otros incentivos no monetarios tenemos:

- Cena anual MIDENT.
- Regalos de Navidad para los hijos menores de 18 años de nuestros colaboradores.
- Cenas periódicas de acuerdo a cumplimiento de objetivos.
- Seguro dental y de salud

Los regalos de navidad y seguros de salud concuerdan con el compromiso que MIDENT tiene en el bienestar de nuestros colaboradores y familias.

Las cenas anuales y periódicas están orientadas a lograr instancias para compartir como equipo y celebrar logros que corresponde a todos los miembros de la compañía, MIDENT se enfocará en trabajar como un solo equipo desde los socios hasta sus colaboradores.

Capacitaciones

Como parte de los beneficios entregados a nuestros colaboradores existirán capacitaciones de acuerdo a un plan anual, estas estarán orientadas a mejorar el servicio y relación con los clientes, estas proporcionarán herramientas para que el colaborador pueda desempeñar eficientemente su trabajo y lograr los objetivos propuestos.

El establecimiento de metas tiene que ser monitoreado y las capacitaciones también serán cursos de acción para ayudar a nuestros colaboradores cuando existen desviaciones de estas.

Las capacitaciones serán realizadas por empresas especializadas.

A través de este programa también esperamos inculcar valores empresariales y crear una cultura organizacional.

Nuestros empleados también estarán inscritos a una caja de compensación donde tendrán distintos beneficios asociados a educación, salud, turismo, recreación y apoyo financiero.

La escala de remuneraciones y los incentivos antes descritos está pensado en crear una cultura organizacional de compromiso, ventas, objetivos y orientación al cliente. Mantener un clima organizacional de acuerdo a nuestros objetivos de forma que la percepción compartida de nuestros colaboradores sea positiva con respecto al trabajo, ambiente físico, relaciones interpersonales, regulaciones formales. Nuestro objetivo es que también se sientan parte

de las metas de la organización y que el cumplimiento de estas los beneficia y que existe equidad en la compañía.

7. Plan Financiero

Evaluación financiera del proyecto

Para la evaluación financiera utilizamos un escenario conservador en el cual obtenemos resultados negativos el primer año, debido en parte a la gran inversión en marketing y publicidad, también considerar que nuestro negocio tiene en su mayoría costos fijos principalmente conformados por remuneraciones, asesorías y gastos fijos como arriendos, mantenciones y otros gastos generales, por lo mismo para obtener utilidades necesitamos alcanzar el punto de equilibrio operacional que estimamos será logrado en Agosto del segundo año, de acuerdo a nuestros supuestos con 196 odontólogos atendiendo mensualmente a 20 pacientes MIDENT cada uno, podemos financiar nuestra operación y estructura de costos.

En cuanto a la tasa de descuento ó de retorno exigida, se estimará la Tasa de Costo de Capital mediante método de CAPM (Capital Asset Pricing Model);

$$K_e = R_f + B \times ERP + LD + SU$$

Donde:

K_e = Tasa de Costo de Capital

Representa el costo de Capital de los Recursos Invertidos. Corresponde a la rentabilidad que se le debe exigir a la inversión al renunciar a un uso alternativo (Sapag 2007).

R_f = Tasa Libre de Riesgo:

Se obtiene de la Tasa de los bonos del BCCH por un periodo de 5 años y corresponde a 3,72% (Marzo 2017).

B = Beta del Riesgo de la industria:

Se obtiene utilizando Damodaran, seleccionando la industria de "Healthcare Support Services" y "Healthcare Information and Technology" en mercados emergentes dado que el proyecto contiene ambas aristas y por tratarse de la industria más similar a nuestro modelo de negocios. En este caso el promedio corresponde a 0,83

ERP = Premio Riesgo de Mercado:

Representa el riesgo del Mercado donde se desarrolla la empresa, en este caso ocupamos el dato para Chile obtenido a través de Damodaran que corresponde a 6,55%

LD = Premio por Liquidez:

Corresponde al premio entregado a los inversionistas por participar en una inversión que no cotizan en un mercado líquido, se estima en un 4%

SU= Premio Start Up:

Es el premio que se otorga por invertir en un emprendimiento de capital de riesgo, en este caso lo estimamos en un 4%

$$K_e = R_f + B \times ERP + LD + SU$$

$$K_e = 3,72\% + 0,83 \times 6,55\% + 4\% + 4\% = 17,16\%$$

La tasa de Descuento mínima exigida es de 17,16%.

Estimamos que por ser una apuesta y ser considerado un negocio de capital de riesgo, un 17,16 % es adecuado para los primeros 5 años.

Los costos de adquisición de clientes

Los costos de adquisición de clientes se dividen en dos:

Pacientes : Este va disminuyendo a través de los años debido a los costos fijos que se van asignado a un mayor número de pacientes, siendo el primer año el valor más alto y los siguientes años fluctuando entre \$7.148 y \$14.075.

Odontólogos: El costo de adquisición de odontólogos es más alto pero debido a la dificultad de captura y al retorno que produce un dentista al atender en promedio 20 pacientes mensuales MIDENT, este costo fluctúa entre \$307.415 a \$586.837 por odontólogo.

Necesidad de Capital de Trabajo

MIDENT necesitara para operar un capital de trabajo de acuerdo al siguiente detalle:

Año 0: 133.717.854

Año 1: 429.389.319

Año 2: 726.487.160

Año 3: 886.819.005

Año 4: 1.041.611.304

Año 5: 1.183.359.424

El primer y parte del segundo año se utilizara Patrimonio e ingresos de clientes para financiar la operación, después de lograr el punto de equilibrio operacional el negocio se autofinanciara con los ingresos por venta.

Se debe considerar que el negocio es altamente atractivo en flujos de efectivo ya que al descontar inmediatamente la comisión de la prestación al inicio del tratamiento, directamente del financiamiento obtenido por el paciente.

Estos flujos de efectivo permitirán llevar a cabo nuestro plan de escalamiento que consistirá que desde el tercer año se invertirán estos excedentes en prestar dinero a nuestros pacientes (a través de mutuos entre privados).

Se estima que el capital inicial será de \$480.000.000, sin deuda. Esto será distribuido entre el equipo gestor e

inversionistas, razón de un 50% cada uno.

Periodo de recuperación: De acuerdo a nuestro análisis el año 3 recuperamos la inversión inicial de \$480.000.000.

Estados financieros y principales indicadores

Los estados financieros en un escenario conservador son los siguientes:

MIDENT SERVICIOS DE INTERMEDIACION ODONTOLOGICA S.A.

ESTADOS DE RESULTADOS POR FUNCIÓN
PROYECTADO PRIMER AÑO
(Cifras en pesos chilenos - \$)

	Acumulado	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Ingresos de actividades ordinarias	168.750.000	11.250.000	13.500.000	15.750.000	18.000.000	20.250.000	22.500.000	22.500.000	22.500.000	22.500.000
Costo de ventas	(260.380.549)	(28.375.617)	(28.120.617)	(27.615.617)	(25.360.617)	(28.705.617)	(25.950.617)	(25.950.617)	(25.950.617)	(44.350.617)
Margen de explotación	(91.630.549)	(17.125.617)	(14.620.617)	(11.865.617)	(7.360.617)	(8.455.617)	(3.450.617)	(3.450.617)	(3.450.617)	(21.850.617)
Gastos de administración	(206.777.779)	(21.822.001)	(21.822.001)	(21.822.001)	(22.622.001)	(21.822.001)	(21.822.001)	(21.822.001)	(21.822.001)	(31.401.769)
EBITDA	(298.408.329)	(38.947.618)	(36.442.618)	(33.687.618)	(29.982.618)	(30.277.618)	(25.272.618)	(25.272.618)	(25.272.618)	(53.252.386)
Depreciación y Amortización del ejercicio	(24.766.678)	(2.751.853)	(2.751.853)	(2.751.853)	(2.751.853)	(2.751.853)	(2.751.853)	(2.751.853)	(2.751.853)	(2.751.853)
EBIT	(323.175.007)	(41.699.471)	(39.194.471)	(36.439.471)	(32.734.471)	(33.029.471)	(28.024.471)	(28.024.471)	(28.024.471)	(56.004.239)
Costos financieros	(180.000)	(20.000)	(20.000)	(20.000)	(20.000)	(20.000)	(20.000)	(20.000)	(20.000)	(20.000)
Resultado antes de impuestos	(323.355.007)	(41.719.471)	(39.214.471)	(36.459.471)	(32.754.471)	(33.049.471)	(28.044.471)	(28.044.471)	(28.044.471)	(56.024.239)
Gastos por impuestos a las ganancias (Impuesto Diferido)	82.455.527	10.638.465	9.999.690	9.297.165	8.352.390	8.427.615	7.151.340	7.151.340	7.151.340	14.286.181
Resultado del ejercicio	(240.899.480)	(31.081.006)	(29.214.781)	(27.162.306)	(24.402.081)	(24.621.856)	(20.893.131)	(20.893.131)	(20.893.131)	(41.738.058)

MIDENT SERVICIOS DE INTERMEDIACION ODONTOLOGICA S.A.

ESTADOS DE RESULTADOS POR FUNCIÓN
PROYECTADO POR 5 AÑOS
(Cifras en pesos chilenos - \$)

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos de actividades ordinarias	168.750.000	923.400.000	1.882.999.236	2.549.791.761	2.939.061.052
Costo de ventas	(260.380.549)	(533.577.717)	(606.540.836)	(695.425.267)	(778.157.406)
Margen de explotación	(91.630.549)	389.822.283	1.276.458.400	1.854.366.494	2.160.903.645
Gastos de administración	(206.777.779)	(278.197.338)	(292.924.155)	(349.385.479)	(407.106.676)
EBITDA	(298.408.329)	111.624.945	983.534.246	1.504.981.014	1.753.796.969
Depreciación y Amortización del ejercicio	(24.766.678)	(33.022.237)	(33.022.237)	(33.022.237)	(33.022.237)
EBIT	(323.175.007)	78.602.708	950.512.008	1.471.958.777	1.720.774.732
Costos financieros	(180.000)	(240.000)	(240.000)	(240.000)	(240.000)
Resultado antes de impuestos	(323.355.007)	78.362.708	950.272.008	1.471.718.777	1.720.534.732
Gastos por impuestos a las ganancias	82.455.527	61.297.596	(195.275.847)	(397.364.070)	(464.544.378)
Resultado del ejercicio	(240.899.480)	139.660.303	754.996.162	1.074.354.707	1.255.990.354
ROE	-67%	16%	198%	307%	358%
ROI	-67%	16%	198%	307%	358%

MIDENT SERVICIOS DE INTERMEDIACION ODONTOLOGICA S.A.ESTADOS DE SITUACIÓN FINANCIERA
PROYECTADO POR 5 AÑOS
(Cifras en pesos chilenos)

ACTIVOS	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
ACTIVOS, CORRIENTES					
Efectivo y equivalentes al efectivo	42.042.827	238.955.668	1.006.260.876	847.683.196	1.586.811.441
Fondo de Inversión	-	-	137.955.668	905.260.876	746.683.196
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar, corriente	-	-	38.825.564	239.294.862	475.369.576
Activos por impuestos corrientes	-	-	-	-	-
Total activos corrientes	42.042.827	238.955.668	1.183.042.108	1.992.238.934	2.808.864.213
ACTIVOS, NO CORRIENTES					
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar, no corrie	-	-	55.864.121	329.962.854	549.072.517
Activos intangibles distintos de la plusvalía	131.151.176	104.395.605	77.640.034	50.884.463	24.128.893
Propiedades, planta y equipo	21.400.000	18.466.667	15.533.333	12.600.000	9.666.667
Activos por impuestos diferidos	82.455.527	61.297.596	-	-	-
Total activos no corrientes	235.006.702	184.159.867	149.037.489	393.447.317	582.868.076
Total Activos	277.049.530	423.115.535	1.332.079.596	2.385.686.252	3.391.732.289
PATRIMONIO NETO Y PASIVOS					
PASIVOS CORRIENTES					
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar	34.360.943	40.662.591	41.145.664	44.698.061	49.766.477
Pasivos por impuestos corrientes	3.588.067	3.692.121	199.075.039	401.273.438	468.567.118
Provisiones por beneficios a los empleados, corrientes	-	-	-	-	-
Total pasivos corrientes	37.949.010	44.354.711	240.220.703	445.971.499	518.333.595
PASIVOS NO CORRIENTES					
Otros pasivos financieros, no corrientes	-	-	-	-	-
Pasivos por impuestos diferidos	-	-	-	-	-
Total pasivos no corrientes	-	-	-	-	-
PATRIMONIO NETO					
Capital pagado	480.000.000	480.000.000	480.000.000	480.000.000	480.000.000
Otras reservas					
Ganancias acumuladas	(240.899.480)	(101.239.177)	611.858.894	1.459.714.753	2.393.398.694
Total patrimonio neto	239.100.520	378.760.823	1.091.858.894	1.939.714.753	2.873.398.694
Total pasivos y patrimonio neto	277.049.530	423.115.535	1.332.079.596	2.385.686.252	3.391.732.289

MIDENT SERVICIOS DE INTERMEDIACION ODONTOLOGICA S.A.

ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO METODO INDIRECTO Kp 17,16%
g 3%

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6
Resultado del ejercicio	-	(240.899.480)	139.660.303	754.996.162	1.074.354.707	1.255.990.354	
Depreciación y amortización del ejercicio	-	24.766.678	33.022.237	33.022.237	33.022.237	33.022.237	
Prestamo pacientes	-	-	-	(83.796.182)	(425.162.623)	(434.346.453)	
Dividendos pagados	-	-	-	(41.898.091)	(226.498.848)	(322.306.412)	
Impuestos provisionados	-	(82.455.527)	(61.297.596)	195.275.847	397.364.070	464.544.378	
Impuestos pagados	-	-	-	61.297.596	(195.275.847)	(397.364.070)	
Desface pago proveedores	-	37.949.010	85.527.895	12.885.986	3.439.443	2.144.658	
Desface cobranzas	-	-	0	(26.522.678)	(45.915.611)	(21.134.126)	
Propiedad planta y equipo	(23.600.000)	-	-	-	(6.600.000)	-	
Intangibles	(20.000.000)	-	-	-	-	-	
Pago proveedores	(70.644.205)	-	-	-	-	-	
Remuneraciones	(63.073.649)	-	-	-	-	-	
Aumentos de Capital	480.000.000	-	-	-	-	-	
Flujo de Caja	302.682.146	(260.639.319)	196.912.840	905.260.876	608.727.529	580.550.566	
Prestamos pacientes	-	-	-	83.796.182	425.162.623	434.346.453	
Dividendos	-	-	-	41.898.091	226.498.848	322.306.412	
Aumentos de Capital	(480.000.000)	-	-	-	-	-	
Flujo de Caja Libre	(177.317.854)	(260.639.319)	196.912.840	1.030.955.149	1.260.389.000	1.337.203.431	1.566.667.540
						Flujo a Perpetuidad	11.064.036.300
	0	1	2	3	4	5	
Flujos de Caja a perpetuidad	(480.000.000)	(437.957.173)	196.912.840	1.030.955.149	1.260.389.000	12.401.239.731	
Flujos de Caja a perpetuidad a valor presente	(480.000.000)	(373.811.175)	143.454.875	641.064.434	668.939.979	5.617.826.055	
VAN	6.217.474.167						
TIR	96%						

MIDENT SERVICIOS DE INTERMEDIACION ODONTOLOGICA S.A.

ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO METODO DIRECTO

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Flujos de efectivo procedentes de (utilizados en) actividades de operación						
Clases de cobros (pagos) por actividades de operación						
Cobros procedentes de las ventas de bienes y prestación de servicios	-	168.750.000	923.400.000	1.856.476.558	2.503.876.150	2.917.926.925
Pagos a proveedores por el suministro de bienes y servicios	(70.644.205)	(181.838.605)	(298.568.012)	(383.570.587)	(483.043.684)	(593.554.287)
Pagos a y por cuenta de los empleados	(63.073.649)	(229.350.714)	(363.959.148)	(376.432.418)	(392.967.620)	(404.045.137)
Prestamo pacientes	-	-	-	(83.796.182)	(425.162.623)	(434.346.453)
Dividendos pagados	-	-	-	(41.898.091)	(226.498.848)	(322.306.412)
Intereses pagados	-	-	-	-	-	-
Impuestos a las ganancias pagados	-	-	-	61.297.596	(195.275.847)	(397.364.070)
Planes de fidelización y promociones	-	(18.200.000)	(63.960.000)	(126.816.000)	(165.600.000)	(185.760.000)
Otras entradas (salidas) de efectivo	-	-	-	-	-	-
Flujos de efectivo netos procedentes de actividades de operación	(133.717.854)	(260.639.319)	196.912.840	905.260.876	615.327.529	580.550.566
Flujos de efectivo procedentes de (utilizados en) actividades de inversión						
Importes procedentes de la venta (compra) de propiedades, plantas y equipos	(23.600.000)	-	-	-	(6.600.000)	-
Compra de Activos Intangibles	(20.000.000)	-	-	-	-	-
Flujos de efectivo netos utilizados en actividades de inversión	(43.600.000)	-	-	-	(6.600.000)	-
Flujos de efectivo procedentes de (utilizados en) actividades de financiación						
Aumentos de capital	480.000.000	-	-	-	-	-
Flujos de efectivo netos utilizados en actividades de financiación	480.000.000	-	-	-	-	-
Incremento (disminución) neto de efectivo y equivalentes al efectivo	302.682.146	(260.639.319)	196.912.840	905.260.876	608.727.529	580.550.566
Efectivo y equivalente de efectivo al principio del periodo	-	302.682.146	42.042.827	238.955.668	1.144.216.543	1.752.944.072
Efectivo y equivalente de efectivo al final del periodo	302.682.146	42.042.827	238.955.668	1.144.216.543	1.752.944.072	2.333.494.638
Capital de Trabajo Utilizado	(133.717.854)	(429.389.319)	(726.487.160)	(886.819.005)	(1.041.611.304)	(1.183.359.424)

De acuerdo a las normas internacionales de información financiera procedimos a activar los resultados negativos de los tres primeros meses ya que son gastos que aún no tienen asociados clientes por lo tanto en los activos intangibles se encuentran los gastos de organización y puesta en marcha que se amortizarán en 5 años de acuerdo a la evaluación de nuestro proyecto.

Ver anexo N°4 Estados financieros.

Análisis de Sensibilidad: Para evaluar nuestro proyecto MIDENT confeccionamos los estados financieros de la compañía bajo tres ambientes debido a la incertidumbre del proyecto, estos son:

Pesimista
 Conservador
 Optimista

Mediante este análisis se pretende proporcionar información adicional para disminuir la incertidumbre en la toma de decisiones. Las variables a sensibilizar, deben ser aquellas con mayor incidencia en la rentabilidad del proyecto, en este caso las principales variables son número de prestadores y volumen de pacientes, se debe sensibilizar ya que las variables consideradas en la evaluación pueden cambiar en el tiempo alterando así el VAN y TIR del proyecto.

El análisis de sensibilidad desarrollado se explica de acuerdo al siguiente detalle:

Concepto	Escenario Pesimista	Escenario conservador	Escenario Optimista
Número de odontólogos al año 5	150	382	800
Inversión Inicial	480.000.000	480.000.000	480.000.000
VAN	277.068.366	6.217.474.167	17.830.084.531
TIR	26%	96%	161%
Tasa de descuento (Kp)	17,16%	17,16%	17,16%
Ingresos año 5	1.122.336.638	2.939.061.052	6.275.469.754
EBITDA año 5	172.561.692	1.753.796.969	4.626.752.276
Resultado después de Impuestos año 5	111.864.023	1.255.990.354	3.353.247.728

Ingresos

Escenario	1	2	3	4	5
Pesimista	130.500	810.000	980.729	1.109.014	1.122.337
Conservador	168.750	923.400	1.882.999	2.549.792	2.939.061
Optimista	186.750	2.160.000	3.355.206	5.313.370	6.275.470

En los tres casos el VAN es positivo, lo que significa que permite cubrir los costos de operación, pagar la inversión y obtener al menos la rentabilidad exigida.

Con respecto al capital de trabajo operacional por ser un negocio altamente líquido este siempre será positivo, excepto el primer año en el escenario pesimista.

El retorno sobre el capital (ROE) es negativo los primeros dos años en el escenario pesimista, y el primer año en los escenarios conservador y optimista, siendo positivo durante el resto del periodo de evaluación. El retorno sobre la

inversión (ROI) es igual al (ROE) en nuestra evaluación ya que no estamos considerando deuda.

También debemos mencionar que los resultados después de impuestos como mínimo desde el año 2 en adelante serán según nuestras estimaciones en promedio de \$145.653.090 anuales en un escenario pesimista y como máximo en un escenario optimista \$ 2.200.090.756 anuales, a pesar de esto nuestro óptimo sería asociar a 340 odontólogos llegando a un resultado de \$1.074.354.707 (Ver anexo estado de resultado por año)

8. Riesgos críticos

RIESGOS CRÍTICOS

Para la realización del proyecto y su puesta en marcha identificamos diversos riesgos internos y externos que detallamos a continuación:

Riesgos Externos

Riesgo social: MIDENT depende directamente de la percepción que tenga el la sociedad de su servicio, esto establece reputación de marca lo que es relevante para el éxito del negocio.

Riesgo reputacional: siguiendo con lo argumentado anteriormente, existe el riesgo de que un hecho adverso para la entidad asociado principalmente a las atenciones realizadas por nuestros asociados que signifique la pérdida de confianza de nuestros pacientes, lo que podría provocar la salida de MIDENT del negocio.

Riesgo de mercado y competencia: se refiere a la entrada de nuevos competidores, a pesar que actualmente no existe una red similar esto no significa que en el futuro, motivados por el éxito de nuestra compañía ingresen nuevos actores al mercado, además de nuevas cadenas quitándonos cuotas de mercado.

Riesgo político: Está asociado a que las decisiones del gobierno y organismos estatales puedan afectar nuestro negocio y en especial en el mercado dental a través de programas públicos para solucionar problemas de acceso lo que nos quitaría cuota de mercado.

Riesgo alianzas estratégicas: Existe el riesgo que perdamos alianzas estratégicas que son importantes para el desarrollo de nuestro negocio.

Riesgo Económico: El crecimiento económico afecta directamente nuestro negocio y sobre todo a nuestro sector objetivo, un decrecimiento de la economía impactará directamente en la demanda de nuestro servicio, por lo general las familias posponen estos tratamientos cuanto existe temor a problemas económicos sobretodo tratamientos estéticos, para nuestro sector económico a pesar de que la salud dental es importante existen otras prioridades dentro de su presupuesto.

También incluimos dentro de este riesgo el poco crecimiento demográfico de la población lo que repercute directamente en el crecimiento del mercado.

Riesgo Tecnológico: en este punto encontramos la posible entrada a nuestras bases de datos de forma no autorizada lo que puede provocar problemas legales y de credibilidad con nuestros pacientes. también en este punto incluimos el riesgo de que nuestros asociados no estén innovando o actualizando sus equipos constantemente lo que repercute directamente en el servicio que aunque seamos intermediarios el paciente final asociará a MIDENT.

Riesgo ecológico: Hacemos referencia a la correcta manipulación de desechos de nuestros asociados de forma de que no tengan ninguna contingencia que pueda asociarse a MIDENT.

Riesgos legales: Aquí hacemos referencia al correcto seguimiento de las normativas y regulaciones legales por parte de MIDENT como de nuestros odontólogos de forma de evitar multas, sanciones y daño de imagen.

Riesgos de responsabilidad civil: Que existan negligencias con daño al paciente lo cual puede repercutir en demandas al profesional y asociar la marca MIDENT.

Riesgo de ventas: Cambios en las preferencias de los clientes MIDENT o preferencias en productos y servicios de la competencia esto es por mala información de nuestra propuesta de valor o no tener en cuenta las ofertas de la competencia.

Riesgos Internos

Riesgo Operacional: Asociado directamente a la gestión de la compañía de parte de los ejecutivos y sus colaboradores tanto internos como externos, del buen funcionamiento del sistema informático que es el pilar fundamental para realizar el seguimiento a los pacientes y mantener el control de sus prestaciones, buen funcionamiento del call center, búsqueda georeferenciada, entre otros.

Una ineficiencia o percance en el flujo operacional puede perjudicar desde una toma de hora, hasta el correcto pago a los odontólogos.

Riesgo financiero: Relacionado a la gestión financiera del negocio, abarca los ingresos y salidas de efectivo, su inversión de excedentes y liquidez. MIDENT es un negocio muy líquido pero una mala gestión de los recursos puede hacernos caer en insolvencia, lo que puede llevar a la quiebra del negocio, además necesitamos financiar nuestras operaciones por lo tanto existe el riesgo que ciertas actividades no se puedan realizar por falta de financiamiento.

Aquí identificamos áreas claves como tesorería, financiamiento y crédito a los pacientes, además de la solvencia de nuestros clientes.

Riesgos asociados al recurso humano: Hacemos referencia que debemos trabajar con los mejores en sus áreas y evitar las ineficiencias en las funciones laborales que son parte del flujo operacional de la compañía que permitirá llevar a cabo un buen servicio.

También este riesgo está asociado a una alta rotación de nuestro personal, malas relaciones laborales, mal clima organizacional, comunicación organizacional, capacitación no adecuada al personal lo cual repercute directamente en el servicio.

También existe el riesgo de no contratar al personal adecuado o que la estructura no sea la adecuada para la estrategia que seguimos.

Riesgo reputacional: A pesar que la reputación puede verse afectada por factores externos, también existen factores internos que la pueden afectar especialmente por la gestión y nuestros colaboradores.

Riesgo Patrimonial: A pesar de nuestras proyecciones que el retorno esperado para los accionistas sean menor al proyectado.

Riesgos Tecnológicos: Alguna falla en los sistemas informáticos, página web, call center que afecte directamente en

los ingresos del negocio o falta de innovación en estos que perjudique la operación.

Riesgo estratégico: A pesar que nuestra propuesta de valor y servicio ofrecido sea valorado por nuestros clientes, existe el riesgo de no elegir adecuadamente la estrategia de la compañía que va desde la forma de obtener cuotas de mercado, llevar a cabo la operación, crecimiento y escalamiento de esta forma no obtener una ventaja competitiva que nos permita permanecer y competir.

Riesgo de producción: Asociado a no elegir los procesos adecuados para prestar un buen servicio, que el flujo operacional no cumpla con lo requerido como por ejemplo captar clientes, llevar a cabo las operaciones de pagos, comisiones, etc.

Plan de Mitigación

Riesgos Externos:

Riesgo Externos		
Riesgo	Descripción	Medida de mitigación
Riesgo social	Percepción de la marca	Publicidad que incluya tratamientos reales, además de que antes malas evaluaciones de pacientes se establezca acciones con los odontólogos y en ocasiones extremas salida del odontólogo de la red.
Riesgo reputacional	Atenciones deficientes de nuestros odo	En los contratos con el paciente deberá quedar estipulado que la responsabilidad por el tratamiento es del odontólogo, el odontólogo deberá contar con un seguro de responsabilidad civil médica y en caso del mal ranking pueden ser excluidos de la red, control de protocolos establecidos
Riesgo de mercado y competencias	Entrada de nuevos competidores y prod	Innovación constante de nuestro servicio y productos ofrecidos, además de escala miento en otros productos o servicios.
Riesgo político	Medidas de acceso y productos ofrecido	Innovación en nuestro servicio, buscando alianzas estratégicas y llevar a cabo programas de responsabilidad social participando en fondos públicos y patrocinio estatal en ciertos programas, de forma de ser un aliado e n manejar los problemas de acceso.
Riesgo de alianzas estratégicas	Perder aliados estratégicos	Establecer siempre protocolos en caso de pérdida de alianzas, además de tener siempre alternativas o más de un aliado como es el caso de las entidades financieras trabajar con la mayores posibles, en el caso de otros aliados establecer contratos legales a largo plazo.
Riesgo económico	Baja en el cre dimiento económico	Políticas de Ahorro empresarial, gestiones y estable dimientos de estratégicas en periodo de desaceleración Responsabilidad y buenas practicas en la finanzas de la compañía
	Bajo crecimiento demográfico	Establecer en contratos la participación obligatoria anual de ciertas campañas de promociones. Búsqueda de distintas especialidades de forma de mantener todos los tratamientos odontológicos en la red dental Expansión a regiones y otros mercados.
Riesgo tecnológico	Entrada no autorizada a nuestra base de	Asesoría Informática, respaldos y protección de datos Establecer amplia red de asociados y dentro del ranking evaluar el equipamiento, ante baja evaluación peligro de dejar de pertenecer a la red.
Riesgo ecológico	Correcta manipulación de desechos	Establecer cláusulas en el contrato
Riesgo legal	Incumplimiento de Normativas y regulac	Asesoría legal permanente
Riesgo de responsabilidad Civil	Negligencias Médicas	Seguro de responsabilidad civil médica Responsabilidad del Odontólogo
Riesgo de ventas	Cambios en las preferencias de nuestros	Promociones y plan de marketing

Riesgos Internos:

Riesgos Internos		
Riesgo	Descripción	Medidas de mitigación
Riesgo Operacional	Problemas en el funcionamiento del sistema operativo	Mantenimiento mensual
	Problemas en el call center	Supervisión
	Problemas en otros sistemas	Supervisión y contratos que contemplen planes de acción ante contingencias
	Problemas con los colaboradores	Construcción de clima organizacional, incentivos
Riesgo financiero	Gestión de tesorería	Controles internos adecuados
	Inversión de excedentes y liquidación	Decisiones de parte del directorio
	Financiamiento	Decisiones de parte del Gerente general y directorio, establecimiento de diferentes alternativas
	Credito a los pacientes	Distintas alternativas
Riesgo asociado al RR.HH	Insolvencia	control diario de conciliaciones bancarias y tesorería
	Personal incompetente	Procedimientos y protocolos de contratación
	Alta rotación del personal	Incentivos
	Mel clima, comunicación organizacional	Procedimientos y protocolos
	Problemas de capacitación del personal	Plan anual de capacitación
	Problemas de estructura	Revisión de la estructura periódicamente
Riesgo reputacional	Ineficiencias del personal	Incentivos, evaluaciones de desempeño, metas
Riesgo Patrimonial	Retorno menor al esperado	Monitoreo mensual y planes de acción
Riesgo Tecnológico	Falla en los sistemas informáticos, página web, call center	Mantenimiento mensual
Riesgo estratégico	no elegir adecuadamente la estrategia	Establecimiento de la estrategia y revisión de esta y su implementación periódicamente
Riesgo de producción	No elegir los procesos adecuados	Revisión periódica de los procesos

9. Propuesta Inversionista:

Estrategia de financiamiento

Nuestra estrategia de financiamiento para los primeros cinco años será la siguiente:

Capital \$480.000.000 este será proporcionado por los socios gestores e Inversionista de acuerdo al siguiente detalle:

Italo Caglieri Sánchez \$80.000.000

Jorge Morales Guíñez \$80.000.000

Jensy Villon Neira \$80.000.000

Los porcentajes de participación serán de 20% cada uno, reservando el 40% restante al inversionista.

Inversionista \$240.000.000

Las acciones estarán valorizadas a \$1000 pesos cada una.

El capital contable aportado por los socios gestores es de \$240.000.000, pero la compañía tendrá una valoración Pre-money de \$360.000.000, correspondiente al Capital aportado por los fundadores y se valoriza el conocimiento y gestión en \$120.000.000, de esta forma el control queda en los fundadores con un porcentaje de participación en su conjunto del 60%.

Luego de estos aportes de capital iniciales de acuerdo a nuestras proyecciones las operaciones deben financiarse con los flujos de caja aportados por los clientes.

La atraktividad del negocio se basa en que es altamente líquido debido a que se captura la comisión una vez empezado el tratamiento y de acuerdo a nuestras proyecciones el ticket promedio es de \$300.000 por lo tanto con tan solo 340 odontólogos asociados que atienden mensualmente a 20 pacientes MIDENT los ingresos anuales son de \$2.448.000.000 y la operación en promedio tiene un costo de \$1.500.000.000 anuales, por lo tanto en este punto se asegura al accionista como utilidad después de impuestos de \$948.000.000 repartiendo el 30% en dividendos.

Debido al amplio mercado de odontólogos y pacientes conseguir esta cuota de mercado no es un gran desafío esto hace altamente atractivo el negocio.

Por lo tanto los factores que hacen atractivo al negocio son:

Negocio altamente líquido.

Punto de equilibrio relativamente bajo con respecto al mercado potencial. (Ver anexo 1.6)

Baja inversión en activo fijo lo que hace que el apalancamiento operativo sea casi inexistente.

Mercado con disposición a pagar por un tratamiento dental.

Se crea un canal que mejora el acceso al mercado a odontólogos independientes captando pacientes, reduciendo la brecha debido al financiamiento.

Negocio altamente rentable a pesar de una participación baja de mercado.

Negocio basado en la gestión de ventas.

Comisión y costos de transacción bajos para nuestros clientes lo que hace atractivo asociarse a la red.

Procesos operacionales externalizados lo que permite facilidad en disolver el negocio.

Inversión relativamente baja con respecto a los potenciales ingresos.

Negocio no explotado en el país.

Casos exitosos en el extranjero para negocios similares.

Potencial de crecimiento de los Ingresos operacionales de 1.642% en 5 años.

Factibilidad de venderse o fusionarse en un periodo de 5 a 7 años.

Optimización del capital

Aumento en la valorización de la compañía en 5,8 veces utilizando un criterio conservador en el periodo de 5 años.

Al inversionista se le ofrece los siguientes beneficios:

Dividendos anuales desde el año 3 del 30% de las utilidades del año anterior como mínimo.

Rentabilidad mínima a su inversión del 18,02% anual, llegando en un escenario conservador a una TIR del 95% en un periodo de evaluación de 5 años.

Acciones ordinarias correspondientes al 40% de propiedad.

La Inversión de \$240.000.000 en una etapa temprana ofrece las siguientes condiciones al comprador:

2 cupos en el directorio de un total de 5.

Derecho preferente en caso de emisión de nuevas acciones.

Derecho preferente en la distribución de dividendos en forma prioritaria antes de los socios gestores lo que permite una recuperación más rápida del capital.

Acuerdos de co-venta en caso que los fundadores vendan su participación, los inversionistas tienen el derecho de vender a prorrata.

Escrow Account posibilidad de retener un 5% de las reservas en caso de detectar alguna contingencia no detectada en el due diligence.

Posibilidad de vender su participación previo acuerdo de todos los accionistas.

El aporte deberá desembolsarse en efectivo en 1 sola cuota.

Posibilidad de incluir un asesor o proponer un ejecutivo.

El Quórum será con mayoría del directorio.

Solo en el caso de decisiones de venta, compra de la compañía o emisión de acciones el quórum será de 4 directores.

En caso de eventos de iliquidez los inversionistas podrán solicitar un 10% del resultado del año anterior.

Derechos preferentes de compra de acciones.

Los fundadores se comprometen a asignar el 100% de su tiempo a la gestión de la compañía.

Se estima que en el periodo de 5 años utilizando el método de múltiplos de 2 veces EBITDA en un escenario conservador la compañía tendrá una valoración de \$3.507.593.938 de acuerdo al siguiente gráfico:

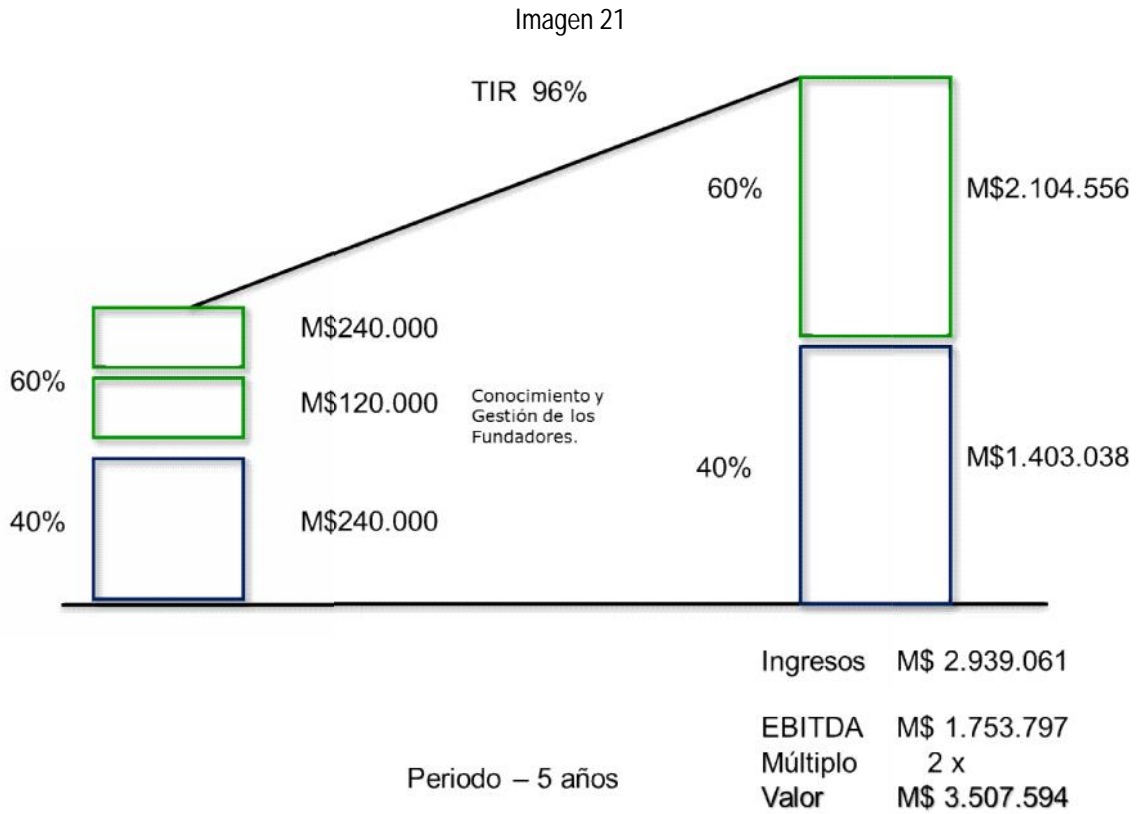


Imagen 21. Elaboración Propia

Al final del año 5 la participación en el 40% de las acciones de la compañía estimamos que tendrá un valor de mercado de \$1.403.037.575 en un escenario conservador con una valorización de múltiplos 2 veces EBITDA.

Conclusiones:

El proceso de este plan de Negocios es consecuencia de la visión del equipo gestor de cara a diversos problemas sociales que se originan por la falta de acceso a productos y servicios, en ciertos sectores de nuestra sociedad dado la escasez de recursos, que muestra una de sus escenas más crudas justamente en la Salud Dental, ya que tampoco como se pensaría está siendo bien atendida por el Estado al no existir políticas públicas de prevención y tratamiento, derivando en tristes escenarios que motivan deterioros psicológicos y afectivos.

Mident propone una alternativa viable que sea un aporte para revertir este importante problema social, ya que por ilógico que parezca, la capacidad de atención dental en Santiago supera largamente lo requerido por la O.M.S respecto a su población. Esto deriva en una fuerte sobreoferta de profesionales y bajas ocupaciones de sillones dentales en los Centros de atención dental privados. Lo cual no tiene sentido considerando la gran demanda potencial. Efectivamente, no se vuelve demanda efectiva, por la dificultad que supone financiar la atención privada, por su alto costo y la falta de cobertura de los planes de salud. Destaca igualmente que hay un alto porcentaje de la población no bancarizada, que no accede a los canales tradicionales y distintas opciones existentes en el mercado.

Dado este escenario se propone atacar el problema en varios ámbitos, por una parte ofrecer la gestión de financiamiento a los pacientes con entidades en convenio, gestionando convenios con dentistas para así otorgarles a ellos un mayor número de pacientes ya financiados para lograr reducir la desocupación de sillón dental. Así se generan mayores ingresos, y márgenes por que evitan los descuentos por pago contado y el crédito directo con cheques, prácticas habituales actualmente.

MIDENT además de unir a distintos profesionales y entidades a través de una estrategia de co-working se convierte en un negocio altamente atractivo, debido a su capacidad de generar altos flujos, obteniendo un porcentaje de comisión de 7.5% el primero año y 10% desde el segundo año de las atenciones dentales con un ticket promedio de \$300.000. Con una baja cuota de mercado de 196 prestadores asociados atendiendo en promedio 20 pacientes mensuales logra su punto de equilibrio operacional, según nuestras estimaciones esto sería logrado en agosto del segundo año, por lo tanto desde ese mes la operación será financiada por los ingresos de pacientes.

La compañía a través de los altos flujos de efectivo que recauda permitirá repartir dividendos del 30% anual como mínimo y llevar a cabo el negocio secundario consistente en prestar dinero a nuestros pacientes para sus tratamientos a través de una tasa de interés competitiva en comparación a los financiadores en convenio.

Dado lo anterior el año 5 el efectivo y efectivo equivalente de la compañía corresponde al 56% de sus activos corrientes y los deudores comerciales se originan por el mutuo entre privados que se genera con los pacientes como negocio secundario ya que el tratamiento es financiado a un periodo promedio de 3 años. El capital de trabajo disponible va aumentando a través de los años, cubriendo el capital de trabajo necesario para operar llegando a 1.543 millones el año 5. La rentabilidad sobre el capital en el año 5 es de 358% al igual que su rentabilidad sobre la inversión explicándose por la ausencia de deuda en la evaluación del proyecto. El margen de explotación sobre las ventas partirá en un -54% y llega a un 74% el año 5, siendo este positivo desde el año 2, debido a que se alcanza el punto de equilibrio. Los EBITDAS son altamente atractivos desde que se alcanza el punto de equilibrio operacional llegando en el último año a 1.753 millones representando un 60% de las ventas.

Por último podemos concluir la atractividad del negocio a través del Valor actual neto determinado de \$6.217 millones y una tasa interna de retorno de 96% en un escenario conservador.

BIBLIOGRAFÍA

- 1- Universidad de Chile, Facultad de Odontología. "PROPUESTAS DE SALUD BUCAL PARA CHILE", Comisión de Trabajo. Mayo 2013.
- 2- José Manuel Sapag, Reinaldo Sapag, Nassir Sapag. "PREPARACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS". Sexta edición, 2014.
- 3- Adimark. "MAPA SOCIOECONÓMICO DE CHILE". 2012.
- 4- Kotler, Philip Y Armstrong, Gary. "MARKETING", Decimocuarta edición 2012. PEARSON EDUCACIÓN, México
- 5- Werthwer, Davis, Guzmán. "ADMINISTRACIÓN DE RECURSOS HUMANOS". Gestión del capital humano. Séptima edición. Mc Graw Hill.
- 6- Salgado, J. F., Remeseiro, C., & Iglesias, M. (1996). CLIMA ORGANIZACIONAL Y SATISFACCIÓN LABORAL EN UNA PYME. *Psicothema*, 8(2), 329-335.
- 7- Anthony – Govindarajan. SISTEMA DE CONTROL DE GESTIÓN. Mc Graw Hill. 2008.
- 8- Roger J. Best, MARKETING ESTRATÉGICO Ed. Pearson Prentice Hall, 2007. Cuarta Edición.
- 9- Jerold L. Zimmerman "MANAGERIAL ECONOMICS AND ORGANIZATIONAL ARCHITECTURA", Cap. 11
- 10- Collins, Montgomery. "CORPORATE STRATEGY", Cap. 4
- 11- Porter, Michael. "LAS CINCO FUERZAS COMPETITIVAS QUE LE DAN FORMA A LA ESTRATEGIA." *Harvard Business Review* 86.1 (2008)
- 12- Carlos Maquieira, "FINANZAS CORPORATIVAS: TEORÍA Y PRÁCTICA", Editorial Thomson Reuter, 2015.
- 13- Apuntes Curso Estrategia Competitiva.
- 14- Apuntes curso Capital de Riesgo " VALORIZACIÓN Y ESTRUCTURACIÓN START UP"
- 15- Apuntes curso Dirección estratégica de Marketing.
- 16- Apuntes Curso Dirección de finanzas
- 17- Apuntes de clases Seminario Internacional George Washington University curso Corporate Social Responsibility (RSE)
- 18- www.amarillas.cl
- 19- www.bancoestado.cl
- 20- www.cajalosandes.cl
- 21- www.coopeuch.cl

Anexo Nº 2_

Presupuesto Marketing:

MIDENT Servicios de intermediación odontológica S.A.

Estado de Resultados por año

Cuenta	Presupuesto de Marketing				
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Remuneraciones Gerencia	(9.851.442)	(10.137.134)	(10.431.111)	(10.733.613)	(11.044.888)
Remuneraciones jefe comercial	(9.600.000)	(9.600.000)	(9.600.000)	(9.600.000)	(9.600.000)
Remuneraciones atención al cliente	(28.800.000)	(72.000.000)	(72.000.000)	(72.000.000)	(72.000.000)
Remuneraciones ejecutivos de ventas	(40.320.000)	(33.600.000)	(26.880.000)	(26.880.000)	(26.880.000)
Leyes sociales	(31.360.721)	(45.162.167)	(47.187.552)	(50.005.974)	(51.718.688)
Comision Jefe Comercial	(1.350.000)	(7.387.200)	(15.063.994)	(20.398.334)	(23.512.488)
Comisiones Ejecutivos de ventas	(1.350.000)	(7.387.200)	(15.063.994)	(20.398.334)	(23.512.488)
Bonos	(14.720.000)	(20.800.000)	(19.680.000)	(19.680.000)	(19.680.000)
Seguro de salud y dental	(3.578.793)	(306.882)	(287.074)	(295.399)	(303.965)
Call center	0	0	0	0	0
Mantenición Software Operativo	0	0	0	0	0
Tratamientos dentales promocionales	(3.000.000)	(2.000.000)	(2.000.000)	(2.000.000)	(2.000.000)
Google Adwork	(4.650.000)	(3.000.000)	(3.000.000)	(3.000.000)	(3.000.000)
Redes sociales	(6.200.000)	(2.400.000)	(2.400.000)	(2.400.000)	(2.400.000)
Publicidad radial	(6.000.000)	(3.000.000)	(3.000.000)	(3.000.000)	(3.000.000)
Pagina Web	(500.000)	0	0	0	0
Honorarios Community Manager	(8.200.000)	(8.400.000)	(8.400.000)	(8.400.000)	(8.400.000)
Honorarios Agencia de Publicidad	(3.000.000)	(1.500.000)	(1.500.000)	(1.500.000)	(1.500.000)
Plan de fidelización	(15.000.000)	(61.560.000)	(124.416.000)	(163.200.000)	(183.360.000)
Promociones	(4.200.000)	(2.400.000)	(2.400.000)	(2.400.000)	(2.400.000)
Eventos	(6.000.000)	(6.000.000)	(6.000.000)	(6.000.000)	(6.000.000)
Gastos de representación	(1.200.000)	(1.200.000)	(1.200.000)	(1.200.000)	(1.200.000)
Total Costos Operacionales	(198.880.957)	(297.840.583)	(370.509.725)	(423.091.654)	(451.512.518)

*Cifras

expresadas en pesos chilenos

Costo de Adquisición Clientes:

Costo de adquisición					
Paciente					
	70%				
Costo Directo	(118.700.000)	(348.960.000)	(411.816.000)	(486.600.000)	(560.760.000)
Costo Común	(63.555.135)	(84.268.602)	(91.486.390)	(96.689.145)	(99.964.757)
Total	(182.255.135)	(433.228.602)	(503.302.390)	(583.289.145)	(660.724.757)
Pacientes	469	30.780	62.208	81.600	91.680
Costo Adquisición	(388.811)	(14.075)	(8.091)	(7.148)	(7.207)
Odontologo					
	30%				
Costo Directo	(50.887.500)	(64.234.000)	(64.029.992)	(70.697.918)	(74.590.611)
Costo Común	(27.237.915)	(36.115.115)	(39.208.453)	(41.438.205)	(42.842.039)
Total	(78.125.415)	(100.349.115)	(103.238.445)	(112.136.122)	(117.432.649)
Odontologos	63	171	288	340	382
Costo Adquisición	(1.250.007)	(586.837)	(358.467)	(329.812)	(307.415)

Anexo Nº 3

Noticia sobre la sobreoferta de Odontólogos en Radio Biobío Chile, Viernes 06 enero de 2017

Colegio de Dentistas acusa a la U. San Sebastián de publicidad engañosa

Publicado por Carolina Reyes

El Colegio de Cirujano Dentistas de Chile expresó su rechazo a una publicidad de la carrera de Odontología de la U. San Sebastián, la que aseguraba que en el país había "sólo 82 dentistas por cada 100 mil habitantes".

A través de un comunicado, la orden manifestó su crítica por lo que difundió la casa de estudios esta semana, ya que además de entregar esas cifras, sostenía que había un amplio campo laboral para el ejercicio de la profesión.

La publicidad finalmente fue bajada del sitio web de la carrera tras los cuestionamientos de dentistas y estudiantes de Odontología en las redes sociales. El presidente del Colegio, doctor Jaime Acuña, afirmó que "esta publicidad tiene errores en cifras y en la descripción de la realidad actual de ejercicio de la profesión en Chile. No se condice con la situación del país, como hemos sostenido desde el Colegio de Cirujano Dentistas en la campaña de información que hemos llevado a cabo".

Según afirmó el dirigente, "nuestra estimación es que Chile tiene 120 dentistas por cada 100 mil habitantes, es decir, un 50% más que lo descrito en la publicidad. Pero, además, esta proporción excede los estándares internacionales, como el planteado por la Organización Mundial de la Salud (OMS), que calcula en 50 dentistas cada 100 mil habitantes (1 cada 2000) la proporción necesaria para dar salud bucal a la población".

Acuña afirmó que "el problema principal que tiene Chile es que el Estado no garantiza el acceso de la población a la salud bucal, que debería ser un derecho. Tenemos el absurdo de que hay miles de dentistas en condiciones de ejercer y al mismo tiempo millones de personas sin atención. Pero, adicionalmente, tenemos en Chile una oferta universitaria completamente desregulada, cuyas cifras hoy exceden los estándares internacionales. Esto lo tienen que saber quiénes deseen estudiar esta carrera, para que tomen una decisión informada y responsable".

El presidente del Colegio de Cirujano Dentistas insistió en la necesidad de que los estudiantes elijan carreras acreditadas. Además, enfatizó en el alto costo arancelario. "El nivel de endeudamiento de las familias es millonario. Sólo en el pregrado se deben desembolsar más de 30 millones de pesos. Tres de las carreras más caras del país son de Odontología", enfatiza Acuña.

BioBioChile intentó comunicarse con el Departamento de Comunicaciones de la universidad, pero hasta ahora no ha sido posible.

Anexo N°4

ESTADOS FINANCIEROS

1- EE. FF Escenario Conservador Detallado

1.1 Tabla de supuestos Escenario Conservador

TABLA DE SUPUESTOS

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
UF	27.112	27.898	28.707	29.540	30.397
IPC Anual	2,90%	2,90%	2,90%	2,90%	2,90%
Colaboradores internos	15	15	14	14	14
Imposiciones	20%	20%	20%	20%	20%
Tasa de impuesto a la renta	25,5%	27%	27%	27%	27%
Costo seguro de salud y dental (1 UF Mensual)	27.112	27.898	28.707	29.540	30.397
Costo regalo de fin de año por colaborador	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000
Costo cena fin de año por colaborador	110.000	110.000	110.000	110.000	110.000
Aguinaldo Navidad y fiestas patrias por colaborador	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000

Conceptos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ticket promedio	300.000	300.000	300.000	300.000	300.000
Odontólogos	100	171	288	340	382
Pacientes atendidos al año por dentista	90	180	216	240	240
Comisión pacientes	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Comisión dentistas	7,5%	10%	10%	10%	10%
% Pacientes recomendados	40%	40%	40%	40%	40%
Plan de fidelización por paciente recomendado	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000

Presupuesto Gerencia General Mensual

Conceptos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Colaboradores	2	2	2	2	2
Sueldo Gerente 75,7 UF (1 colaborador)	2.052.384	2.111.903	2.173.148	2.236.169	2.301.018
Odontólogo Asesor 75,7 UF (1 colaborador)	2.052.384	2.111.903	2.173.148	2.236.169	2.301.018
Asesoría Legal 30 UF Mensuales	813.362	836.950	861.221	886.197	911.896
Gastos de representación	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000

Presupuesto de Marketing y Operaciones Mensual

Conceptos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Colaboradores	11	11	10	10	10
% Comisiones (jefe comercial y ejecutivos de ventas)	1%	1%	1%	1%	1%
Tratamientos dentales (Una vez al año)	3.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000
Google Adwords (anual)	4.650.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000
Redes sociales (anual)	6.200.000	2.400.000	2.400.000	2.400.000	2.400.000
Publicidad radial (anual)	6.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000
Página Web (1 vez en el año)	500.000	0	0	0	0
Community Manager (anual)	8.200.000	8.400.000	8.400.000	8.400.000	8.400.000
Agencia publicidad (una vez en el año)	3.000.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000
Plan de fidelización (\$5.000 por paciente recomendado)	18.000.000	61.560.000	124.416.000	163.200.000	183.360.000
Promociones por año	4.200.000	2.400.000	2.400.000	2.400.000	2.400.000
Eventos (anuales)	6.000.000	6.000.000	6.000.000	6.000.000	6.000.000
Remuneración mensual Gerente area 75,7 UF (1 colaborador)	2.052.384	2.111.903	2.173.148	2.236.169	2.301.018
Remuneración mensual fija Jefe Comercial (1 colaborador)	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000
Remuneraciones atención al cliente (4,10,10,10,10 colaboradores por año)	3.000.000	7.500.000	7.500.000	7.500.000	7.500.000
Remuneraciones ejecutivos de ventas (6,5,4,4,4 colaboradores por año)	4.200.000	3.500.000	2.800.000	2.800.000	2.800.000
Bonos (2 sueldos)	18.400.000	26.000.000	24.600.000	24.600.000	24.600.000
Call center (5,10,10,12,15 agentes por año)	7.500.000	15.000.000	15.000.000	18.000.000	22.500.000
Mantenimiento software operativo mensual	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000
Gastos de representación	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000

Presupuesto Mensual finanzas

Conceptos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Colaboradores	2	2	2	2	2
Remuneracion Gerente 75,7 UF (1 colaborador)	2.052.384	2.111.903	2.173.148	2.236.169	2.301.018
Remuneracion adicional Gerente de finanzas	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000
Remuneracion Tesorero (1 colaborador)	1.875.000	1.875.000	1.875.000	1.875.000	1.875.000
Bonos anuales	7.854.768	7.973.806	8.096.296	8.222.339	8.352.037
Consultora externa					
Contabilidad (50 UF Mensuales)	1.355.604	1.394.916	1.435.369	1.476.994	1.519.827
Remuneraciones (1,5 UF Mensuales por colaborador)	610.022	627.712	602.855	620.338	638.327
Gastos de representación	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000

Presupuesto Gastos generales mensuales

Conceptos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Arriendo oficinas (200 UF Mensuales)	5.422.414	5.579.664	5.741.475	5.907.977	6.079.309
Gastos comunes	250.000	250.000	250.000	250.000	250.000
Gastos de oficina	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000
Electricidad	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000
Agua	130.000	130.000	130.000	130.000	130.000
Red fija	400.000	400.000	400.000	400.000	400.000
Celulares	300.000	300.000	300.000	300.000	300.000
Movilización	400.000	400.000	400.000	400.000	400.000
Mantenición y reparación oficina	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000
Materiales de aseo	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000
Aseo oficinas	700.000	700.000	700.000	700.000	700.000
Patentes municipales (2 veces en el año)	800.000	800.000	800.000	800.000	800.000
Comisiones bancarias	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000
Regalos de fin de año (por persona)	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000
Cena fin de año (por persona)	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000

Presupuesto activo fijo anual

Conceptos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Servidor	2.000.000				
Computadores	6.600.000			6.600.000	
Instalaciones	15.000.000				
Software operativo	20.000.000				

1.2 Estado de Resultados Escenario Conservador Año 1

MIDENT Servicios de intermediación odontológica S.A.

Estado de Resultados Año 1

Cuenta	Acumulado	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Número de dentistas Asociados	63	50	60	70	80	90	100	100	100	100
Pacientes atendidos por odontólogo	7,5	10	10	10	10	10	10	10	10	10
% Pacientes con crédito	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Ingresos Odontólogos	168.750.000	11.250.000	13.500.000	15.750.000	18.000.000	20.250.000	22.500.000	22.500.000	22.500.000	22.500.000
Total Ingresos Operacionales	168.750.000	11.250.000	13.500.000	15.750.000	18.000.000	20.250.000	22.500.000	22.500.000	22.500.000	22.500.000
Remuneraciones Gerencia	(14.777.163)	(1.641.907)	(1.641.907)	(1.641.907)	(1.641.907)	(1.641.907)	(1.641.907)	(1.641.907)	(1.641.907)	(1.641.907)
Remuneraciones jefe comercial	(14.400.000)	(1.600.000)	(1.600.000)	(1.600.000)	(1.600.000)	(1.600.000)	(1.600.000)	(1.600.000)	(1.600.000)	(1.600.000)
Remuneraciones atención al cliente	(2.600.000)	(2.400.000)	(2.400.000)	(2.400.000)	(2.400.000)	(2.400.000)	(2.400.000)	(2.400.000)	(2.400.000)	(2.400.000)
Remuneraciones ejecutivos de ventas	(30.240.000)	(3.360.000)	(3.360.000)	(3.360.000)	(3.360.000)	(3.360.000)	(3.360.000)	(3.360.000)	(3.360.000)	(3.360.000)
Leyes sociales	(24.609.291)	(2.295.477)	(2.304.477)	(2.313.477)	(2.322.477)	(2.331.477)	(2.340.477)	(2.340.477)	(2.340.477)	(6.020.477)
Comisión Jefe Comercial	(1.350.000)	(90.000)	(108.000)	(126.000)	(144.000)	(162.000)	(180.000)	(180.000)	(180.000)	(180.000)
Comisiones Ejecutivos de ventas	(1.350.000)	(90.000)	(108.000)	(126.000)	(144.000)	(162.000)	(180.000)	(180.000)	(180.000)	(180.000)
Bonos	(14.720.000)	0	0	0	0	0	0	0	0	(14.720.000)
Seguro de salud y dental	(2.684.095)	(298.233)	(298.233)	(298.233)	(298.233)	(298.233)	(298.233)	(298.233)	(298.233)	(298.233)
Call center	(67.500.000)	(7.500.000)	(7.500.000)	(7.500.000)	(7.500.000)	(7.500.000)	(7.500.000)	(7.500.000)	(7.500.000)	(7.500.000)
Mantenimiento Software Operativo	(27.000.000)	(3.000.000)	(3.000.000)	(3.000.000)	(3.000.000)	(3.000.000)	(3.000.000)	(3.000.000)	(3.000.000)	(3.000.000)
Tratamientos dentales promocionales	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Google Adwork	(3.650.000)	(1.000.000)	(1.000.000)	(250.000)	(250.000)	(250.000)	(250.000)	(250.000)	(250.000)	(250.000)
Redes sociales	(4.200.000)	(1.000.000)	(1.000.000)	(1.000.000)	(200.000)	(200.000)	(200.000)	(200.000)	(200.000)	(200.000)
Publicidad radial	(3.000.000)	(1.000.000)	(1.000.000)	(1.000.000)	0	0	0	0	0	0
Página Web	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Honorarios Community Manager	(7.200.000)	(1.000.000)	(1.000.000)	(1.000.000)	(700.000)	(700.000)	(700.000)	(700.000)	(700.000)	(700.000)
Honorarios Agencia de Publicidad	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Plan de fidelización	(15.000.000)	(1.000.000)	(1.200.000)	(1.400.000)	(1.600.000)	(1.800.000)	(2.000.000)	(2.000.000)	(2.000.000)	(2.000.000)
Promociones	(3.200.000)	(1.000.000)	(500.000)	(500.000)	(200.000)	(200.000)	(200.000)	(200.000)	(200.000)	(200.000)
Eventos	(3.000.000)	0	0	0	0	(3.000.000)	0	0	0	0
Gastos de representación	(900.000)	(100.000)	(100.000)	(100.000)	(100.000)	(100.000)	(100.000)	(100.000)	(100.000)	(100.000)
Total Costos Operacionales	(260.390.549)	(28.375.617)	(28.120.617)	(27.615.617)	(25.360.617)	(28.705.617)	(25.950.617)	(25.950.617)	(25.950.617)	(44.350.617)
Margen Operacional	(91.630.549)	(17.125.617)	(14.620.617)	(11.865.617)	(7.360.617)	(8.455.617)	(3.450.617)	(3.450.617)	(3.450.617)	(21.850.617)
Remuneraciones Gerencia General	(29.554.327)	(3.283.814)	(3.283.814)	(3.283.814)	(3.283.814)	(3.283.814)	(3.283.814)	(3.283.814)	(3.283.814)	(3.283.814)
Remuneraciones Finanzas	(46.277.163)	(5.141.907)	(5.141.907)	(5.141.907)	(5.141.907)	(5.141.907)	(5.141.907)	(5.141.907)	(5.141.907)	(5.141.907)
Seguro de salud y dental	(976.035)	(108.448)	(108.448)	(108.448)	(108.448)	(108.448)	(108.448)	(108.448)	(108.448)	(108.448)
Bonos finanzas	(6.283.814)	0	0	0	0	0	0	0	0	(6.283.814)
Leyes sociales	(20.528.826)	(2.106.430)	(2.106.430)	(2.106.430)	(2.106.430)	(2.106.430)	(2.106.430)	(2.106.430)	(2.106.430)	(3.677.384)
Total remuneraciones Administración	(103.620.165)	(10.640.600)	(10.640.600)	(10.640.600)	(10.640.600)	(10.640.600)	(10.640.600)	(10.640.600)	(10.640.600)	(18.495.367)
Asesoría Legal	(7.320.259)	(813.362)	(813.362)	(813.362)	(813.362)	(813.362)	(813.362)	(813.362)	(813.362)	(813.362)
Asesoría Contable	(12.200.432)	(1.355.604)	(1.355.604)	(1.355.604)	(1.355.604)	(1.355.604)	(1.355.604)	(1.355.604)	(1.355.604)	(1.355.604)
Asesoría RRHH	(5.490.194)	(610.022)	(610.022)	(610.022)	(610.022)	(610.022)	(610.022)	(610.022)	(610.022)	(610.022)
Total Asesorías	(25.010.886)	(2.778.987)	(2.778.987)	(2.778.987)	(2.778.987)	(2.778.987)	(2.778.987)	(2.778.987)	(2.778.987)	(2.778.987)
Arriendo oficinas	(48.801.729)	(5.422.414)	(5.422.414)	(5.422.414)	(5.422.414)	(5.422.414)	(5.422.414)	(5.422.414)	(5.422.414)	(5.422.414)
Gastos comunes	(2.250.000)	(250.000)	(250.000)	(250.000)	(250.000)	(250.000)	(250.000)	(250.000)	(250.000)	(250.000)
Gastos oficina	(1.800.000)	(200.000)	(200.000)	(200.000)	(200.000)	(200.000)	(200.000)	(200.000)	(200.000)	(200.000)
Electricidad	(1.800.000)	(200.000)	(200.000)	(200.000)	(200.000)	(200.000)	(200.000)	(200.000)	(200.000)	(200.000)
Agua	(1.170.000)	(130.000)	(130.000)	(130.000)	(130.000)	(130.000)	(130.000)	(130.000)	(130.000)	(130.000)
Telefonía red fija	(3.600.000)	(400.000)	(400.000)	(400.000)	(400.000)	(400.000)	(400.000)	(400.000)	(400.000)	(400.000)
Celulares	(2.700.000)	(300.000)	(300.000)	(300.000)	(300.000)	(300.000)	(300.000)	(300.000)	(300.000)	(300.000)
Movilización	(3.600.000)	(400.000)	(400.000)	(400.000)	(400.000)	(400.000)	(400.000)	(400.000)	(400.000)	(400.000)
Mantenimiento y reparación oficinas	(450.000)	(50.000)	(50.000)	(50.000)	(50.000)	(50.000)	(50.000)	(50.000)	(50.000)	(50.000)
Materiales de aseo	(450.000)	(50.000)	(50.000)	(50.000)	(50.000)	(50.000)	(50.000)	(50.000)	(50.000)	(50.000)
Aseo oficinas	(6.300.000)	(700.000)	(700.000)	(700.000)	(700.000)	(700.000)	(700.000)	(700.000)	(700.000)	(700.000)
Patentes municipales	(800.000)	0	0	0	0	0	0	0	0	(1.500.000)
Cena de fin de año	(1.500.000)	0	0	0	0	0	0	0	0	(1.500.000)
Regalos de fin de año	(225.000)	0	0	0	0	0	0	0	0	(225.000)
Gastos de representación	(2.700.000)	(300.000)	(300.000)	(300.000)	(300.000)	(300.000)	(300.000)	(300.000)	(300.000)	(300.000)
Total Gastos	(78.146.729)	(8.402.414)	(8.402.414)	(8.402.414)	(9.202.414)	(8.402.414)	(8.402.414)	(8.402.414)	(8.402.414)	(10.127.414)
Total Gastos de administración	(206.777.779)	(21.822.001)	(21.822.001)	(21.822.001)	(22.622.001)	(21.822.001)	(21.822.001)	(21.822.001)	(21.822.001)	(31.401.769)
Resultado operacional (EBITDA)	(298.408.329)	(38.947.618)	(36.442.618)	(33.687.618)	(29.982.618)	(30.277.618)	(25.272.618)	(25.272.618)	(25.272.618)	(53.252.386)
Depreciación	(2.200.000)	(244.444)	(244.444)	(244.444)	(244.444)	(244.444)	(244.444)	(244.444)	(244.444)	(244.444)
Amortización Softwares	(2.500.000)	(277.778)	(277.778)	(277.778)	(277.778)	(277.778)	(277.778)	(277.778)	(277.778)	(277.778)
Amortización Gastos de operación y puesta en marcha	(20.066.678)	(2.229.631)	(2.229.631)	(2.229.631)	(2.229.631)	(2.229.631)	(2.229.631)	(2.229.631)	(2.229.631)	(2.229.631)
Resultado antes de intereses e impuestos (EBIT)	(323.175.007)	(41.699.471)	(39.194.471)	(36.439.471)	(32.734.471)	(33.029.471)	(28.024.471)	(28.024.471)	(28.024.471)	(56.004.239)
Comisiones bancarias	(180.000)	(20.000)	(20.000)	(20.000)	(20.000)	(20.000)	(20.000)	(20.000)	(20.000)	(20.000)
Intereses Bancarios	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Resultado antes de impuestos (EBT)	(323.355.007)	(41.719.471)	(39.214.471)	(36.459.471)	(32.754.471)	(33.049.471)	(28.044.471)	(28.044.471)	(28.044.471)	(56.024.239)
Impuesto a la renta	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Impuesto diferido	82.455.527	10.638.465	9.999.690	9.297.165	8.352.390	8.427.615	7.151.340	7.151.340	7.151.340	14.286.181
Resultado del año	(240.899.480)	(31.081.006)	(29.214.781)	(27.162.306)	(24.402.081)	(24.621.856)	(20.893.131)	(20.893.131)	(20.893.131)	(41.738.058)

1.3 Estado de Resultados Escenario Conservador por año

MIDENT Servicios de intermediación odontologica S.A.

Estado de Resultados por año

Cuenta	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Número de dentistas Asociados	63	171	288	340	382
Pacientes atendidos por odontologo	8	180	216	240	240
% Pacientes con credito	100%	100%	100%	100%	100%
Ingresos Odontologos	168.750.000	923.400.000	1.866.240.000	2.448.000.000	2.750.400.000
Ingresos por creditos otorgados a pacientes			16.759.236	101.791.761	188.661.052
Total Ingresos Operacionales	168.750.000	923.400.000	1.882.999.236	2.549.791.761	2.939.061.052
Remuneraciones Gerencia	(14.777.163)	(20.274.268)	(20.862.222)	(21.467.226)	(22.089.776)
Remuneraciones jefe comercial	(14.400.000)	(19.200.000)	(19.200.000)	(19.200.000)	(19.200.000)
Remuneraciones atención al cliente	(21.600.000)	(72.000.000)	(72.000.000)	(72.000.000)	(72.000.000)
Remuneraciones ejecutivos de ventas	(30.240.000)	(33.600.000)	(26.880.000)	(26.880.000)	(26.880.000)
Leyes sociales	(24.609.291)	(45.162.167)	(47.187.552)	(50.005.974)	(51.718.688)
Comision Jefe Comercial	(1.350.000)	(7.387.200)	(15.063.994)	(20.398.334)	(23.512.488)
Comisiones Ejecutivos de ventas	(1.350.000)	(7.387.200)	(15.063.994)	(20.398.334)	(23.512.488)
Bonos	(14.720.000)	(20.800.000)	(19.680.000)	(19.680.000)	(19.680.000)
Seguro de salud y dental	(2.684.095)	(306.882)	(287.074)	(295.399)	(303.965)
Call center	(67.500.000)	(180.000.000)	(180.000.000)	(216.000.000)	(270.000.000)
Mantención Software Operativo	(27.000.000)	(36.000.000)	(36.000.000)	(36.000.000)	(36.000.000)
Tratamientos dentales promocionales	0	(2.000.000)	(2.000.000)	(2.000.000)	(2.000.000)
Google Adwork	(3.650.000)	(3.000.000)	(3.000.000)	(3.000.000)	(3.000.000)
Redes sociales	(4.200.000)	(2.400.000)	(2.400.000)	(2.400.000)	(2.400.000)
Publicidad radial	(3.000.000)	(3.000.000)	(3.000.000)	(3.000.000)	(3.000.000)
Pagina Web	0	0	0	0	0
Honorarios Community Manager	(7.200.000)	(8.400.000)	(8.400.000)	(8.400.000)	(8.400.000)
Honorarios Agencia de Publicidad	0	(1.500.000)	(1.500.000)	(1.500.000)	(1.500.000)
Plan de fidelización	(15.000.000)	(61.560.000)	(124.416.000)	(163.200.000)	(183.360.000)
Promociones	(3.200.000)	(2.400.000)	(2.400.000)	(2.400.000)	(2.400.000)
Eventos	(3.000.000)	(6.000.000)	(6.000.000)	(6.000.000)	(6.000.000)
Gastos de representación	(900.000)	(1.200.000)	(1.200.000)	(1.200.000)	(1.200.000)
Total Costos Operacionales	(260.380.549)	(533.577.717)	(606.540.836)	(695.425.267)	(778.157.406)
Margen Operacional	(91.630.549)	389.822.283	1.276.458.400	1.854.366.494	2.160.903.645
Remuneraciones Gerencia General	(29.554.327)	(40.548.536)	(41.724.444)	(42.934.453)	(44.179.552)
Remuneraciones Finanzas	(46.277.163)	(62.274.268)	(62.862.222)	(63.467.226)	(64.089.776)
Seguro de salud y dental	(976.035)	(1.339.119)	(1.377.954)	(1.417.915)	(1.459.034)
Bonos finanzas	(6.283.814)	(6.379.045)	(6.477.037)	(6.577.871)	(6.681.629)
Leyes sociales	(20.528.826)	(27.300.462)	(27.765.926)	(28.244.888)	(28.737.739)
Total remuneraciones Administración	(103.620.165)	(137.841.431)	(140.207.583)	(142.642.352)	(145.147.731)
Asesoría Legal	(7.320.259)	(10.043.396)	(10.334.654)	(10.634.359)	(10.942.756)
Asesoría Contable	(12.200.432)	(16.738.993)	(17.224.424)	(17.723.932)	(18.237.926)
Asesoría RRHH	(5.490.194)	(7.532.547)	(7.234.258)	(7.444.051)	(7.659.929)
Total Asesorias	(25.010.886)	(34.314.935)	(34.793.336)	(35.802.343)	(36.840.611)

Arriendo oficinas	(48.801.729)	(66.955.972)	(68.897.695)	(70.895.728)	(72.951.704)
Gastos comunes	(2.250.000)	(3.000.000)	(3.000.000)	(3.000.000)	(3.000.000)
Gastos oficina	(1.800.000)	(2.400.000)	(2.400.000)	(2.400.000)	(2.400.000)
Electricidad	(1.800.000)	(2.400.000)	(2.400.000)	(2.400.000)	(2.400.000)
Agua	(1.170.000)	(1.560.000)	(1.560.000)	(1.560.000)	(1.560.000)
Telefonia red fija	(3.600.000)	(4.800.000)	(4.800.000)	(4.800.000)	(4.800.000)
Celulares	(2.700.000)	(3.600.000)	(3.600.000)	(3.600.000)	(3.600.000)
Movilización	(3.600.000)	(4.800.000)	(4.800.000)	(4.800.000)	(4.800.000)
Mantenimiento y reparación oficinas	(450.000)	(600.000)	(600.000)	(600.000)	(600.000)
Materiales de aseo	(450.000)	(600.000)	(600.000)	(600.000)	(600.000)
Aseo oficinas	(6.300.000)	(8.400.000)	(8.400.000)	(8.400.000)	(8.400.000)
Patentes municipales	(800.000)	(1.600.000)	(1.600.000)	(1.600.000)	(1.600.000)
Cena de fin de año	(1.500.000)	(1.500.000)	(1.400.000)	(1.400.000)	(1.400.000)
Regalos de fin de año	(225.000)	(225.000)	(210.000)	(210.000)	(210.000)
Gastos de representación	(2.700.000)	(3.600.000)	(3.600.000)	(3.600.000)	(3.600.000)
Estimación deudores incobrables			(5.865.733)	(35.627.116)	(66.031.368)
Gastos de cobranza			(4.189.809)	(25.447.940)	(47.165.263)
Total Gastos	(78.146.729)	(106.040.972)	(117.923.237)	(170.940.784)	(225.118.335)
Total Gastos de administración	(206.777.779)	(278.197.338)	(292.924.155)	(349.385.479)	(407.106.676)
Resultado operacional (EBITDA)	(298.408.329)	111.624.945	983.534.246	1.504.981.014	1.753.796.969
Depreciación	(2.200.000)	(2.933.333)	(2.933.333)	(2.933.333)	(2.933.333)
Amortización Softwares	(2.500.000)	(3.333.333)	(3.333.333)	(3.333.333)	(3.333.333)
Amortización Gastos de operación y puesta en marcha	(20.066.678)	(26.755.571)	(26.755.571)	(26.755.571)	(26.755.571)
Resultado antes de intereses e impuestos (EBIT)	(323.175.007)	78.602.708	950.512.008	1.471.958.777	1.720.774.732
Comisiones bancarias	(180.000)	(240.000)	(240.000)	(240.000)	(240.000)
Intereses Bancarios	0	0	0	0	0
Resultado antes de impuestos (EBT)	(323.355.007)	78.362.708	950.272.008	1.471.718.777	1.720.534.732
Impuesto a la renta	0	0	(195.275.847)	(397.364.070)	(464.544.378)
Impuesto diferido	82.455.527	61.297.596	0	0	0
Resultado del año	(240.899.480)	139.660.303	754.996.162	1.074.354.707	1.255.990.354
ROE	-67%	16%	198%	307%	358%
ROI	-67%	16%	198%	307%	358%

1.4 Balance Escenario Conservador

MIDENT Servicios de intermediación odontológica S.A.

Balance Mensual

Cuenta	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Caja		1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000
Banco		14.942.963	100.000.000	100.000.000	100.000.000	100.000.000
Fondo de inversión				137.955.668	905.260.876	746.683.196
Fondos mutuos		26.099.864	137.955.668	905.260.876	746.683.196	1.485.811.441
Deudores por cobrar (creditos)				27.932.061	178.995.951	394.232.741
Intereses por cobrar				16.759.236	101.791.761	188.661.052
Provisión deudores incobrables				(5.865.733)	(41.492.849)	(107.524.217)
Total Activo corriente		42.042.827	238.955.668	1.183.042.108	1.992.238.934	2.808.864.213
Equipos computacionales		23.600.000	23.600.000	23.600.000	23.600.000	23.600.000
Depreciación acumulada Equipos Comp.		(2.200.000)	(5.133.333)	(8.066.667)	(11.000.000)	(13.933.333)
Total Propiedad Planta y equipo		21.400.000	18.466.667	15.533.333	12.600.000	9.666.667
Deudores por cobrar largo plazo				55.864.121	329.962.854	549.072.517
Activos Intangibles		153.717.854	153.717.854	153.717.854	153.717.854	153.717.854
Amortización acumulada		(22.566.678)	(49.322.249)	(76.077.820)	(102.833.390)	(129.588.961)
Impuesto diferido		82.455.527	61.297.596			
Total otros activos		213.606.702	165.693.201	133.504.156	380.847.317	573.201.409
Total Activos		277.049.530	423.115.535	1.332.079.596	2.385.686.252	3.391.732.289
Leyes sociales por pagar		9.697.861	9.979.099	10.268.492	10.566.279	10.872.701
Cuentas por pagar		24.663.083	30.683.492	30.877.172	34.131.782	38.893.776
Impuestos por pagar		3.588.067	3.692.121	3.799.192	3.909.369	4.022.740
Impuesto a la renta por pagar		0		195.275.847	397.364.070	464.544.378
Total pasivos corrientes		37.949.010	44.354.711	240.220.703	445.971.499	518.333.595
Capital		480.000.000	480.000.000	480.000.000	480.000.000	480.000.000
Resultados acumulados			(240.899.480)	(101.239.177)	653.756.985	1.728.111.692
Resultado del ejercicio	0	(240.899.480)	139.660.303	754.996.162	1.074.354.707	1.255.990.354
Dividendos	0	0	0	(41.898.091)	(268.396.939)	(590.703.352)
Total Patrimonio	0	239.100.520	378.760.823	1.091.858.894	1.939.714.753	2.873.398.694
Total pasivos y patrimonio		277.049.530	423.115.535	1.332.079.596	2.385.686.252	3.391.732.289
		0	0	0	0	0
Capital de trabajo no incluye fondo de inversión	0	4.093.818	194.600.956	804.865.737	641.006.559	1.543.847.422
% Deuda sobre patrimonio		0%	0%	0%	0%	0%

1.5 Costo de Adquisición Clientes Escenario Conservador

MIDENT Servicios de intermediación odontologica S.A.

Costo de Adquisición Clientes

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Remuneraciones Gerencia	(14.777.163)	(20.274.268)	(20.862.222)	(21.467.226)	(22.089.776)
Remuneraciones jefe comercial	(14.400.000)	(19.200.000)	(19.200.000)	(19.200.000)	(19.200.000)
Remuneraciones atención al cliente	(21.600.000)	(72.000.000)	(72.000.000)	(72.000.000)	(72.000.000)
Remuneraciones ejecutivos de ventas	(30.240.000)	(33.600.000)	(26.880.000)	(26.880.000)	(26.880.000)
Leyes sociales atención al cliente	(6.600.000)	(21.000.000)	(21.000.000)	(21.000.000)	(21.000.000)
Leyes sociales ejecutivos de venta	(9.577.500)	(11.646.800)	(11.605.998)	(12.939.584)	(13.718.122)
Leyes sociales	(8.431.791)	(12.515.367)	(14.581.554)	(16.066.390)	(17.000.566)
Comision Jefe Comercial	(1.350.000)	(7.387.200)	(15.063.994)	(20.398.334)	(23.512.488)
Comisiones Ejecutivos de ventas	(1.350.000)	(7.387.200)	(15.063.994)	(20.398.334)	(23.512.488)
Bono atención al cliente	(4.800.000)	(12.000.000)	(12.000.000)	(12.000.000)	(12.000.000)
Bono ejecutivo de ventas	(6.720.000)	(5.600.000)	(4.480.000)	(4.480.000)	(4.480.000)
Bonos	(3.200.000)	(3.200.000)	(3.200.000)	(3.200.000)	(3.200.000)
Seguro de salud y dental	(2.684.095)	(306.882)	(287.074)	(295.399)	(303.965)
Call center	(67.500.000)	(180.000.000)	(180.000.000)	(216.000.000)	(270.000.000)
Mantenimiento Software Operativo	(27.000.000)	(36.000.000)	(36.000.000)	(36.000.000)	(36.000.000)
Tratamientos dentales promocionales	0	(2.000.000)	(2.000.000)	(2.000.000)	(2.000.000)
Google Adwork	(3.650.000)	(3.000.000)	(3.000.000)	(3.000.000)	(3.000.000)
Redes sociales	(4.200.000)	(2.400.000)	(2.400.000)	(2.400.000)	(2.400.000)
Publicidad radial	(3.000.000)	(3.000.000)	(3.000.000)	(3.000.000)	(3.000.000)
Pagina Web	0	0	0	0	0
Honorarios Community Manager	(7.200.000)	(8.400.000)	(8.400.000)	(8.400.000)	(8.400.000)
Honorarios Agencia de Publicidad	0	(1.500.000)	(1.500.000)	(1.500.000)	(1.500.000)
Plan de fidelización	(15.000.000)	(61.560.000)	(124.416.000)	(163.200.000)	(183.360.000)
Promociones	(3.200.000)	(2.400.000)	(2.400.000)	(2.400.000)	(2.400.000)
Eventos	(3.000.000)	(6.000.000)	(6.000.000)	(6.000.000)	(6.000.000)
Gastos de representación	(900.000)	(1.200.000)	(1.200.000)	(1.200.000)	(1.200.000)
Total Costos Operacionales	(260.380.549)	(533.577.717)	(606.540.836)	(695.425.267)	(778.157.406)

Costo de adquisición					
Paciente					
	70%				
Costo Directo	(118.700.000)	(348.960.000)	(411.816.000)	(486.600.000)	(560.760.000)
Costo Común	(63.555.135)	(84.268.602)	(91.486.390)	(96.689.145)	(99.964.757)
Total	(182.255.135)	(433.228.602)	(503.302.390)	(583.289.145)	(660.724.757)
Pacientes	469	30.780	62.208	81.600	91.680
Costo Adquisición	(388.811)	(14.075)	(8.091)	(7.148)	(7.207)
Odontologo					
	30%				
Costo Directo	(50.887.500)	(64.234.000)	(64.029.992)	(70.697.918)	(74.590.611)
Costo Común	(27.237.915)	(36.115.115)	(39.208.453)	(41.438.205)	(42.842.039)
Total	(78.125.415)	(100.349.115)	(103.238.445)	(112.136.122)	(117.432.649)
Odontologos	63	171	288	340	382
Costo Adquisición	(1.250.007)	(586.837)	(358.467)	(329.812)	(307.415)

1.6 Gastos de Organización y Puesta en Marcha Escenario Conservador

MIDENT Servicios de intermediación odontologica S.A. Estado de Resultados Año 1

Cuenta	Acumulado	Enero	Febrero	Marzo
Número de dentistas Asociados		0	0	0
Pacientes atendidos por odontologo		0	0	0
% Pacientes con credito		100%	100%	100%
Ingresos Odontologos	0	0	0	0
Ingresos Pacientes	0	0	0	0
Ingresos Spread	0	0	0	0
	0			
Total Ingresos Operacionales	0	0	0	0
	0			
Remuneraciones Gerencia	(4.925.721)	(1.641.907)	(1.641.907)	(1.641.907)
Remuneraciones jefe comercial	(4.800.000)	(1.600.000)	(1.600.000)	(1.600.000)
Remuneraciones atención al cliente	(7.200.000)	(2.400.000)	(2.400.000)	(2.400.000)
Remuneraciones ejecutivos de ventas	(10.080.000)	(3.360.000)	(3.360.000)	(3.360.000)
Leyes sociales	(6.751.430)	(2.250.477)	(2.250.477)	(2.250.477)
Comision Jefe Comercial	0	0	0	0
Comisiones Ejecutivos de ventas	0	0	0	0
Bonos	0	0	0	0
Seguro de salud y dental	(894.698)	(298.233)	(298.233)	(298.233)
Call center	(22.500.000)	(7.500.000)	(7.500.000)	(7.500.000)
Mantenición Software Operativo	0			
Tratamientos dentales promocionales	(3.000.000)			(3.000.000)
Google Adwork	(1.000.000)			(1.000.000)
Redes sociales	(2.000.000)	0	0	(2.000.000)
Publicidad radial	(3.000.000)	0	0	(3.000.000)
Pagina Web	(500.000)	(500.000)		
Honorarios Community Manager	(1.000.000)	0	0	(1.000.000)
Honorarios Agencia de Publicidad	(3.000.000)		(3.000.000)	
Plan de fidelización	0	0	0	0
Promociones	(1.000.000)	0	0	(1.000.000)
Eventos	(3.000.000)	(3.000.000)	0	0
Gastos de representación	(300.000)	(100.000)	(100.000)	(100.000)
	0			
Total Costos Operacionales	(74.951.850)	(22.650.617)	(22.150.617)	(30.150.617)
Margen Operacional	(74.951.850)	(22.650.617)	(22.150.617)	(30.150.617)
	0			
Remuneraciones Gerencia General	(9.851.442)	(3.283.814)	(3.283.814)	(3.283.814)
Remuneraciones Finanzas	(9.425.721)	(3.141.907)	(3.141.907)	(3.141.907)
Seguro de salud y dental	(325.345)	(108.448)	(108.448)	(108.448)
Bonos finanzas	0			
Leyes sociales	(4.819.291)	(1.606.430)	(1.606.430)	(1.606.430)
Total remuneraciones Administración	(24.421.799)	(8.140.600)	(8.140.600)	(8.140.600)
Asesoría Legal	(2.440.086)	(813.362)	(813.362)	(813.362)
Asesoría Contable	(4.066.811)	(1.355.604)	(1.355.604)	(1.355.604)
Asesoría RRHH	(1.830.065)	(610.022)	(610.022)	(610.022)
	0			
Total Asesorías	(8.336.962)	(2.778.987)	(2.778.987)	(2.778.987)

Arriendo oficinas	(16.267.243)	(5.422.414)	(5.422.414)	(5.422.414)
Gastos comunes	(750.000)	(250.000)	(250.000)	(250.000)
Gastos oficina	(600.000)	(200.000)	(200.000)	(200.000)
Electricidad	(600.000)	(200.000)	(200.000)	(200.000)
Agua	(390.000)	(130.000)	(130.000)	(130.000)
Telefonia red fija	(1.200.000)	(400.000)	(400.000)	(400.000)
Celulares	(900.000)	(300.000)	(300.000)	(300.000)
Movilización	(1.200.000)	(400.000)	(400.000)	(400.000)
Mantenión y reparación oficinas	(150.000)	(50.000)	(50.000)	(50.000)
Materiales de aseo	(150.000)	(50.000)	(50.000)	(50.000)
Aseo oficinas	(2.100.000)	(700.000)	(700.000)	(700.000)
Patentes municipales	(800.000)	(800.000)		
Cena de fin de año	0			
Regalos de fin de año	0			
Gastos de representación	(900.000)	(300.000)	(300.000)	(300.000)
Total Gastos	(26.007.243)	(9.202.414)	(8.402.414)	(8.402.414)
Total Gastos de administración	(58.766.004)	(20.122.001)	(19.322.001)	(19.322.001)
	0			
Resultado operacional (EBITDA)	(133.717.854)	(42.772.618)	(41.472.618)	(49.472.618)
Depreciación	0			
Amortización Softwares	0			
Amortización Gastos de operación y puesta en marcha	0			
Resultado antes de intereses e impuestos (EBIT)	(133.717.854)	(42.772.618)	(41.472.618)	(49.472.618)
Comisiones bancarias	(60.000)	(20.000)	(20.000)	(20.000)
Intereses Bancarios	0	0	0	0
Resultado antes de impuestos (EBT)	(133.777.854)	(42.792.618)	(41.492.618)	(49.492.618)
Impuesto a la renta				
Impuesto diferido				
Resultado del año	(133.777.854)	(42.792.618)	(41.492.618)	(49.492.618)

Periodo de amortización	60	Meses
Amortización mensual	(2.229.631)	

1.7 Cálculo del impuesto Único Escenario Conservador

MIDENT Servicios de intermediación odontológica S.A.

Calculo de Impuesto Unico

Concepto	Remuneración	Bono	Total	Leyes sociales	Base Tributable	Tasa	Rebaja	Impuesto Unico
Sueldo Gerente General 75,7 UF (1 colaborador)	2.052.384		2.052.384	410.477	1.641.907	0,08	80.278,38	51.074
Odontologo Asesor 75,7 UF (1 colaborador)	2.052.384		2.052.384	410.477	1.641.907	0,08	80.278,38	51.074
Remuneración mensual Gerente Marketing y operaciones 75,7 UF (1 colaborador)	2.052.384		2.052.384	410.477	1.641.907	0,08	80.278,38	51.074
Remuneración mensual fija Jefe Comercial (1 colaborador)	2.000.000	4.000.000	6.000.000	410.477	5.589.523	0,304	821.238,60	877.976
Remuneraciones atención al cliente	750.000	1.500.000	2.250.000	410.477	1.839.523	0,08	80.278,38	66.883
Remuneraciones atención al cliente	750.000	1.500.000	2.250.000	410.477	1.839.523	0,08	80.278,38	66.883
Ejecutivo de venta	700.000		700.000	140.000	560.000	Exento	0,00	0
Ejecutivo de venta	700.000		700.000	140.000	560.000	Exento	0,00	0
Ejecutivo de venta	700.000		700.000	140.000	560.000	Exento	0,00	0
Remuneración Gerente finanzas	2.052.384		2.052.384	410.477	1.641.907	0,08	80.278,38	51.074
Remuneración tesorero	1.875.000	3.750.000	5.625.000	410.477	5.214.523	0,304	821.238,60	763.976
								1.980.017

Tope imponible 2.052.384

1.8 Auxiliar Activo Fijo e Intangibles Escenario Conservador

MIDENT Servicios de intermediación odontológica S.A.

Auxiliar de Activo fijo

Activo fijo	Valor de compra	Vida Útil	Dep. Mensual
Servidor	2.000.000	72	27.778
Computadores	6.600.000	72	91.667
Instalaciones	15.000.000	120	125.000
Totales	23.600.000		244.444

Intangibles

Concepto	Valor de compra	Vida Útil	Dep. Mensual
Software operativo	20.000.000	72	277.778
Totales	20.000.000		277.778

1.9 EE. FF. Resumidos Escenario Pesimista

MIDENT SERVICIOS DE INTERMEDIACION ODONTOLOGICA S.A

ESTADOS DE RESULTADOS POR FUNCIÓN

PROYECTADO POR 5 AÑOS

(Cifras en pesos chilenos - \$)

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos de actividades ordinarias	130.500.000	810.000.000	980.729.330	1.109.014.277	1.122.336.638
Costo de ventas	(256.215.549)	(523.749.717)	(528.879.438)	(575.409.717)	(630.462.918)
Margen de explotación	(125.715.549)	286.250.283	451.849.892	533.604.559	491.873.719
Gastos de administración	(206.777.779)	(278.197.338)	(288.106.211)	(305.718.989)	(319.312.028)
EBITDA	(332.493.329)	8.052.945	163.743.681	227.885.570	172.561.692
Depreciación y Amortización del ejercicio	(24.766.678)	(33.022.237)	(33.022.237)	(33.022.237)	(33.022.237)
EBIT	(357.260.007)	(24.969.292)	130.721.444	194.863.333	139.539.454
Costos financieros	(180.000)	(240.000)	(240.000)	(240.000)	(240.000)
Resultado antes de impuestos	(357.440.007)	(25.209.292)	130.481.444	194.623.333	139.299.454
Gastos por impuestos a las ganancias	91.147.202	97.953.711	62.723.721	10.175.421	(27.435.432)
Resultado del ejercicio	(266.292.805)	72.744.418	193.205.165	204.798.754	111.864.023
	0	0	0	0	0
ROE	-74%	-5%	27%	41%	29%
ROI	-74%	-5%	27%	41%	29%

MIDENT SERVICIOS DE INTERMEDIACION ODONTOLOGICA S.A.

ESTADOS DE SITUACIÓN FINANCIERA

PROYECTADO POR 5 AÑOS

(Cifras en pesos chilenos)

ACTIVOS	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
ACTIVOS, CORRIENTES					
Efectivo y equivalentes al efectivo	6.648.327	108.642.867	288.531.085	229.784.957	346.279.308
Fondo de Inversión	-	-	7.642.867	187.531.085	128.784.957
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar, corriente	-	-	20.222.948	69.027.609	108.589.842
Activos por impuestos corrientes	-	-	-	-	-
Total activos corrientes	6.648.327	108.642.867	316.396.900	486.343.651	583.654.107
ACTIVOS, NO CORRIENTES					
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar, no corrie	-	-	29.097.767	91.847.788	117.401.898
Activos intangibles distintos de la plusvalía	131.151.176	104.395.605	77.640.034	50.884.463	24.128.893
Propiedades, planta y equipo	21.400.000	18.466.667	15.533.333	12.600.000	9.666.667
Activos por impuestos diferidos	91.147.202	97.953.711	62.723.721	10.175.421	-
Total activos no corrientes	243.698.377	220.815.982	184.994.856	165.507.673	151.197.457
Total Activos	250.346.705	329.458.849	501.391.756	651.851.324	734.851.564

PATRIMONIO NETO Y PASIVOS	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
PASIVOS CORRIENTES					
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar	34.333.943	40.634.808	41.117.075	44.668.643	49.736.206
Pasivos por impuestos corrientes	2.305.567	2.372.428	2.441.228	2.512.024	30.020.305
Provisiones por beneficios a los empleados, corrientes	-	-	-	-	-
Total pasivos corrientes	36.639.510	43.007.236	43.558.304	47.180.667	79.756.511
PASIVOS NO CORRIENTES					
Otros pasivos financieros, no corrientes	-	-	-	-	-
Pasivos por impuestos diferidos	-	-	-	-	-
Total pasivos no corrientes	-	-	-	-	-
PATRIMONIO NETO					
Capital pagado	480.000.000	480.000.000	480.000.000	480.000.000	480.000.000
Otras reservas	-	-	-	-	-
Ganancias acumuladas	(266.292.805)	(193.548.387)	(22.166.548)	124.670.657	175.095.053
Total patrimonio neto	213.707.195	286.451.613	457.833.452	604.670.657	655.095.053
Total pasivos y patrimonio neto	250.346.705	329.458.849	501.391.756	651.851.324	734.851.564

Capital de Trabajo (29.991.182) 65.635.631 265.195.730 251.631.899 375.112.639

MIDENT SERVICIOS DE INTERMEDIACION ODONTOLOGICA S.A.

ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO METODO INDIRECTO	Kp		17,16%		3%		
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6
Resultado del ejercicio	-	(266.292.805)	72.744.418	193.205.165	204.798.754	111.864.023	
Depreciación y amortización del ejercicio	-	24.766.678	33.022.237	33.022.237	33.022.237	33.022.237	
Prestamo pacientes	-	-	-	(43.646.651)	(101.424.732)	(66.611.804)	
Dividendos pagados	-	-	-	(21.823.326)	(57.961.549)	(61.439.626)	
Impuestos provisionados	-	(91.147.202)	(97.953.711)	(62.723.721)	(10.175.421)	27.435.432	
Impuestos pagados	-	-	-	-	0	0	
Desface pago proveedores	-	36.639.510	94.181.594	116.020.059	105.398.412	34.612.088	
Desface cobranzas	-	-	0	(26.522.678)	(45.915.611)	(21.134.126)	
Propiedad planta y equipo	(23.600.000)	-	-	-	(6.600.000)	-	
Intangibles	(20.000.000)	-	-	-	-	-	
Pago proveedores	(70.644.205)	-	-	-	-	-	
Remuneraciones	(63.073.649)	-	-	-	-	-	
Aumentos de Capital	480.000.000	-	-	-	-	-	
Flujo de Caja	302.682.146	(296.033.819)	101.994.540	187.531.085	121.142.090	57.748.223	
Control	0	0	0	0	0	0	
+ Prestamos pacientes	-	-	-	43.646.651	101.424.732	66.611.804	
+ Dividendos	-	-	-	21.823.326	57.961.549	61.439.626	
- Aumentos de Capital	(480.000.000)	-	-	-	-	-	
Flujo de Caja Libre	(177.317.854)	(296.033.819)	101.994.540	253.001.062	280.528.372	185.799.653	217.682.874
	0	1	2	3	4	5	Flujo a Perpetuidad 1.537.308.431
Flujos de Caja a perpetuidad	(480.000.000)	(473.351.673)	101.994.540	253.001.062	280.528.372	1.723.108.085	
Flujos de Caja a perpetuidad a valor presente	(480.000.000)	(404.021.571)	74.305.027	157.320.115	148.887.877	780.576.918	
VAN	277.068.366						
TIR	26%						

MIDENT SERVICIOS DE INTERMEDIACION ODONTOLOGICA S.A.

ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO METODO DIRECTO

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Flujos de efectivo procedentes de (utilizados en) actividades de operación						
Clases de cobros (pagos) por actividades de operación						
Cobros procedentes de las ventas de bienes y prestación de servicios	-	130.500.000	810.000.000	954.206.652	1.063.098.666	1.101.202.511
Pagos a proveedores por el suministro de bienes y servicios	(70.644.205)	(183.148.105)	(289.914.313)	(275.618.570)	(337.418.224)	(473.292.209)
Pagos a y por cuenta de los empleados	(63.073.649)	(228.585.714)	(361.691.148)	(358.387.020)	(364.152.070)	(367.710.649)
Prestamo pacientes	-	-	-	(43.646.651)	(101.424.732)	(66.611.804)
Dividendos pagados	-	-	-	(21.823.326)	(57.961.549)	(61.439.626)
Intereses pagados	-	-	-	-	-	-
Impuestos a las ganancias pagados	-	-	-	-	-	-
Planes de fidelización y promociones	-	(14.800.000)	(56.400.000)	(67.200.000)	(74.400.000)	(74.400.000)
Otras entradas (salidas) de efectivo	-	-	-	-	-	-
Flujos de efectivo netos procedentes de actividades de operación	(133.717.854)	(296.033.819)	101.994.540	187.531.085	127.742.090	57.748.223
Flujos de efectivo procedentes de (utilizados en) actividades de inversión						
Importes procedentes de la venta (compra) de propiedades, plantas y equipos	(23.600.000)	-	-	-	(6.600.000)	-
Compra de Activos Intangibles	(20.000.000)	-	-	-	-	-
Flujos de efectivo netos utilizados en actividades de inversión	(43.600.000)	-	-	-	(6.600.000)	-
Flujos de efectivo procedentes de (utilizados en) actividades de financiación						
Aumentos de capital	480.000.000	-	-	-	-	-
Flujos de efectivo netos utilizados en actividades de financiación	480.000.000	-	-	-	-	-
Incremento (disminución) neto de efectivo y equivalentes al efectivo	302.682.146	(296.033.819)	101.994.540	187.531.085	121.142.090	57.748.223
Efectivo y equivalente de efectivo al principio del periodo	-	302.682.146	6.648.327	108.642.867	296.173.952	417.316.042
Efectivo y equivalente de efectivo al final del periodo	302.682.146	6.648.327	108.642.867	296.173.952	417.316.042	475.064.265
Capital de Trabajo Utilizado	(133.717.854)	(426.533.819)	(708.005.460)	(701.205.590)	(775.970.294)	(915.402.858)

1.10 EE. FF. Resumidos Escenario Optimista

MIDENT SERVICIOS DE INTERMEDIACION ODONTOLOGICA S.A.

ESTADOS DE RESULTADOS POR FUNCIÓN

PROYECTADO POR 5 AÑOS

(Cifras en pesos chilenos - \$)

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos de actividades ordinarias	186.750.000	2.160.000.000	3.355.206.305	5.313.370.268	6.275.469.754
Costo de ventas	(262.340.549)	(640.749.717)	(727.568.977)	(923.496.837)	(1.045.525.580)
Margen de explotación	(75.590.549)	1.519.250.283	2.627.637.328	4.389.873.431	5.229.944.174
Gastos de administración	(206.777.779)	(278.197.338)	(351.992.396)	(452.332.584)	(603.191.898)
EBITDA	(282.368.329)	1.241.052.945	2.275.644.932	3.937.540.847	4.626.752.276
Depreciación y Amortización del e	(24.766.678)	(33.022.237)	(33.022.237)	(33.022.237)	(33.022.237)
EBIT	(307.135.007)	1.208.030.708	2.242.622.694	3.904.518.610	4.593.730.039
Costos financieros	(180.000)	(240.000)	(240.000)	(240.000)	(240.000)
Resultado antes de impuestos	(307.315.007)	1.207.790.708	2.242.382.694	3.904.278.610	4.593.490.039
Gastos por impuestos a las ganar	78.365.327	(247.738.164)	(605.443.327)	(1.054.155.225)	(1.240.242.310)
Resultado del ejercicio	(228.949.680)	960.052.543	1.636.939.367	2.850.123.385	3.353.247.728
	0	0	0	0	0
ROE	-64%	252%	467%	813%	957%
ROI	-64%	252%	467%	813%	957%

MIDENT SERVICIOS DE INTERMEDIACION ODONTOLOGICA S.A.

ESTADOS DE SITUACIÓN FINANCIERA
 PROYECTADO POR 5 AÑOS
 (Cifras en pesos chilenos)

ACTIVOS	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
ACTIVOS, CORRIENTES					
Efectivo y equivalentes al efectivo	60.265.327	1.382.579.260	1.187.057.319	3.370.447.043	2.634.112.267
Fondo de Inversión	-	-	1.281.579.260	1.086.057.319	3.269.447.043
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar, corriente	-	-	266.894.607	657.211.318	1.289.791.056
Activos por impuestos corrientes	-	-	-	-	-
Total activos corrientes	60.265.327	1.382.579.260	2.735.531.186	5.113.715.680	7.193.350.366
ACTIVOS, NO CORRIENTES					
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar, no corrie	-	-	384.021.017	847.008.490	1.486.611.255
Activos intangibles distintos de la plusvalía	131.151.176	104.395.605	77.640.034	50.884.463	24.128.893
Propiedades, planta y equipo	21.400.000	18.466.667	15.533.333	12.600.000	9.666.667
Activos por impuestos diferidos	78.365.327	-	-	-	-
Total activos no corrientes	230.916.502	122.862.272	477.194.385	910.492.953	1.520.406.814
Total Activos	291.181.830	1.505.441.532	3.212.725.571	6.024.208.633	8.713.757.180
PATRIMONIO NETO Y PASIVOS					
PASIVOS CORRIENTES					
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar	34.405.943	40.708.896	41.193.312	44.747.090	49.816.928
Pasivos por impuestos corrientes	5.725.567	253.629.772	611.505.792	1.060.393.501	1.246.661.497
Provisiones por beneficios a los empleados, corrientes	-	-	-	-	-
Total pasivos corrientes	40.131.510	294.338.668	652.699.104	1.105.140.591	1.296.478.425
PASIVOS NO CORRIENTES					
Otros pasivos financieros, no corrientes	-	-	-	-	-
Pasivos por impuestos diferidos	-	-	-	-	-
Total pasivos no corrientes	-	-	-	-	-
PATRIMONIO NETO					
Capital pagado	480.000.000	480.000.000	480.000.000	480.000.000	480.000.000
Otras reservas					
Ganancias acumuladas	(228.949.680)	731.102.863	2.080.026.467	4.439.068.042	6.937.278.755
Total patrimonio neto	251.050.320	1.211.102.863	2.560.026.467	4.919.068.042	7.417.278.755
Total pasivos y patrimonio neto	291.181.830	1.505.441.532	3.212.725.571	6.024.208.633	8.713.757.180
Capital de Trabajo	20.133.818	1.088.240.592	801.252.822	2.922.517.770	2.627.424.898

MIDENT SERVICIOS DE INTERMEDIACION ODONTOLOGICA S.A.

ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO METODO INDIRECTO

Kp 17,16%
g 3%

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6
Resultado del ejercicio	-	(228.949.680)	960.052.543	1.636.939.367	2.850.123.385	3.353.247.728	
Depreciación y amortización del ejercicio	-	24.766.678	33.022.237	33.022.237	33.022.237	33.022.237	
Prestamo pacientes	-	-	-	(576.031.526)	(790.819.815)	(1.210.497.430)	
Dividendos pagados	-	-	-	(288.015.763)	(491.081.810)	(855.037.016)	
Impuestos provisionados	-	(78.365.327)	247.738.164	605.443.327	1.054.155.225	1.240.242.310	
Impuestos pagados	-	-	-	-	(605.443.327)	(1.054.155.225)	
Desface pago proveedores	-	40.131.510	85.527.895	47.342.460	63.491.920	116.527.704	
Desface cobranzas	-	-	(4.026.908)	(372.642.783)	(118.980.033)	(176.295.362)	
Propiedad planta y equipo	(23.600.000)	-	-	-	(6.600.000)	-	
Intangibles	(20.000.000)	-	-	-	-	-	
Pago proveedores	(70.644.205)	-	-	-	-	-	
Remuneraciones	(63.073.649)	-	-	-	-	-	
Aumentos de Capital	480.000.000	-	-	-	-	-	
Flujo de Caja	302.682.146	(242.416.819)	1.322.313.933	1.086.057.319	1.987.867.783	1.447.054.948	
Control	302.682.146	-242.416.819	1.322.313.933	1.086.057.319	1.987.867.783	1.447.054.948	
	0	0	0	0	0	0	
† Prestamos pacientes	-	-	-	576.031.526	790.819.815	1.210.497.430	
† Dividendos	-	-	-	288.015.763	491.081.810	855.037.016	
. Aumentos de Capital	(480.000.000)	-	-	-	-	-	
Flujo de Caja Libre	(177.317.854)	(242.416.819)	1.322.313.933	1.950.104.608	3.269.769.407	3.512.589.394	4.115.349.734
						Flujo a Perpetuidad	29.063.204.337
	0	1	2	3	4	5	
Flujos de Caja a perpetuidad	(480.000.000)	(419.734.673)	1.322.313.933	1.950.104.608	3.269.769.407	32.575.793.731	
Flujos de Caja a perpetuidad a valor presente	(480.000.000)	(358.257.658)	963.331.692	1.212.606.298	1.735.400.324	14.757.003.876	
VAN	17.830.084.531						
TIR	161%						

MIDENT SERVICIOS DE INTERMEDIACION ODONTOLOGICA S.A.

ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO METODO DIRECTO

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Flujos de efectivo procedentes de (utilizados en) actividades de operación						
Clases de cobros (pagos) por actividades de operación						
Cobros procedentes de las ventas de bienes y prestación de servicios	-	186.750.000	2.155.973.093	2.982.563.522	5.194.390.235	6.099.174.393
Pagos a proveedores por el suministro de bienes y servicios	(70.644.205)	(179.656.105)	(298.568.012)	(408.182.354)	(525.938.311)	(675.256.463)
Pagos a y por cuenta de los empleados	(63.073.649)	(229.710.714)	(388.691.148)	(405.876.560)	(448.239.190)	(470.773.311)
Prestamo pacientes	-	-	-	(576.031.526)	(790.819.815)	(1.210.497.430)
Dividendos pagados	-	-	-	(288.015.763)	(491.081.810)	(855.037.016)
Intereses pagados	-	-	-	-	-	-
Impuestos a las ganancias pagados	-	-	-	-	(605.443.327)	(1.054.155.225)
Planes de fidelización y promociones	-	(19.800.000)	(146.400.000)	(218.400.000)	(338.400.000)	(386.400.000)
Otras entradas (salidas) de efectivo	-	-	-	-	-	-
Flujos de efectivo netos procedentes de actividades de operación	(133.717.854)	(242.416.819)	1.322.313.933	1.086.057.319	1.994.467.783	1.447.054.948
Flujos de efectivo procedentes de (utilizados en) actividades de inversión						
Importes procedentes de la venta (compra) de propiedades, plantas y equipos	(23.600.000)	-	-	-	(6.600.000)	-
Compra de Activos Intangibles	(20.000.000)	-	-	-	-	-
Flujos de efectivo netos utilizados en actividades de inversión	(43.600.000)	-	-	-	(6.600.000)	-
Flujos de efectivo procedentes de (utilizados en) actividades de financiación						
Aumentos de capital	480.000.000	-	-	-	-	-
Flujos de efectivo netos utilizados en actividades de financiación	480.000.000	-	-	-	-	-
Incremento (disminución) neto de efectivo y equivalentes al efectivo	302.682.146	(242.416.819)	1.322.313.933	1.086.057.319	1.987.867.783	1.447.054.948
Efectivo y equivalente de efectivo al principio del periodo	-	302.682.146	60.265.327	1.382.579.260	2.468.636.579	4.456.504.362
Efectivo y equivalente de efectivo al final del periodo	302.682.146	60.265.327	1.382.579.260	2.468.636.579	4.456.504.362	5.903.559.310
Capital de trabajo Utilizado	(133.717.854)	(429.166.819)	(833.659.160)	(1.032.458.914)	(1.312.577.501)	(1.532.429.774)

Anexo N°5

Perfiles de cargo de empleados internos de la compañía.

Cargo	Gerente General
Descripción	<ol style="list-style-type: none">1.- Ejecutar la estrategia acordada por el directorio.2.- Planificar, coordinar y controlar los objetivos a corto, mediano y largo plazo de la compañía.3.- Controlar y monitorear el adecuado cumplimiento de los objetivos de las áreas.4.- Controlar las finanzas de la compañía.5.- Organizar la estructura actual y a futuro; como también funciones y cargos.6.- Dirigir la empresa, tomar decisiones, supervisar y ser un líder en la organización.
Requisitos	<ul style="list-style-type: none">- Título profesional de Contador Auditor, Ingeniero Comercial o a fin- Postgrado en administración de empresas- Capacidad de liderazgo- Experiencia liderando equipos de trabajo y en cargos gerenciales
Perfil del puesto	Funciones específicas
<ul style="list-style-type: none">- Capacidad de adaptarse a los cambios- Capacidad de dirigir estratégicamente la compañía.	<ul style="list-style-type: none">- Dirigir la compañía y cada una de sus áreas.- Controlar el cumplimiento de los objetivos.- Responsabilidad por el cumplimiento de presupuestos.- Implementar políticas y procedimientos que aseguren el correcto funcionamiento de la compañía.- Asegurar el correcto cumplimiento de normas, procedimientos financieros, tributarios y legales.

Cargo	Odontólogo Asesor
Descripción	<ol style="list-style-type: none"> 1.- Asesorar a los ejecutivos de la compañía, en especial al Gerente General y directorio con respecto a la Industria dental. 2.- Realizar estudios e investigaciones de mercado, preferencias, tratamientos. 3.- Participar en charlas y eventos de forma de dar a conocer la marca y sus beneficios. 4.- Visitar periódicamente los centros dentales asociados. 5.- Establecer procedimientos para nuestros asociados 6.- Velar por el adecuado cumplimiento de los estándares profesionales. 7.- Participar en el establecimiento de la estrategia.
Requisitos	<ul style="list-style-type: none"> - Título de Cirujano dentista. - Postgrado en el área dental. - Experiencia trabajando como odontólogo independiente. - Experiencia mínima 5 años.
Perfil del puesto	Funciones específicas
<ul style="list-style-type: none"> - Conocimiento de la Industria dental en Chile. - 'Visión general del trabajo del odontólogo independiente. 	<ul style="list-style-type: none"> - Establecer procedimientos que permitan ser un referente en la industria odontológica. - Realizar estudios e investigaciones de mercado. - Realizar publicaciones periódicas en nuestra página web. - Visita periódica a nuestros asociados - Asesoramiento y participación en reuniones con los ejecutivos y directorio.

Cargo	Gerente de Finanzas
Descripción	<ol style="list-style-type: none"> 1.- A cargo de la gestión financiera de la compañía. 2.- Responsable de la planificación, ejecución e información financiera. 3.- Ejecución de estrategias de corto y largo plazo que aseguren la estabilidad financiera de la organización. 4.- Establece procedimientos de información financiera y control.
Requisitos	<ul style="list-style-type: none"> - Contador Auditor, Ingeniero Comercial o profesional a fin. - Poseer postgrado en Administración de empresas mención finanzas o dirección financiera. - Experiencia en cargos gerenciales similares.
Perfil del puesto	Funciones específicas
<ul style="list-style-type: none"> - Responsable de controlar las finanzas de la compañía. - Analítico y con capacidad de resolver problemas. 	<ul style="list-style-type: none"> - Análisis de resultados de la compañía. - Generar métricas que evalúen el desempeño de la compañía - Crear políticas de ahorro e inversión. - Rentabilizar los recursos de la compañía. - Ejecución de las estrategias financieras dictadas por el directorio. - Responsable de la contabilidad de la compañía.

Cargo	Tesorero
Descripción	1.- Encargado de asegurar, mantener la liquidez y optimizar los recursos de la compañía. 2.- Encargado de la gestión de los fondos de la compañía.
Requisitos	- Contador Auditor, Ingeniero Comercial o profesional a fin. - Experiencia en cargos de tesorería.
Perfil del puesto	Funciones específicas
Profesional analítico y manejo financiero.	- A cargo de los pagos a proveedores, acreedores y cobranzas de clientes. - a cargo de la gestión bancaria. - A cargo de las inversiones de los excedentes de la compañía. - Realizar presupuestos de flujos de fondos a corto, mediano y largo plazo y adaptarlos a la realidad cambiante de la compañía. - Buscar la mayor rentabilidad de los excesos de fondos al menor costo. - Controlar el movimiento de fondos de la compañía y apoyar a contabilidad para el adecuado registro. - Reportar al Gerente de finanzas sobre el cumplimiento de presupuestos de tesorería y explicación de las desviaciones.

Cargo	Gerente de Marketing y Operaciones
Descripción	1.- Desarrollar e implementar estrategias de marketing de corto y largo plazo que permitan establecer un desarrollo de marca que sea reconocida en el mercado como acceso de salud dental. 2.- Establecer políticas y procedimientos que permitan prestar un servicio de calidad a nuestros pacientes. 3.- Establecer objetivos de marketing y control de su adecuado cumplimiento. 4.- Controlar, supervisar las actividades que permiten lograr un servicio de calidad. 5.- Planificar y diseñar actividades operacionales eficientes.
Requisitos	- Título Profesional a fin. - MBA mención Marketing o Magister en la especialidad. - Experiencia en cargos asociados a Marketing. - Experiencia a cargo de las operaciones de compañías.
Perfil del puesto	Funciones específicas
- Capacidad de resguardar la adecuada operación de la compañía. - Capacidad de logros de objetivos en especial de reconocimiento de marca, clientes y servicio.	- Realizar Presupuesto de marketing y controlarlo. - Establecer métricas para medir el retorno de los esfuerzos de marketing. - Crear productos y promociones. - Realizar investigaciones de mercado. - Realizar plan y flujo de operaciones eficiente y controlarlo. - Controlar Presupuesto de operaciones. - Dirigir y controlar el marketing y operaciones de la compañía.

Cargo	Jefe Comercial
Descripción	1.- Organización y supervisión del equipo comercial y de atención al cliente. 3.- Planifica, dirige y ejecuta de forma eficiente la estrategia comercial de la compañía. 2.- Ejecuta la estrategia del directorio con respecto a las ventas. 4.- Dirige las actividades de marketing de la compañía
Requisitos	<ul style="list-style-type: none"> - Ingeniero comercial o Ingeniero en Marketing. - Experiencia en áreas comerciales y de marketing. - Capacidad comunicacional y de relaciones interpersonales. - Experiencia supervisando equipos de ventas y marketing.
Perfil del puesto	Funciones específicas
<ul style="list-style-type: none"> - Profesional con alta capacidad de comunicación, relaciones interpersonales y trabajo en equipo con el objetivo de lograr las metas comerciales de la compañía. 	<ul style="list-style-type: none"> - Establecer políticas y procedimientos orientados a la captación de clientes. - Establecer métricas que muestren el desempeño de las áreas de atención al cliente y ejecutivos de ventas. - Establecer perfiles de clientes y crear estrategias orientadas a la captación de estos. - Supervisar el servicio de la empresa externa a cargo del call center. - Apoyar en la creación de la marca a través del servicio. - Crear cuotas de mercado y apoyar en la creación de nuevos productos. - Establecer objetivos comerciales. - Crear la red comercial de la compañía.

Cargo	Ejecutivos de atención al cliente
Descripción	Ejecutivos encargados de la atención del clientes especialmente pacientes, encargados de su orientación, conocimiento del programa y red dental.
Requisitos	<ul style="list-style-type: none"> - Técnico profesional con una fuerte orientación al cliente. - Experiencia en atención al cliente.
Perfil del puesto	Funciones específicas
Profesional altamente orientado al servicio al cliente.	<ul style="list-style-type: none"> - Atención al cliente vía telefónica y presencial. - Encargados de mostrar el programa MIDENT y opciones de financiamiento. - Encargado de tramitar los créditos y contactarse con los ejecutivos de las entidades de financiamiento.

Cargo	Ejecutivos de ventas
Descripción	Ejecutivos encargados de captar odontólogos, haciéndolos parte de la red dental MIDENT y de mantener una relación comercial con ellos.
Requisitos	<ul style="list-style-type: none"> - Técnico profesional con alta orientación a las ventas y logros de objetivos. - Experiencia en cargos de vendedor.
Perfil del puesto	Funciones específicas
<ul style="list-style-type: none"> - Orientación a las ventas. - Orientación de servicio al cliente. - Orientación al cumplimiento de metas. 	<ul style="list-style-type: none"> - A cargo de la captación de clientes odontologos. - Creación de la cartera de clientes. - Comunicación constante y apoyo a los clientes.

Anexo N° 6

Canvas

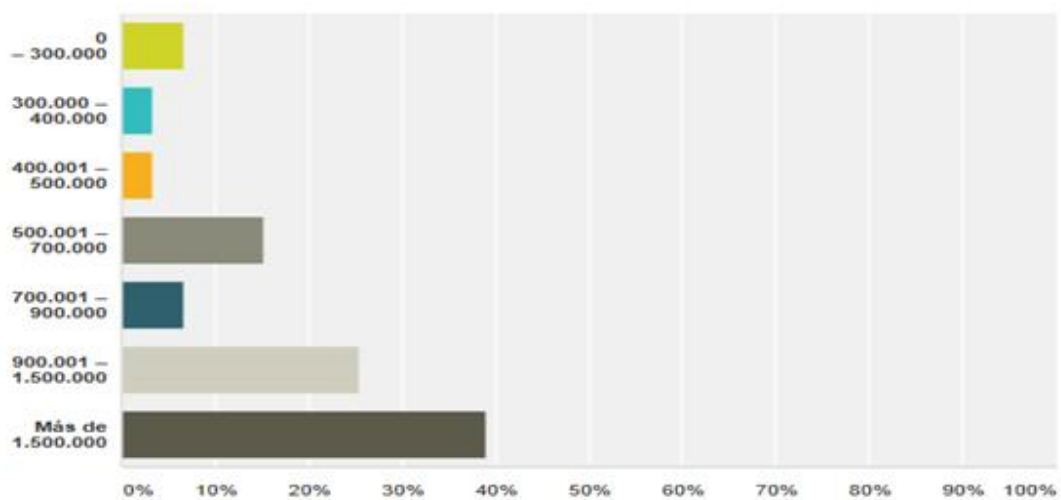


Anexo N°7 Encuestas Pacientes

Encuestas Usuarios Pacientes

Realizamos una encuesta a una muestra de 100 posibles usuarios representativos de la población del Gran Santiago y los resultados son los siguientes:

1.- Ingreso familiar

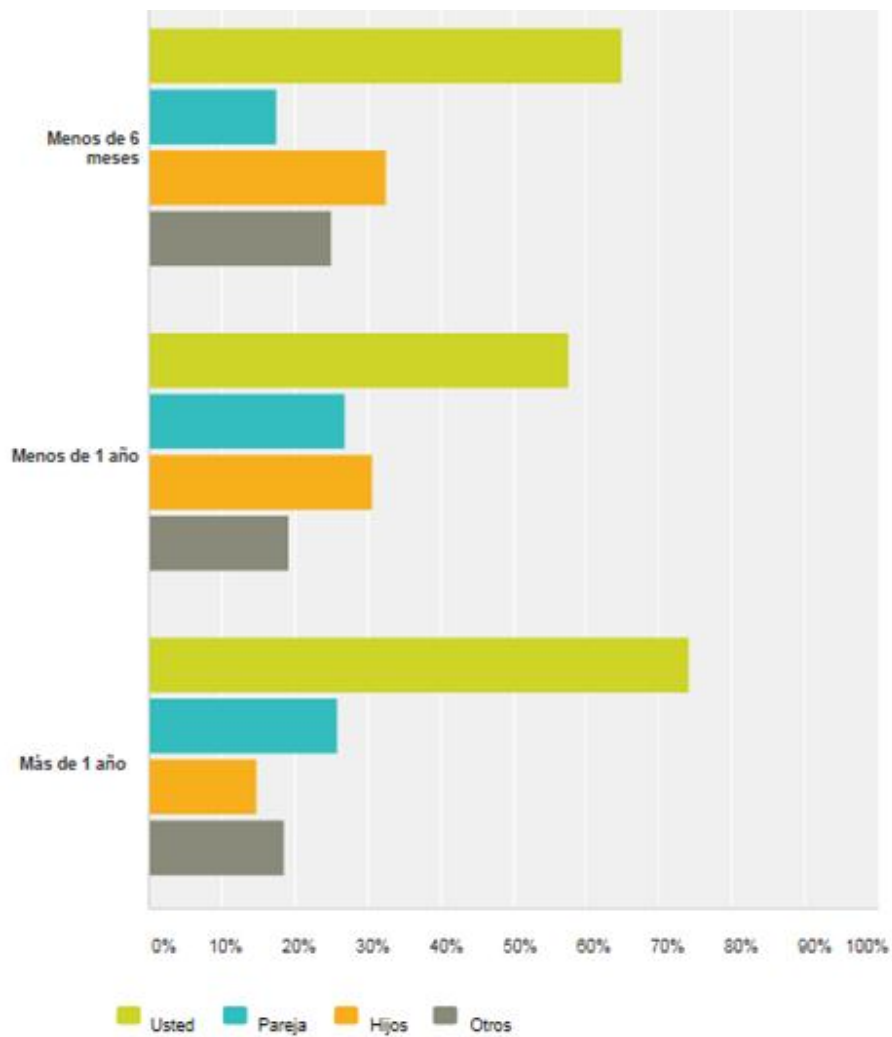


Opciones de respuesta	Respuestas
0 – 300.000	6,78%
300.000 – 400.000	3,39%
400.001 – 500.000	3,39%
500.001 – 700.000	15,25%
700.001 – 900.000	6,78%
900.001 – 1.500.000	25,42%
Más de 1.500.000	38,98%

El promedio de integrantes por familia es de 3,18 personas, por lo tanto el ingreso per cápita promedio de los encuestados es de:

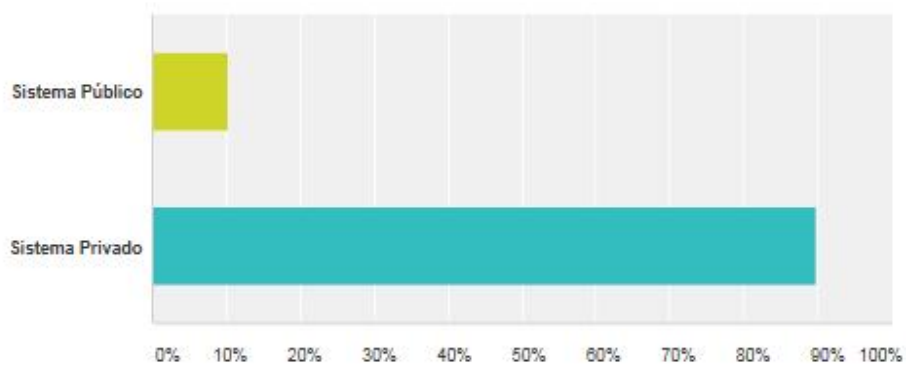
Ingresos \$	%	Ingreso Percapita \$	Segmento
0 - 300.000	6,78%	94.340	E 1
300.000 - 400.000	3,39%	125.786	D
400.001 - 500.000	3,39%	157.233	D
500.001 - 700.000	15,26%	220.126	C3
700.001 - 900.000	6,78%	283.019	C3
900.001 - 1.500.000	25,42%	471.698	C2
Más de 1.500.000	38,98%	mas de 471.698	C 1B

2.- Última vez que visito al dentista:

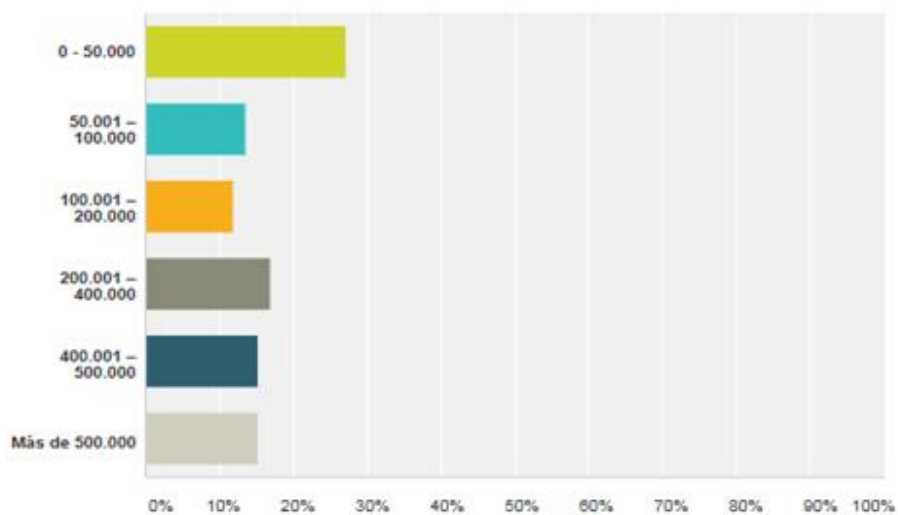


	Usted	Pareja	Hijos	Otros
Menos de 6 meses	65,00% 26	17,50% 7	32,50% 13	25,00% 10
Menos de 1 año	57,69% 15	26,92% 7	30,77% 8	19,23% 5
Más de 1 año	74,07% 20	25,93% 7	14,81% 4	18,52% 5

3.- ¿Dónde se atendió?

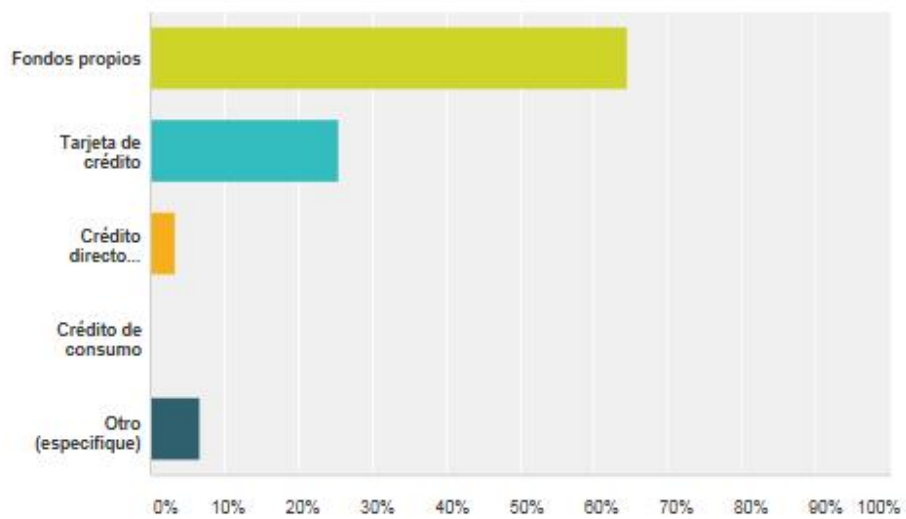


4.- Costo del tratamiento

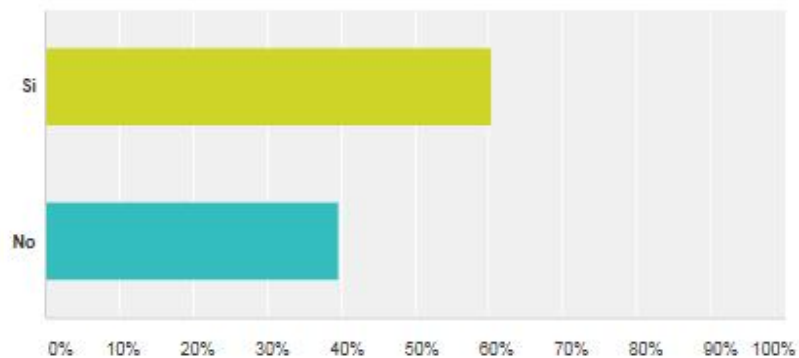


Opciones de respuesta	Respuestas
0 - 50.000	27,12%
50.001 - 100.000	13,56%
100.001 - 200.000	11,86%
200.001 - 400.000	16,95%
400.001 - 500.000	15,25%
Más de 500.000	15,25%

5.- Financiamiento

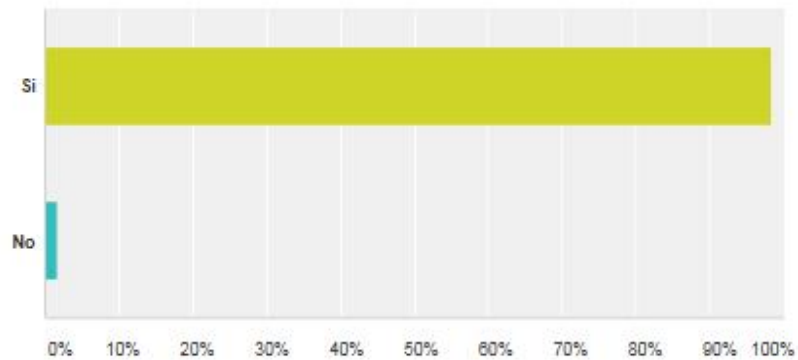


6.- Por la pregunta si han rechazado un presupuesto dental por problemas de financiamiento:



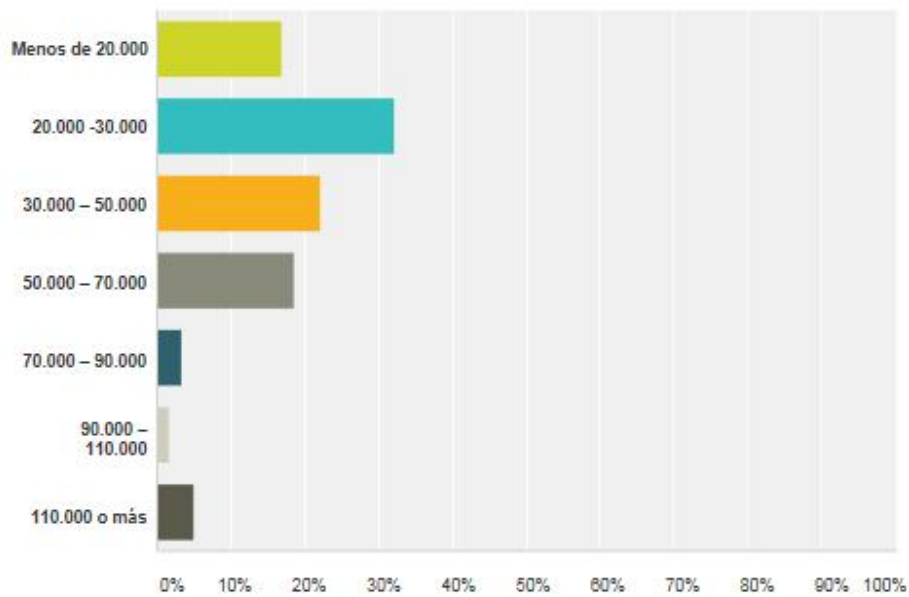
Opciones de respuesta	Respuestas
Si	60,34%
No	39,66%

7.- ¿Si tuviera el financiamiento accedería al tratamiento?



Opciones de respuesta	Respuestas
Si	98,25%
No	1,75%

8.- ¿Cuánto es el monto máximo mensual que podría pagar en una cuota para acceder a un tratamiento dental?



Opciones de respuesta	Respuestas
Menos de 20.000	16,95%
20.000 -30.000	32,20%
30.000 – 50.000	22,03%
50.000 – 70.000	18,64%
70.000 – 90.000	3,39%
90.000 – 110.000	1,69%
110.000 o más	5,08%

9.- ¿Cuál de los siguientes aspectos son más importantes en una atención dental? (escala de 1 a 7 donde 1 es no me interesa y 7 es muy importante).

	1	2	3	4	5	6	7
Precio	5,08%	0,00%	5,08%	8,47%	15,25%	8,47%	59,32%
Calidad	1,69%	0,00%	0,00%	0,00%	1,69%	8,47%	88,14%
Cercanía al domicilio	5,08%	10,17%	13,56%	22,03%	16,95%	10,17%	23,73%
Financiamiento	3,39%	1,69%	0,00%	13,56%	11,86%	13,56%	57,63%
Que la consulta se conocida (Respaldo de marca)	5,08%	1,69%	11,86%	11,86%	27,12%	11,86%	32,20%
Recomendación	0,00%	3,39%	1,69%	15,25%	18,64%	23,73%	38,98%
Facilidad para la toma de horas	3,39%	1,69%	1,69%	10,17%	18,64%	11,86%	54,24%
Buena atención del odontólogo	1,69%	0,00%	0,00%	0,00%	8,47%	15,25%	74,58%
Horarios de atención	3,39%	1,69%	0,00%	8,47%	15,25%	22,03%	49,15%
Garantías del trabajo	1,69%	0,00%	0,00%	1,69%	10,17%	15,25%	71,19%

10.- ¿Qué tan importante son los siguientes aspectos en su presupuesto familiar? (escala de 1 a 7 donde 1 no es importante y 7 es muy importante)

	1	2	3	4	5	6	7
Vivienda	0,00%	0,00%	1,69%	5,08%	10,17%	18,64%	66,10%
Vestuario	1,69%	10,17%	18,64%	33,90%	30,51%	5,08%	0,00%
Salud general	1,69%	1,69%	0,00%	10,17%	15,25%	22,03%	49,15%
Salud Dental	3,39%	6,78%	6,78%	16,95%	23,73%	20,34%	22,03%
Transporte	3,39%	0,00%	10,17%	22,03%	28,81%	22,03%	13,56%
Recreación	1,69%	3,39%	11,86%	23,73%	35,59%	13,56%	10,17%
Alimentación	1,69%	0,00%	0,00%	8,47%	13,56%	22,03%	54,24%

Anexo N°8 Entrevistas Odontólogos

Se entrevistó a diversos odontólogos que trabajan en el sector público, clínicas independientes y centros dentales medianos de acuerdo a la siguiente encuesta:

ENTREVISTA PLAN DE NEGOCIOS "MIDENT"

Profesor Guía: Claudio Dufeu Equipo: Jorge Morales – Italo Caglieri

Entrevista Odontólogo

Nombre:

Rut:

Trabaja en:

Sistema privado

Sistema Público

Independiente (Consulta propia)

1.- ¿Cuáles son sus perfiles de clientes? Favor explicar en porcentaje según grado de complejidad.

_____ 1 acción clínica (ej: sellante ú obturación + limpieza)

_____ 2 acciones clínicas.

_____ 3 acciones clínicas.

_____ 4 acciones clínicas o más.

_____ Ortodoncia.

_____ Implantes.

2.- ¿Cuál es el precio promedio de una atención dental?

3.- ¿Cuál es el periodo promedio de un tratamiento dental?

3.- ¿Cuál es su nivel de ingresos promedio?

4.- ¿Cuántos pacientes atiende al mes en promedio?

5.- ¿Cuáles son sus principales necesidades actualmente para su consulta dental?

6.- ¿Qué porcentaje de pacientes desisten debido a que no tienen financiamiento?

- 7.- ¿Cuál es su forma de realizar publicidad?
- 8.- Explicar el proceso administrativo.
- 9.- ¿En que podría mejorar su proceso administrativo?.
- 10.- ¿Qué ventajas le proporcionaría pertenecer a una red dental?.
- 11.- ¿Estaría dispuesto(a) a trabajar a un precio fijo preferente a cambio de un volumen de pacientes?. ¿Qué tanto más bajo que su precio actual?
- 12.- Listado de precios
- 13.- ¿Qué estrategia utiliza para asegurar la calidad?.
- 14.- ¿Estaría dispuesto (a) a asociarse a esta red dental? ¿Bajo qué condiciones?.
- 15.- ¿Cual es su capacidad potencial y real de atención de pacientes?. (Ocupación de sillón)

Las principales conclusiones son :

Ticket promedio \$300.000

Periodo promedio de un tratamiento dental 1 a 2 meses según la complejidad.

Atención promedio de 60 pacientes al mes por odontólogo

Ocupación de sillón cercana al 60%

Mayor problema en las atenciones dentales es el financiamiento, el 50% de los pacientes rechaza los tratamientos por problemas de pago.

Estarían dispuestos a asociarse a una red dental que los dejara trabajar de forma independiente pero que les ofreciera beneficios como publicidad, contactos y mayor volumen de pacientes pero sin interferir en el precio permanentemente.

Valoran participar en promociones masivas ciertas veces en el año.

Actualmente existen problemas de flujo de caja en sus clínicas ya que ellos mismos otorgan facilidades de pago que terminan de percibir meses después de finalizado el tratamiento.

Descuento por pago contado del 15% a 20% para evitar que los pacientes paguen en forma parcializada, de esta forma no se impacta los flujos de caja.

Estarían dispuestos a pagar una comisión mensual a una red dental en etapa temprana inferior o igual al descuento por pago contado.

Lo que más valorarían de una red dental es la responsabilidad y seriedad en los acuerdos y pagos.

Actualmente sus procesos administrativos como toma de horas está a cargo de personal contratado en la clínica, por lo mismo se valora un sistema de toma de horas como el que presenta MIDENT.

Precios relativamente homogéneos en las consultas dentales.

Anexo N°9 Entrevista Instituciones financieras

Se realizó una entrevista a Nelson Vega Montoille, Magister en Administración de la Universidad de Chile con amplia experiencia en la industria financiera especialmente en Forum, Banco Itaú y Banco Estado actualmente se desempeña como Ejecutivo de Banca personas, nos reunimos para presentarle nuestro plan de negocios y sus conclusiones fueron:

La misión de Banco Estado es "Existimos para que Chile sea un país más inclusivo, equitativo y con oportunidades que lleguen a todos", esto significa que es misión del banco otorgar la posibilidad de créditos bancarios para todos los chilenos independiente su nivel socioeconómico, por lo tanto como compañía estarían muy dispuestos a realizar una alianza estratégica para ayudar a resolver el problema de la salud dental, Para MIDENT la tarea sería ayudar, asesorar a nuestros pacientes sin cobrar una comisión alguna por esta gestión, porque estaría en contra de las políticas del Banco.

Actualmente existe un producto llamado "Visa Chilena" orientado a nuestro segmento objetivo pero con una tasa de mercado cercana a la máxima convencional de acuerdo al siguiente detalle:

Tarjeta de Crédito

Avance en cuotas y Compra de cartera Tasa Pizarra
(con Vale Vista o Abono a Cuenta Corriente o Chequera Electrónica)
(Continuación)

N° DE CUOTAS	MONTO DEL AVANCE	TASA DE INTERÉS	OPORTUNIDAD DE COBRO
6 a 48 meses	desde UF 6 hasta 15	2,99%	Mensual
	desde UF 15 hasta UF 27	2,99%	
	desde UF 27 hasta UF 200	2,44%	
	desde UF 200 hasta UF 5.000	1,90%	
	mayor a UF 5.000	0,60%	
AVANCE EN CUOTAS Y COMPRA DE CARTERA TASA PREFERENCIAL (CON VALE VISTA O ABONO A CUENTA CORRIENTE O CHEQUERA ELECTRÓNICA)			
N° DE CUOTAS	MONTO DEL AVANCE	TASA DE INTERÉS	OPORTUNIDAD DE COBRO
6 a 48 meses	desde UF 6 hasta UF 15	2,99%	Mensual
	desde UF 15 hasta UF 27	2,99%	
	desde UF 27 hasta UF 200	2,44%	
	desde UF 200 hasta UF 5.000	1,90%	
	mayor a UF 5.000	0,60%	
(1) Tasa Preferencial sólo disponible para Tarjetas nuevas activadas desde el 20.11.06 y clientes antiguos con PAC de la Tarjeta a Cta. Cte. Avances en cuotas y compras en cuotas afectas a Impuesto de timbres y estampillas DL 3475			

Una de las preocupaciones del Banco es que esta Visa no ha sido masificada, por lo tanto es de interés de la institución darle una mayor relevancia a este producto y en alianza con MIDENT ayudaría a este objetivo.

Existe la posibilidad de crear un producto destinado a satisfacer las necesidades salud dental y en trabajo conjunto con MIDENT, utilizando como producto base la Visa Chilena. Este producto incluiría beneficios como cuotas precio contado si se atienden en MIDENT, además de un cupo específico para ser utilizados en tratamientos dentales del

programa.

También existe la posibilidad de crear una cuenta de ahorro destinada a tratamientos dentales que sirva como garantía en la obtención de préstamos, en esta se ahorraría el 10% del tratamiento con el objetivo de obtener mejores condiciones en los productos es decir tasas más bajas y préstamos por importes superiores. Las tasas para créditos de consumo del Banco son las siguientes:

Créditos Personales

Crédito de Consumo

MONTO DEL Préstamo en (\$)	24 meses				36 meses			
	Tasa Mínima		Tasa Máxima		Tasa Mínima		Tasa Máxima	
	ANUAL	MENSUAL	ANUAL	MENSUAL	ANUAL	MENSUAL	ANUAL	MENSUAL
500.000	22,44%	1,87%	26,04%	2,17%	22,56%	1,88%	26,16%	2,18%
1.000.000	22,44%	1,87%	26,04%	2,17%	22,56%	1,88%	26,16%	2,18%
3.000.000	21,24%	1,77%	24,84%	2,07%	21,36%	1,78%	24,96%	2,08%

Informarse sobre condiciones para optar a tasas preferenciales. Otorgamiento de créditos sujetos a evaluación crediticia según las políticas de BancoEstado.

Tasa máxima convencional vigente (hasta UF 50) : Anual : 37,12% | Mensual : 3,09333%

Tasa máxima convencional vigente (de UF 50 hasta UF 200) : Anual : 30,12% | Mensual : 2,51000%

1. La tasa mensual efectiva es la tasa de interés nominal que efectivamente se cobra por el crédito.
2. Los impuestos y gastos notariales no se consideran para el cálculo de la tasa mensual efectiva.
3. Para obtener un crédito de consumo no es necesario tomar seguros ni contratar otros servicios.
4. Estas tasas también rigen para los créditos de consumo universal.

En nuestro plan de negocios concluimos trabajar con instituciones financieras pero sin cobrar una comisión por lo tanto pasarían a ser solo un aliado estratégico que nos permita realizar nuestro negocio.

Anexo N°10 Logo MIDENT



Anexo N°11 Levantamiento y Catastro de Clínicas Dentales en Santiago por Comuna.

NOMBRE	DIRECCIÓN	COMUNA	FUENTE	Número
Clinica Dent	El Arpa 215	Buín	Amarillas.cl	1
Clinica Dental Alto Jahuel	El Arpa 295	Buín	Amarillas.cl	2
Clinica Dental Antaradent	Balmaceda 50	Buín	Amarillas.cl	3
Clinica Dental Cruz Azul	Santa María 399	Buín	Amarillas.cl	4
Clinica Dental Maria Eugenia Salas Munzenmayer	Manuel Montt 384	Buín	Amarillas.cl	5
Clinica Odontologica Twt Tocornal Weihrach Tsukame	Carlos Condell 317	Buín	Amarillas.cl	6
Laboratorio Dental Uly y Cia Ltda	Errázuriz 170	Buín	Amarillas.cl	7
Santa Blanca Odontología Familiar	Bernardino Bravo 115	Buín	Amarillas.cl	8
Clinica Dental Dcam	Cno a Melipilla 0	Cerrillos	Amarillas.cl	9
Sociedad Odontologica de Alta Complejidad Limitada	Los Pinos 785	Cerrillos	Amarillas.cl	10
Clinica Dental Alcerreca	Gabriela Mistral 1352	Cerro Navia	Amarillas.cl	11
Clinica Dental Melident	Avenida José Joaquín Pérez 7154	Cerro Navia	Amarillas.cl	12
Policlinico Alianza 2	Avenida La Capilla 8465	Cerro Navia	Amarillas.cl	13
Clinica Blanco	Camino Chicureo	Colina	Amarillas.cl	14
Clinica Dental Labarca	Alfredo Labarca 0360	Colina	Amarillas.cl	15
Clinica Radiologica Dental y Maxilofacial Chicureo	Cno Chicureo 800	Colina	Amarillas.cl	16
Full Dentista	J. Philippi Izq. 01	Colina	Amarillas.cl	17
Ortodoncia Chicureo Limitada	Julio Philippi Izquierdo	Colina	Amarillas.cl	18
Centro Medico Marseb	Corbeta Esmeralda 1843	Conchalí	Amarillas.cl	19
Clinica Dental Doctor Marambio	Pje 1 Poniente 4789	Conchalí	Amarillas.cl	20
Clinica Dental Marco Guerrero Arcos	Av Gran Av. José Miguel Carrera 10031	El Bosque	Amarillas.cl	21
Clinica Dental Saudent	Nueva Oriente 9595	El Bosque	Amarillas.cl	22
Clinica Pas Mon	Lo Blanco 252	El Bosque	Amarillas.cl	23
Dentisalud Consdental Cons	Pje General Celedón 10258	El Bosque	Amarillas.cl	24
Implant Láser	Av Observatorio 1221	El Bosque	Amarillas.cl	25
Clinica Dental Dr. Ramos	Av Gran Av. José Miguel Carrera 0	El Bosque	Amarillas.cl	26
Centro Odontologico Exposicion	Exposición 51	Estación Central	Amarillas.cl	27
Clinica Dental Gamboa	Avenida 5 de Abril 5816	Estación Central	Amarillas.cl	28
Clinica Dental Maipu	Av Las Torres 015	Estación Central	Amarillas.cl	29
Clinica Dental San Gumercindo	San Gumercindo 43	Estación Central	Amarillas.cl	30
Clinicas Odontologicas Sonrie Limitada	Exposición 51	Estación Central	Amarillas.cl	31
Montecinos Loyola Claudio	General Amengual 018	Estación Central	Amarillas.cl	32
Servicios Profesionales de Salud Integra L Chile	General Amengual 139	Estación Central	Amarillas.cl	33
Clinica Dental Chile Atm	Avenida Del Parque 4928	Huechuraba	Amarillas.cl	34
Clinica Dental Huechuraba Salud	Avenida El Carmen de Huechuraba 1397	Huechuraba	Amarillas.cl	35
Clinica Odontologica Dali	Av Pedro Fontova 6943	Huechuraba	Amarillas.cl	36
Norden Dental Care	Av Del Parque 4023	Huechuraba	Amarillas.cl	37
Servicio Tecnico Dental	Av El Guanaco Norte 1752	Huechuraba	Amarillas.cl	38
Centro Dental Cero	Av Independencia 812	Independencia	Amarillas.cl	39
Clinica Dental Gamero	Gamero 1398	Independencia	Amarillas.cl	40
Clinica Dental Maruri	Maruri 272	Independencia	Amarillas.cl	41
Servidental	Av Independencia 1524	Independencia	Amarillas.cl	42
Unimedic	Av Independencia 1266	Independencia	Amarillas.cl	43
Centro Dental Doctor Fernando Salas	Cortés 132	Isla de Maipo	Amarillas.cl	44
Artidental	Avenida Gran Av. José Miguel Carrera 915	La Cisterna	Amarillas.cl	45
Centro Medico Dental Odontosalud V Ch LTDA.	Augusto Biau 01273	La Cisterna	Amarillas.cl	46
Clinica Dental Abarca Dent	Pje Los Juncos 8910	La Cisterna	Amarillas.cl	47
Clinica Dental Ebenecer	Av Gran Av. José Miguel Carrera 8471	La Cisterna	Amarillas.cl	48
Clinica Dental Ghidini & Ramirez Limitada	Avenida El Parrón 225	La Cisterna	Amarillas.cl	49
Clinica Dental Quadent	Santa Elisa 15	La Cisterna	Amarillas.cl	50
Odontostetic	Av El Parrón 225	La Cisterna	Amarillas.cl	51
A & G Clinica Dental	Av Vicuña Mackenna Poniente 7255	La Florida	Amarillas.cl	52
Centro Dental Cordillera	Rojas Magallanes 055	La Florida	Amarillas.cl	53
Centro Odontologico Ray Max la Florida LTDA.	Avenida Vicuña Mackenna Poniente	La Florida	Amarillas.cl	54
Clinica Dental	Av Vicuña Mackenna 10082	La Florida	Amarillas.cl	55
Clinica Dental	Avenida Vicuña Mackenna Poniente 6987	La Florida	Amarillas.cl	56
Clinica Dental Altavista	Av Vicuña Mackenna Poniente 7255	La Florida	Amarillas.cl	57
Clinica Dental Campos y Merino	Av Vicuña Mackenna Poniente 7255	La Florida	Amarillas.cl	58
Clinica Dental Class	Avenida Vicuña Mackenna Poniente 7255	La Florida	Amarillas.cl	59
Clinica Dental Cordillera	Pasaje Quino 8042	La Florida	Amarillas.cl	60

Clinica Dental D' Armas	Avenida Froilán Roa 6657	La Florida	Amarillas.cl	61
Clinica Dental Doctor Luis Fernando Jaya	Santa Amalia 1067	La Florida	Amarillas.cl	62
Clinica Dental Dra Mercedes Moreno Q.	Rojas Magallanes 3602	La Florida	Amarillas.cl	63
Clinica Dental Florida	Av Froilán Roa 1166	La Florida	Amarillas.cl	64
Clinica Dental Italo y Catalan LTDA.	Av Vicuña Mackenna Poniente 7255	La Florida	Amarillas.cl	65
Clinica Dental la Florida	Av Vicuña Mackenna Oriente 6969	La Florida	Amarillas.cl	66
Clinica Dental Pacífico	Av Libertador Bdo.O'Higgins 776	La Florida	Amarillas.cl	67
Clinica Dental San Martín	Pje El Descanso 10	La Florida	Amarillas.cl	68
Clinica Dental Shadday Limitada	Avenida Vicuña Mackenna Poniente 7255	La Florida	Amarillas.cl	69
Clinica Dental Trinidad	Avenida Trinidad 32	La Florida	Amarillas.cl	70
Clinica Dental Unident	Av Vicuña Mackenna 7255	La Florida	Amarillas.cl	71
Clinica Dentalara	Av Vicuña Mackenna 10669	La Florida	Amarillas.cl	72
Clinica Dental-Atención Urgencias 24 Horas	Av. Vicuña Mackenna Poniente 7255 Of. 317	La Florida	Amarillas.cl	73
Clinica Odontologica Chillan	Avenida Vicuña Mackenna Poniente 7255	La Florida	Amarillas.cl	74
Clinica Odontologica Circulo Dental LTDA.	Av Vicuña Mackenna Poniente 7255	La Florida	Amarillas.cl	75
Clinica Odontologica Scandent	Av Vicuña Mackenna Poniente 7255	La Florida	Amarillas.cl	76
Clinica Sonrie	Av Vicuña Mackenna Poniente 7255	La Florida	Amarillas.cl	77
Consulta Dental Facildent	Avenida Vicuña Mackenna Poniente 7255	La Florida	Amarillas.cl	78
Consulta Dental Valedent	Av Vicuña Mackenna 9858	La Florida	Amarillas.cl	79
Cornejos Dental	San J. de la Estr. 674	La Florida	Amarillas.cl	80
Dentifamily	Av Vicuña Mackenna Poniente 6129	La Florida	Amarillas.cl	81
Dentistas de Urgencias	Av Vicuña Mackenna Poniente 7255	La Florida	Amarillas.cl	82
Geo Dents	Av Vicuña Mackenna Poniente 7255	La Florida	Amarillas.cl	83
Instituto de Ortodoncia	Av Vicuña Mackenna 10542	La Florida	Amarillas.cl	84
Kdent la Florida	Av Vicuña Mackenna 7255	La Florida	Amarillas.cl	85
Laboratorio Clinico Dental Limitada	Pasaje Barquitos 12	La Florida	Amarillas.cl	86
Mecanico Dental a Domicilio	San J. de la Estr. 556	La Florida	Amarillas.cl	87
Policenter	Av Vicuña Mackenna 10557	La Florida	Amarillas.cl	88
Saludental	Av Vicuña Mackenna Oriente 6969	La Florida	Amarillas.cl	89
Smile Design	Av Vicuña Mackenna Poniente 7405	La Florida	Amarillas.cl	90
Smiledent	Av Vicuña Mackenna Poniente 7255	La Florida	Amarillas.cl	91
Urgencias Dentales 24 Horas	Av Vicuña Mackenna P 7255	La Florida	Amarillas.cl	92
Clinica Dental Dra. Maria Patricia del Rosario Gallardo	Avenida Santa Rosa 8230	La Granja	Amarillas.cl	93
Clinica Dental Sonrisa Feliz	Quintero 013	La Granja	Amarillas.cl	94
Clinica Dental la Reina	Monseñor Edwards 1146	La Reina	Amarillas.cl	95
Dental Health	Pje José Arrieta 5932	La Reina	Amarillas.cl	96
Mendoza Delgado Javier Rafael	Av Tobalaba 7687	La Reina	Amarillas.cl	97
Clinica del Valle Odontologia y Medicina	Av Larapinta Poniente 2430	Lampa	Amarillas.cl	98
Odontosalud	Baquedaño 1067	Lampa	Amarillas.cl	99
Alto Dental	Av Apoquindo 3990	Las Condes	Amarillas.cl	100
Apoquindo Centro Medico y Dental	Av Apoquindo 4100	Las Condes	Amarillas.cl	101
Asesoría Gimenez Salinas	Estoril 50	Las Condes	Amarillas.cl	102
Aurea Salud	Av Presidente Kennedy 5735	Las Condes	Amarillas.cl	103
Biodent	Av Apoquindo 4100	Las Condes	Amarillas.cl	104
Cecilia Tejos	Los Militares 5620	Las Condes	Amarillas.cl	105
Cell Dental S.A.	Don Carlos 2939	Las Condes	Amarillas.cl	106
Centro Odontologico Padre Mariano	Alcántara 295	Las Condes	Amarillas.cl	107
Centro Odontologico Salud y Belleza	Av Las Condes 10373	Las Condes	Amarillas.cl	108
Centro Odontologico Versailles	Versalles 3036	Las Condes	Amarillas.cl	109
Clinica Asturias	Asturias 171	Las Condes	Amarillas.cl	110
Clinica Danhaus	Av Apoquindo 6275	Las Condes	Amarillas.cl	111
Clinica de Ortodoncia Lasserre Santelices	Cerro Colorado 5030	Las Condes	Amarillas.cl	112
Clinica Dental	Cerro Colorado 5812	Las Condes	Amarillas.cl	113
Clinica Dental Bosque Norte	Av Apoquindo 2858	Las Condes	Amarillas.cl	114
Clinica Dental Bucalis	Estoril 50	Las Condes	Amarillas.cl	115
Clinica Dental Buin Oriente	Avenida Apoquindo 5701	Las Condes	Amarillas.cl	116
Clinica Dental Clean Dental	Coimbra 110	Las Condes	Amarillas.cl	117
Clinica Dental Cumbre	Av Apoquindo 5285	Las Condes	Amarillas.cl	118
Clinica Dental Dr. Telmo Melendez	Cerro Colorado 5030	Las Condes	Amarillas.cl	119
Clinica Dental Dra.Irene Odrovo Coutinho	Estoril 200	Las Condes	Amarillas.cl	120

Clinica Dental el Golf	Augusto Leguía Sur 79	Las Condes	Amarillas.cl	121
Clinica Dental Especializada	Enrique Foster Sur 164	Las Condes	Amarillas.cl	122
Clinica Dental Gaudi	Cristóbal Colón 6344	Las Condes	Amarillas.cl	123
Clinica Dental las Condes	Los Militares 5620	Las Condes	Amarillas.cl	124
Clinica Dental Laser Dent	Av Américo Vespucio Sur 430	Las Condes	Amarillas.cl	125
Clinica Dental los Dominicos Limitada	Cno El Alba 8690	Las Condes	Amarillas.cl	126
Clinica Dental los Girasoles	Avenida Las Condes 10337	Las Condes	Amarillas.cl	127
Clinica Dental Ortega	Martín Alonso Pinzón 5841	Las Condes	Amarillas.cl	128
Clinica Dental Ullrich	Napoleón 3565	Las Condes	Amarillas.cl	129
Clinica Diseño de Sonrisas	Av Tomás Moro 1766	Las Condes	Amarillas.cl	130
Clinica Gutiérrez	Benjamín 2945	Las Condes	Amarillas.cl	131
Clinica Incorpdent	Av Manquehue Sur 520	Las Condes	Amarillas.cl	132
Clinica Nevería Limitada	Nevería 4579	Las Condes	Amarillas.cl	133
Clinica Odontologica Alto Dental S a	Avenida Apoquindo 3990	Las Condes	Amarillas.cl	134
Clinica Odontologica Preventiva LTDA.	Nueva Las Condes 12255	Las Condes	Amarillas.cl	135
Clinica Odontologica San Crescente	San Crescente 190	Las Condes	Amarillas.cl	136
Clinica Odontologica San Sebastian	Avenida San Sebastián 2947	Las Condes	Amarillas.cl	137
Clinica Odontologica Trancura	Av Manquehue Norte 151	Las Condes	Amarillas.cl	138
Clinica Odontologica Via Sonriso	Av San Sebastián 2812	Las Condes	Amarillas.cl	139
Clinica Odontologica Whitile	Estoril 50	Las Condes	Amarillas.cl	140
Clinica Vlm S.A.	Av Apoquindo 6314	Las Condes	Amarillas.cl	141
Codent Ltda	El Trovador 4280	Las Condes	Amarillas.cl	142
Comercial Cdm LTDA.	República Árabe de Egipto 250	Las Condes	Amarillas.cl	143
Dental Care	Cerro Colorado 5812	Las Condes	Amarillas.cl	144
Dentart	Av San Sebastián 2807	Las Condes	Amarillas.cl	145
Doctor Ipinza	Ebro 2740	Las Condes	Amarillas.cl	146
Doctor Jose Auil Petermann	Martín de Zamora 3884	Las Condes	Amarillas.cl	147
Dr. Branco Fantela	Av Las Condes 10373	Las Condes	Amarillas.cl	148
Dra. Marcelli Coda Ana Maria	San Sebastián 2750 Of. 904	Las Condes	Amarillas.cl	149
El Valle Inmobiliaria e Inversiones Limitada	Avenida Paul Harris 9572	Las Condes	Amarillas.cl	150
Especialidades Odontológicas Mora Pavic	Av Apoquindo 5123	Las Condes	Amarillas.cl	151
Ho Dentales	O'Connell 13	Las Condes	Amarillas.cl	152
Icrof	Cerro El Plomo 5931	Las Condes	Amarillas.cl	153
Implantología las Condes	Av Las Condes 7700	Las Condes	Amarillas.cl	154
Inmobiliaria y Servicios Odontológicos del Inca LTDA.	Del Inca 4446	Las Condes	Amarillas.cl	155
Instituto de Salud la Dehesa	Nueva Las Condes 12265	Las Condes	Amarillas.cl	156
Laboratorio Dental Rudy Hernan Zamora Munoz e	Estoril 200	Las Condes	Amarillas.cl	157
Leighton y Hardessen Asociados Limitada	Cerro Colorado 5030	Las Condes	Amarillas.cl	158
Mariano Rodríguez Sevilla Servicios Odontológicos Empresa I	Av San Sebastián 2812	Las Condes	Amarillas.cl	159
Mdf Consultores LTDA.	Avenida Manquehue Sur 520	Las Condes	Amarillas.cl	160
O.P.H. Odontólogos Asociados	Estoril 50	Las Condes	Amarillas.cl	161
Oral Class	Napoleón 3200	Las Condes	Amarillas.cl	162
Ortodoncia & Estética	Av Isabel la Católica 4185	Las Condes	Amarillas.cl	163
Osvaldo Andres Olguin Palma Centro Odontológico E.I.R.L.	Tomás Moro 1228	Las Condes	Amarillas.cl	164
Prestaciones Médico Dentales Stevenson y Comp	Santa Paula 991	Las Condes	Amarillas.cl	165
Salud Bucal Sociedad Anonima	Cerro Colorado 5812	Las Condes	Amarillas.cl	166
Servicios Odontológicos y Especialidades Dentales Manquehue	Avenida Cristóbal Colón 5800	Las Condes	Amarillas.cl	167
Servicios Quirúrgicos Maxilofaciales y Ortodoncia Facialden	Avenida Cristóbal Colón 5800	Las Condes	Amarillas.cl	168
Soc de Servicios Odontológicos Igso Ltda	Av Apoquindo 6275	Las Condes	Amarillas.cl	169
Sociedad Clínica Dental Torres San Damian LTDA.	Av Las Condes 11400	Las Condes	Amarillas.cl	170
Sociedad de Inversiones y Asesorías Financieras Orumi LTDA	Nueva Las Condes 12265	Las Condes	Amarillas.cl	171
Sociedad Odontológica y de Inversiones Argo Limitada	Coronel Pereira 140	Las Condes	Amarillas.cl	172
Turo	Av Presidente Kennedy 7100	Las Condes	Amarillas.cl	173
Vida Integra	Apoquindo 3281	Las Condes	Amarillas.cl	174
Clinica Dental Health	Avenida La Dehesa	Lo Barnechea	Amarillas.cl	175
Clinica Dental Siete	Avenida Padre Alfredo Arteaga 1771	Lo Barnechea	Amarillas.cl	176
Clinica Mirador la Dehesa	Av Raúl Labbé 12613	Lo Barnechea	Amarillas.cl	177
Clinica Odontológica Baden	Av La Dehesa 1201	Lo Barnechea	Amarillas.cl	178
Eoc Odontología Clínica	Av La Dehesa 1201	Lo Barnechea	Amarillas.cl	179
Odontología Cipo	Avenida La Dehesa 1939	Lo Barnechea	Amarillas.cl	180

Roberto Castro Gassmann Servicios Odontologicos E.I.R.L	Avenida Manuel Guzmán Maturana 1955	Lo Barnechea	Amarillas.cl	181
Servicio Odontologicos Clinica Diente de Leche LTDA.	Av La Dehesa 0	Lo Barnechea	Amarillas.cl	182
Clinica Odontologica Dra. Diana Reyes	Avenida Central 6566	Lo Espejo	Amarillas.cl	183
Angel Maria Perez Quintero Odontologia E.I.R.L.	Avenida San Pablo 6600	Lo Prado	Amarillas.cl	184
Calve - Dent	Ministro Gana 173	Lo Prado	Amarillas.cl	185
Centro Médico Clínica Dental Harmant	Av San Pablo 6457	Lo Prado	Amarillas.cl	186
Centro Medico y Dental los Clarines	Avenida Neptuno 924	Lo Prado	Amarillas.cl	187
Clinica de Malposiciones Dentales	Av Gabriela Mistral 821	Lo Prado	Amarillas.cl	188
Clinica Dental	Avenida San Pablo 8223	Lo Prado	Amarillas.cl	189
Consulta Dental Biodental	Los Maitenes 803	Lo Prado	Amarillas.cl	190
Inversiones Dental Chiloe Limitada	9 de Julio 5781	Lo Prado	Amarillas.cl	191
Nova Dental	Av San Pablo 5974	Lo Prado	Amarillas.cl	192
Agrupacion Ortodont Clinica	Juan de Luigi 3809	Macul	Amarillas.cl	193
Clinica Dental Macul	Av Macul 4430	Macul	Amarillas.cl	194
Odontologa Almeras de Olmiera	Avenida Quilín 3471	Macul	Amarillas.cl	195
Odontologia Lasan	Av Macul 4122	Macul	Amarillas.cl	196
Servicio Profesionales Dentales	Los Olmos 2031	Macul	Amarillas.cl	197
Tressadental Servicios Limitada	Pasaje Los Biólogos 2840	Macul	Amarillas.cl	198
Club de Leones de Maipu	La Colonia 248	Maipu	Amarillas.cl	199
Leporati Neron Helene	General Ordóñez 30	Maipu	Amarillas.cl	200
Biodent	Chacabuco 115	Maipú	Amarillas.cl	201
Centro Dental las Rosas	Monumento 1620	Maipú	Amarillas.cl	202
Centro Medico Dental del Carmen	Av El Olimpo 2021	Maipú	Amarillas.cl	203
Clinica Dental Dr. Orlando Diaz	Av Los Pajaritos 3050	Maipú	Amarillas.cl	204
Clinica Dental Dr.Cesar Sanchez	Av 2ª Transversal 3206	Maipú	Amarillas.cl	205
Clinica Dental Dr.Hernan Foix Reyes	Av Los Pajaritos 3080	Maipú	Amarillas.cl	206
Clinica Dental Galmez	Cno a Rinconada 1190	Maipú	Amarillas.cl	207
Clinica Dental Hugo Leon	Avenida Parque Central Oriente 454	Maipú	Amarillas.cl	208
Clinica Dental Imagen	Av El Descanso 1729	Maipú	Amarillas.cl	209
Clinica Dental las Araucarias	Av Los Pajaritos 3050	Maipú	Amarillas.cl	210
Clinica Dental Leben	Av Los Pajaritos 1395	Maipú	Amarillas.cl	211
Clinica Dental Maria Veronica Moran Gomez	Av Los Pajaritos 3080	Maipú	Amarillas.cl	212
Clinica Dental Ordóñez	General Ordóñez 30 Of. 13 B (1er. Piso)	Maipú	Amarillas.cl	213
Clinica Dental Quadent	Manuel Rodríguez 1851	Maipú	Amarillas.cl	214
Clinica Dental San Jose	Avenida 2ª Transversal 3206	Maipú	Amarillas.cl	215
Clinica Dental San Pascual Limitada	Monumento 1916	Maipú	Amarillas.cl	216
Clinica Dental Santos	Chacabuco 50	Maipú	Amarillas.cl	217
Clinica Dental Siglo Xxi	Av Los Pajaritos 3786	Maipú	Amarillas.cl	218
Clinica Dental y Centro de Implantologia Oral	Avenida Los Pajaritos 3075	Maipú	Amarillas.cl	219
Clinica Integral de Ortodoncia	Belarmino Osorio 71	Maipú	Amarillas.cl	220
Clinica Salud Dental Maipu	Monumento 1976	Maipú	Amarillas.cl	221
Clinicas Dentales Digital Dent	Av Los Pajaritos 3030	Maipú	Amarillas.cl	222
Consulta Dental Lugano	Lago de Lugano 18555	Maipú	Amarillas.cl	223
Consulta Dental Triprodental	Fundo Pajaritos 7015	Maipú	Amarillas.cl	224
Dental Ormos	Primo de Rivera 643	Maipú	Amarillas.cl	225
Dental Sur	Av Sur 1235	Maipú	Amarillas.cl	226
Dental White	Monumento 1976	Maipú	Amarillas.cl	227
Dentamed E.I.R.L.	Manuel Rodríguez 1851	Maipú	Amarillas.cl	228
Denti Salud	Fundo Pajaritos 7055	Maipú	Amarillas.cl	229
Digital Dent	Av. Pajaritos 3030 Of. 707	Maipú	Amarillas.cl	230
Dr Jose Mosquera Figueras	Monumento 1907	Maipú	Amarillas.cl	231
Exel - Dent	Av Los Pajaritos 3030	Maipú	Amarillas.cl	232
Jorge Bellolio Gomez	Av 1ª Transversal 2743	Maipú	Amarillas.cl	233
Laboratorio Dental Loreto Delis Montecino Emp	Pasaje La Pastora 908	Maipú	Amarillas.cl	234
New Dental	Chacabuco 241	Maipú	Amarillas.cl	235
Nova Clinic	Avenida 3 Poniente 0868	Maipú	Amarillas.cl	236
Odontologia Cariari	Av Los Pajaritos 3030	Maipú	Amarillas.cl	237
Serv de Asist Dental y Lab Dental Mercedes Ro	Pasaje La Tenca 584	Maipú	Amarillas.cl	238
Servicios Odontologicos Celia Janeth Moran Tovar Eirl	Arquitecto Hugo Bravo 570	Maipú	Amarillas.cl	239
Servident	Av Los Pajaritos 3042	Maipú	Amarillas.cl	240

Sociedad Dental22Clave Dent22 Ltda	Av 2ª Transversal 1542	Maipú	Amarillas.cl	241
Sociedad Medica y Dental Limitada	Avenida El Descanso 355	Maipú	Amarillas.cl	242
Sonreir	Avenida Presidente Gabriel González Videla 2445	Maipú	Amarillas.cl	243
Laboratorio Dental Spa	Pasaje Fuerte Arteaga 2373	Maipú	Amarillas.cl	548
Centro Dental Santa Marta	Av Vicuña Mackenna 0742	Melipilla	Amarillas.cl	244
Centro Medico y Dental Ecuamed	Arturo Prat 675	Melipilla	Amarillas.cl	245
Centro Medico y Dental Maximed Limitada	Avenida Vargas 318	Melipilla	Amarillas.cl	246
Clinica de Especialidades Odontologicas	Ugalde 490	Melipilla	Amarillas.cl	247
Clinica Dental Dr. Ramón Redondo León	Av Correa 225	Melipilla	Amarillas.cl	248
Clinica Odontologica Integral Dr. Mauricio Martinez	Avenida Barros	Melipilla	Amarillas.cl	249
Odontologia Bastidas	Serrano 44	Melipilla	Amarillas.cl	250
Odontologia Clinica Integral Dr. Mauricio Martinez Limitada	Av Barros 357	Melipilla	Amarillas.cl	251
Worldent E.I.R.L.	Ugalde 495	Melipilla	Amarillas.cl	252
Agrupación Dental Grecia Macul	Av Grecia 3341	Ñuñoa	Amarillas.cl	253
Agrupación Dental Medis	Irarrázaval 3054	Ñuñoa	Amarillas.cl	254
Agrupacion Neovida	Av Irarrázaval 2821	Ñuñoa	Amarillas.cl	255
Apara Abu Apara Ricardo	Av José Pedro Alessandri 2050	Ñuñoa	Amarillas.cl	256
As Dental	Av. Irarrázaval 4888	Ñuñoa	Amarillas.cl	257
Clinica Dental Galia	Av Rodrigo de Araya 3210	Ñuñoa	Amarillas.cl	258
Clinica Dental Novadent	Av Ossa 250	Ñuñoa	Amarillas.cl	259
Clinica Dental Rosvi LTDA.	Juan Sabaj 24	Ñuñoa	Amarillas.cl	260
Clinica Dental San Expedito	Av Ricardo Lyon 3555	Ñuñoa	Amarillas.cl	261
Clinica Dental, Jose Alberto de Jesus Daza Ve	Avenida Ricardo Lyon 3555	Ñuñoa	Amarillas.cl	262
Clinica Imagen	Av Vicuña Mackenna 856	Ñuñoa	Amarillas.cl	263
Clinica Odontologica Alpes	Av José Domingo Cañas 1701	Ñuñoa	Amarillas.cl	264
Clinica Odontologica Tres Puntas	Avenida Irarrázaval 2871	Ñuñoa	Amarillas.cl	265
Consulta Medica Samet	Av Irarrázaval 3054	Ñuñoa	Amarillas.cl	266
Dental Spa Chile	Avenida Irarrázaval 2821	Ñuñoa	Amarillas.cl	267
Dental Teeth	Carmen Covarrubias 32	Ñuñoa	Amarillas.cl	268
Diadent	Av Pedro de Valdivia 3420	Ñuñoa	Amarillas.cl	269
Menta Dental Lounge	Av Irarrázaval 0	Ñuñoa	Amarillas.cl	270
Oc Dental	Av José Pedro Alessandri 1617	Ñuñoa	Amarillas.cl	271
Od Ok	Avenida Irarrázaval 3800	Ñuñoa	Amarillas.cl	272
Odonto Cero	Av Vicuña Mackenna 856	Ñuñoa	Amarillas.cl	273
Oriente Salud	Av Irarrázaval 3601	Ñuñoa	Amarillas.cl	274
Servicios Odontologicos Dentalnatura LTDA.	H. Covarrubias 21	Ñuñoa	Amarillas.cl	275
Soc de Especialidades Odontologicas R & S Limitada	Av Irarrázaval 2821	Ñuñoa	Amarillas.cl	276
Sociedad de Profesionales Vinez Arancibia	Sucre 2830	Ñuñoa	Amarillas.cl	277
Sonrident	Av Irarrázaval 3054	Ñuñoa	Amarillas.cl	278
Servicios Medicos Somarriva LTDA.	Avenida El Trébol 1191	Padre Hurtado	Amarillas.cl	279
Rie Dentistas	Av General Baquedano 856	Paine	Amarillas.cl	280
Centro Dental Peñafior	Alc. L. Araya Cer. 4400	Peñafior	Amarillas.cl	281
Dental Cerrada	Av 21 de Mayo 4142	Peñafior	Amarillas.cl	282
Sociedad Medico Odontologica Miraflores LTDA.	Avenida Miraflores 459	Peñafior	Amarillas.cl	283
Clinica Dental Arias	Quebrada de Umallani 800	Peñalolén	Amarillas.cl	284
Clinica Dental Estrada	Quebrada de Suca 1400	Peñalolén	Amarillas.cl	285
Clinica Dental las Parcelas	Pasaje 447 1482	Peñalolén	Amarillas.cl	286
Clinica Dental los Presidentes	Av Mariano Sánchez Fontecilla 12092	Peñalolén	Amarillas.cl	287
Clinica Dental New Smile	Av Grecia 8585	Peñalolén	Amarillas.cl	288
Clinica Dental Santa Apolonia	Av Los Presidentes 7690	Peñalolén	Amarillas.cl	289
Clinica Dental Tobalaba	M.Sánchez Fontecilla 2036	Peñalolén	Amarillas.cl	290
Clinica Odontologica Medicaldent	Av Grecia 5562	Peñalolén	Amarillas.cl	291
Consulta Dental los Mares	San Luis de Macul 5409	Peñalolén	Amarillas.cl	292
Dental Klinik	Avenida Caracas 2540	Peñalolén	Amarillas.cl	293
Dentalmed	Avenida San Luis de Macul 5299	Peñalolén	Amarillas.cl	294
Image Clinica Odontologica LTDA.	Av Consistorial 2393	Peñalolén	Amarillas.cl	295
Sociedad Comercilizadora Indent Limitada	Av Los Presidentes 7866	Peñalolén	Amarillas.cl	296
A B Dental Limitada	Hernando de Aguirre 194	Providencia	Amarillas.cl	297
Abba	Av Salvador 95	Providencia	Amarillas.cl	298
Agrupacion Abad Euro Holley	General Holley 2381	Providencia	Amarillas.cl	299
Agrupacion de Especialidades Odontologicas	Av Salvador 95	Providencia	Amarillas.cl	300

Agrupacion Odontologica Edificio Medico Alcantara	General Holley 2381	Providencia	Amarillas.cl	301
Alodent	Avenida Providencia 2601	Providencia	Amarillas.cl	302
Alto Salvador	Av Salvador 149	Providencia	Amarillas.cl	303
Artedent E.I.R.L.	Avenida José Manuel Infante 100	Providencia	Amarillas.cl	304
Baldental Odontologia Clinica Integral	Av. Andrés Bello 1241	Providencia	Amarillas.cl	305
Bertoldo	Guardia Vieja 181	Providencia	Amarillas.cl	306
Centro de Salud Oral	Av Nueva Providencia 2155	Providencia	Amarillas.cl	307
Centro Dental Ceos	Av Salvador 95 Consultorio 507	Providencia	Amarillas.cl	308
Centro Medico Dental Vitriol Lefkovits	Av Luis Thayer Ojeda 166	Providencia	Amarillas.cl	309
Centro Odontologico Ines de Suarez	Av Antonio Varas 1446	Providencia	Amarillas.cl	310
Centro Odontológico Marchant Pereira	Av Nueva Providencia 2134	Providencia	Amarillas.cl	311
Cero Dental	Av Providencia 2653	Providencia	Amarillas.cl	312
Cínica de Especialidades Acosta & Marine	General Holley 2381	Providencia	Amarillas.cl	313
Cirujano Dentista Rehabilitación Oral Monica Morales	Av Luis Thayer Ojeda 166	Providencia	Amarillas.cl	314
Clinica Arte Dental	Av Luis Thayer Ojeda 0115	Providencia	Amarillas.cl	315
Clinica B Dental	Las Bellotas 199	Providencia	Amarillas.cl	316
Clinica Ceo	Avenida Nueva Providencia 2155	Providencia	Amarillas.cl	317
Clinica de Diagnostico y Tratamiento Odontologico Identa Ltda	Av Luis Thayer Ojeda 180	Providencia	Amarillas.cl	318
Clinica de Prevencion Mantencion Oral H.M.	Av Nueva Providencia 1945	Providencia	Amarillas.cl	319
Clinica Den	Av Luis Thayer Ojeda 95	Providencia	Amarillas.cl	320
Clinica Dental	Av Nueva Providencia 1945	Providencia	Amarillas.cl	321
Clinica Dental A.A.A.D.	Av Salvador 95	Providencia	Amarillas.cl	322
Clinica Dental Acuario	Fidel Oteiza 1941	Providencia	Amarillas.cl	323
Clinica Dental Amica	Avenida Alférez Real 1063	Providencia	Amarillas.cl	324
Clinica Dental Austral	Avenida Nueva Providencia 2155	Providencia	Amarillas.cl	325
Clinica Dental Avalon	Fidel Oteiza 1956	Providencia	Amarillas.cl	326
Clinica Dental Boassi	Av Salvador 306	Providencia	Amarillas.cl	327
Clinica Dental Carisalud	Av Salvador 149	Providencia	Amarillas.cl	328
Clinica Dental Carisalud	Av Seminario 141 Loc. 15-A	Providencia	Amarillas.cl	329
Clinica Dental da Vinci	Hernando de Aguirre 128	Providencia	Amarillas.cl	330
Clinica Dental Dentomarg	Avenida Nueva Providencia 1860	Providencia	Amarillas.cl	331
Clinica Dental Dr. Abraham Cohen	Av Nueva Providencia 2155	Providencia	Amarillas.cl	332
Clinica Dental en Providencia.Cl	Av Nueva Providencia 2155	Providencia	Amarillas.cl	333
Clinica Dental Express LTDA.	Guardia Vieja 255	Providencia	Amarillas.cl	334
Clinica Dental Ferrera	Padre Mariano 103	Providencia	Amarillas.cl	335
Clinica Dental Holley	General Holley 2381	Providencia	Amarillas.cl	336
Clinica Dental Improdent	Padre Mariano 83	Providencia	Amarillas.cl	337
Clinica Dental Iodent	Avenida Vicuña Mackenna 4	Providencia	Amarillas.cl	338
Clinica Dental los Alces	Av Salvador 95	Providencia	Amarillas.cl	339
Clinica Dental Marcelo Zarhi	Av Tobalaba 155	Providencia	Amarillas.cl	340
Clinica Dental Moneda Redental	San Pío X 2460	Providencia	Amarillas.cl	341
Clinica Dental Nueva Sonrisa	Av Luis Thayer Ojeda 0130	Providencia	Amarillas.cl	342
Clinica Dental Odontoclassic Plus Limitada	Santa Beatriz 100	Providencia	Amarillas.cl	343
Clinica Dental Patricio Molina	San Pío X 2460	Providencia	Amarillas.cl	344
Clinica Dental Providencia	Avenida Nueva Providencia 1934	Providencia	Amarillas.cl	345
Clinica Dental Ramon Acosta	Avenida Salvador 95	Providencia	Amarillas.cl	346
Clinica Dental Santa Ana	Av Salvador 95	Providencia	Amarillas.cl	347
Clinica Dental Sonrident	General Holley 2381	Providencia	Amarillas.cl	348
Clinica Dental Sonrie	Av Salvador 95	Providencia	Amarillas.cl	349
Clinica Dental Tech-Dent	Román Díaz 228	Providencia	Amarillas.cl	350
Clinica Dental Verona	Av Salvador 95	Providencia	Amarillas.cl	351
Clinica Dental Villarroel	General Del Canto 105	Providencia	Amarillas.cl	352
Clinica Dental Yang-Ling	Av Condell 149	Providencia	Amarillas.cl	353
Clinica Dental Yc	Padre Mariano 103	Providencia	Amarillas.cl	354
Clinica Dentalart	Almirante Pastene 7	Providencia	Amarillas.cl	355
Clinica Dentsalud	Avenida Nueva Providencia 2250	Providencia	Amarillas.cl	356
Clinica José Manuel Infante	Avenida José Manuel Infante 100	Providencia	Amarillas.cl	357
Clinica Miro	Av Nueva Providencia 2214	Providencia	Amarillas.cl	358
Clinica Nueva Sonrisa	General Del Canto 50	Providencia	Amarillas.cl	359
Clinica Odontoliga Dr. Raul Lopez	Avenida Luis Thayer Ojeda 90	Providencia	Amarillas.cl	360

Clinica Odontologia Elite Dental	Av Nueva Providencia 1945	Providencia	Amarillas.cl	361
Clinica Odontologica Acg	Av Nueva Providencia 2214	Providencia	Amarillas.cl	362
Clinica Odontologica de la Doctora Noemi Auad	Avenida Nueva Providencia 1881	Providencia	Amarillas.cl	363
Clinica Odontologica Della Bocca	Guardia Vieja 181	Providencia	Amarillas.cl	364
Clinica Odontologica Dentointegral LTDA.	Alfredo Barros Errázuriz 1954	Providencia	Amarillas.cl	365
Clinica Odontologica las Nieves	Av Nueva Providencia 2214	Providencia	Amarillas.cl	366
Clinica Odontologica Neosalud	Hernando de Aguirre 128	Providencia	Amarillas.cl	367
Clinica Odontologica Rio	Avenida Salvador 149	Providencia	Amarillas.cl	368
Clinica Renovart Estetica Dental	Av Nueva Providencia 1363	Providencia	Amarillas.cl	369
Clinica Valle Alto	Av Luis Thayer Ojeda 0130	Providencia	Amarillas.cl	370
Clinicas Blue	Av Pedro de Valdivia 1783	Providencia	Amarillas.cl	371
Coldent	Hernando de Aguirre 128	Providencia	Amarillas.cl	372
Comercial Innova Dental Store Limitada	Avenida Providencia 2019	Providencia	Amarillas.cl	373
Consulta Dental	Santa Magdalena 10	Providencia	Amarillas.cl	374
Consulta Dental Euromed Chile	Av Luis Thayer Ojeda 157	Providencia	Amarillas.cl	375
Consulta Dental Vitadent	Avenida Nueva Providencia 1881	Providencia	Amarillas.cl	376
Corporacion de Salud Odontologica	Guardia Vieja 255	Providencia	Amarillas.cl	377
Daniela Qunocar	Pérez Valenzuela 1686	Providencia	Amarillas.cl	378
Dental Aesthetic Group Limitada	San Pío X 2460	Providencia	Amarillas.cl	379
Dental America Limitada	Santa Beatriz 71	Providencia	Amarillas.cl	380
Dental Clinic	Av Nueva Providencia 1881	Providencia	Amarillas.cl	381
Dental Helvecia	Paseo Las Palmas 2212	Providencia	Amarillas.cl	382
Dental la Concepcion	La Concepción 56	Providencia	Amarillas.cl	383
Dental Medical Center	General Del Canto 112	Providencia	Amarillas.cl	384
Dental Plus	Almirante Pastene 61	Providencia	Amarillas.cl	385
Dentalgold	A. Barros Errázuriz 1953	Providencia	Amarillas.cl	386
Dentelite	Hernando de Aguirre 31	Providencia	Amarillas.cl	387
Denteyza Odontologia	Avenida Luis Thayer Ojeda 0130	Providencia	Amarillas.cl	388
Dentistas Asociados	Av Salvador 327	Providencia	Amarillas.cl	389
Dents	Av Francisco Bilbao 3775	Providencia	Amarillas.cl	390
Dent-Vida Salud	Av Tobalaba 155	Providencia	Amarillas.cl	391
Diagnostico Panoramico	Av Nueva Providencia 2155	Providencia	Amarillas.cl	392
El Arca Dental	Av. El Salvador 149 Of. 912 y 918	Providencia	Amarillas.cl	393
Gad Dental Spa	Pasaje Juan Crisóstomo Jacques 2281	Providencia	Amarillas.cl	394
Grignola Corvalan Jose C.	Av Suecia 42	Providencia	Amarillas.cl	395
I.O.E. Ltda	Av Antonio Varas 517	Providencia	Amarillas.cl	396
Imagen Uno	Luis Thayer Ojeda 0130	Providencia	Amarillas.cl	397
Inmobiliaria e Inversiones Licancabur LTDA.	Av Providencia 1881	Providencia	Amarillas.cl	398
Inprodent	Padre Mariano 83	Providencia	Amarillas.cl	399
Inprodent Campanario Servicios Odontologicos Limitada	Padre Mariano 90	Providencia	Amarillas.cl	400
Instituto de Rehabilitacion Oral	Av Luis Thayer Ojeda 0180	Providencia	Amarillas.cl	401
Insumos Dentales Tech-Dent Limitada	Román Díaz 228	Providencia	Amarillas.cl	402
Isadent	Av Nueva Providencia 2155	Providencia	Amarillas.cl	403
Itza Medina Sanchez Servicios Dentales Eirl	Av Providencia 591	Providencia	Amarillas.cl	404
Jose Elgueta y Compañia Limitada	Hernando de Aguirre 1101	Providencia	Amarillas.cl	405
Kimi Dental S a	General Del Canto 122	Providencia	Amarillas.cl	406
Kodentt	Av Providencia 2019	Providencia	Amarillas.cl	407
Laboratorio Dental Cinthya Veliz Vivar Eirl	Avenida Tobalaba 155	Providencia	Amarillas.cl	408
Laboratorio Dental Lucia Morales	Av Holanda 99	Providencia	Amarillas.cl	409
Lahsen Matus de la Parra Roberto	Av Providencia 12	Providencia	Amarillas.cl	410
Mario Hernan Osvaldo Cifuentes Ferreira	Padre Letelier 154	Providencia	Amarillas.cl	411
Naturaldent	Hernando de Aguirre 194	Providencia	Amarillas.cl	412
Nestor Lopez y CIA. LTDA.	José Antonio Soffia 2747	Providencia	Amarillas.cl	413
Nicedent	Av Luis Thayer Ojeda 0115	Providencia	Amarillas.cl	414
Novodent LTDA.	General Del Canto 105	Providencia	Amarillas.cl	415
Od Clínica Dental	Av Holanda 099	Providencia	Amarillas.cl	416
Odontika	General Del Canto 105	Providencia	Amarillas.cl	417
Odontoclinic	Av Salvador 149	Providencia	Amarillas.cl	418
Odontoestetica Clinica Dental de Especialistas	General Holley 2381	Providencia	Amarillas.cl	419
Odontologia - Ortodoncista Miguel Antonio Anibal Soto Cofre	General Holley 2363	Providencia	Amarillas.cl	420

Odontología Dr. Raul Lopez Palma E.I.R.L.	Luis Thayer Ojeda 0115	Providencia	Amarillas.cl	421
Odontología Padre Hurtado	Padre Letelier 0154	Providencia	Amarillas.cl	422
Odontología Rddv y Compañía Limitada	Guardia Vieja 230	Providencia	Amarillas.cl	423
Odontologika Katia Barrios	Salvador 95	Providencia	Amarillas.cl	424
Oral Plus	Av Salvador 149	Providencia	Amarillas.cl	425
Oraldent Clinica Dental Integral	Hernando de Aguirre 128	Providencia	Amarillas.cl	426
Oralsalud Odontologos Limitada	Av Luis Thayer Ojeda 0180	Providencia	Amarillas.cl	427
Perbadent	Guardia Vieja 255	Providencia	Amarillas.cl	428
Perez - Andres	Avenida Salvador 95	Providencia	Amarillas.cl	429
Prestaciones Medicas y Odontologicas Nicolas Gonzalez E.I.R	Avenida Nueva Providencia 2155	Providencia	Amarillas.cl	430
Prestaciones Odontologicas Simunovic Sciolla Limitada	San Pio X 2460	Providencia	Amarillas.cl	431
Prevencon y Servicios Odontologicos Limitada	Av Luis Thayer Ojeda 95	Providencia	Amarillas.cl	432
Proclink Dental	General Del Canto	Providencia	Amarillas.cl	433
Ramirez Ramirez Gigia	Avenida Salvador 95	Providencia	Amarillas.cl	434
Red de Dentistas Asociados	Providencia	Providencia	Amarillas.cl	435
Salon Dental Chile Sociedad Anonima	Avenida Holanda 315	Providencia	Amarillas.cl	436
Salud y Rehabilitacion	Av Antonio Varas 91	Providencia	Amarillas.cl	437
Servicio Dentales del Sur	Av Providencia 591	Providencia	Amarillas.cl	438
Servicios Odontologicos Dental LTDA.	Avenida Bellavista 0910	Providencia	Amarillas.cl	439
Servicios Odontológicos Kyrios	Av Suecia 42 Of. 202	Providencia	Amarillas.cl	440
Soc de Rehabilitadores Orales C e Ro Limitada	Av Providencia 2653	Providencia	Amarillas.cl	441
Soc Medica Muzar Limitada	Avenida Luis Thayer Ojeda 95	Providencia	Amarillas.cl	442
Soc Odontologica Red & Dent Limitada	Avenida General Bustamante 16	Providencia	Amarillas.cl	443
Sociedad de Servicios Profesionales Limitada	Avenida Providencia 1881	Providencia	Amarillas.cl	444
Sociedad Medica y Dental Schv Limitada	Galvarino Gallardo 1755	Providencia	Amarillas.cl	445
Sociedad Odontologica Lozada Asociados LTDA.	Avenida Nueva Providencia 2155	Providencia	Amarillas.cl	446
Sociedad Proveedora de Insumos Dentales y Med	Carlos Antúnez 2420	Providencia	Amarillas.cl	447
Svg Clinica Dental	Av Luis Thayer Ojeda 0191	Providencia	Amarillas.cl	448
Victoria Yañez	Av Seminario 392	Providencia	Amarillas.cl	449
Vida Dental LTDA.	La Concepción 81	Providencia	Amarillas.cl	450
Vitta Oral Odontologia	José Antonio Soffia 2747	Providencia	Amarillas.cl	451
Zimmer Dental Chile Holdco Spa	Avenida Luis Thayer Ojeda 130	Providencia	Amarillas.cl	452
Antares Ltda	Av La Estrella 782	Pudahuel	Amarillas.cl	453
Centro Dental Uge	Av Los Pajaritos 7027	Pudahuel	Amarillas.cl	454
Clinica Dental Clarident	Av San Pablo 8556	Pudahuel	Amarillas.cl	455
Clinica Dental Labident	Laguna Sur 7343	Pudahuel	Amarillas.cl	456
Clinica Dental Nuident	Pasaje La Concepción 8605	Pudahuel	Amarillas.cl	457
Clinica Dental San Antonio	Av La Travesía 8388	Pudahuel	Amarillas.cl	458
Clinica Odontologica Sanchez & Vasquez LTDA.	Av San Pablo 8885	Pudahuel	Amarillas.cl	459
Clinica San Francisco	Av La Estrella 1081	Pudahuel	Amarillas.cl	460
Consulta Dental Mesias & Mesias	Avenida del Canal 19874	Pudahuel	Amarillas.cl	461
Dentistas Sector Poniente	Av San Pablo 8556	Pudahuel	Amarillas.cl	462
Centro de Atencion Odontologica Morales y Zambrano Limitada	Pasaje Sudán 2021	Puente Alto	Amarillas.cl	463
Centro Dental Maricar	Avenida Concha y Toro 476	Puente Alto	Amarillas.cl	464
Centro Dental Odnto-Salud	Av Concha y Toro 121	Puente Alto	Amarillas.cl	465
Centro Dental Previ-Dent Limitada	Avenida Concha y Toro 121	Puente Alto	Amarillas.cl	466
Centro Dental Sensimed	J. M. Irarrázaval 0180	Puente Alto	Amarillas.cl	467
Clinica de Especialidades	Av Nonato Coo 3405	Puente Alto	Amarillas.cl	468
Clinica Dental Alfadent	Avenida Camilo Henríquez 3386	Puente Alto	Amarillas.cl	469
Clinica Dental Maricela	Angel Pimentel 068	Puente Alto	Amarillas.cl	470
Clinica Dental Montserrat	J. Manuel Balmaceda 142	Puente Alto	Amarillas.cl	471
Clinica Dental Previ-Dent	Manuel Rodríguez 046	Puente Alto	Amarillas.cl	472
Clinica Dental San Luis	Avenida Gabriela Oriente 02116	Puente Alto	Amarillas.cl	473
Clinica Dental Santana Limitada	Manuel Rodríguez 15	Puente Alto	Amarillas.cl	474
Clinica Dental Vitales	Av Diego Portales 06306	Puente Alto	Amarillas.cl	475
Clinica Integradent	Santo Domingo 178	Puente Alto	Amarillas.cl	476
Clinica Medico y Dental Sonreir	Av Concha y Toro 2378	Puente Alto	Amarillas.cl	477
Consulta Dental Espacio Oral	Av Concha y Toro 3955	Puente Alto	Amarillas.cl	478
Consulta Dental Sana	José Luis Coó 076	Puente Alto	Amarillas.cl	479
Consulta Medica y Dental Milenio	Avenida Troncal San Francisco 2779	Puente Alto	Amarillas.cl	480

Dental Dreams	Av Concha y Toro 3938	Puente Alto	Amarillas.cl	481
Global Dent	México 2930	Puente Alto	Amarillas.cl	482
Juan de Dios Mardones Gomez	Av Los Toros 01289	Puente Alto	Amarillas.cl	483
Marcia Akiko Kariatsumari Odontoarte Clinica Denta	Independencia 321	Puente Alto	Amarillas.cl	484
Maricela Hernandez Ortiz	Angel Pimentel 068	Puente Alto	Amarillas.cl	485
Segovia y Navarro LTDA.	Av Concha y Toro 223	Puente Alto	Amarillas.cl	486
Servicios Odontologicos Farahnaz Tabibi E.I.R.L.	José Manuel Balmaceda 371	Puente Alto	Amarillas.cl	487
Verodent	Avenida Gabriela Oriente 01288	Puente Alto	Amarillas.cl	488
Centro Medico y Dental San Elias	Arturo Prat 334	Quilicura	Amarillas.cl	489
Centros Medicos Eben Ezer Dent	Av Manuel Antonio Matta 572	Quilicura	Amarillas.cl	490
Clinica Dental el Dorado	Av Liber B.O'Higgins 040	Quilicura	Amarillas.cl	491
Clinica Dental My Dent	Manuel Antonio Matta 532	Quilicura	Amarillas.cl	492
Clínica Dental Santa Rosa - Dr. Gonzalo Rodrigo Sarango	Av Liber B.O'Higgins 031	Quilicura	Amarillas.cl	493
Clinica Dental Dr. Juan Carlos Campbell	Av Carrascal 4454	Quinta Normal	Amarillas.cl	494
Clinica Dental G y G	Pedro León Ugalde 1082	Quinta Normal	Amarillas.cl	495
Clinica Dental Juan Castro	Av San Pablo 3621	Quinta Normal	Amarillas.cl	496
Clinica Dental Lider Spa	Avenida Lo Espinoza 3091	Quinta Normal	Amarillas.cl	497
Gonzaldent	Entre Ríos 2177	Quinta Normal	Amarillas.cl	498
Centro Dental Einstein	Av Einstein 610	Recoleta	Amarillas.cl	499
Centro Medico Cerro Blanco	Av Recoleta 901	Recoleta	Amarillas.cl	500
Clinica Dental Amed	Av Recoleta 257	Recoleta	Amarillas.cl	501
Clinica Dental Loreto	Av Santa María 217	Recoleta	Amarillas.cl	502
Consulta Dental San Nicolas	Manzano 343	Recoleta	Amarillas.cl	503
Dental Dardignac Limitada	Dardignac 375	Recoleta	Amarillas.cl	504
Centro Dental San Luis	Avenida Domingo Santa María 2712	Renca	Amarillas.cl	505
Clinica Dental Martinez y Monardes Limitada	Av José Manuel Balmaceda 4149	Renca	Amarillas.cl	506
Clinica Dental Santa Teresita	Av José Miguel Infante 7392	Renca	Amarillas.cl	507
Consulta Dental Santa Teresita Limitada	Avenida José Miguel Infante 7492	Renca	Amarillas.cl	508
Alfa Dental	Balmaceda 876	San Bernardo	Amarillas.cl	509
Clinica de Estetica Dental Odontodent	Barros Arana 708	San Bernardo	Amarillas.cl	510
Clinica Dental Barú	Victoria 517	San Bernardo	Amarillas.cl	511
Clinica Dental el Alba	Eyzaguirre 524	San Bernardo	Amarillas.cl	512
Clinica Dental Elvis	Barros Arana 692	San Bernardo	Amarillas.cl	513
Clinica Dental San Rafael	Av Juan Rau 611	San Bernardo	Amarillas.cl	514
Clinica Prima Dental LTDA.	Eyzaguirre 663	San Bernardo	Amarillas.cl	515
Clinicas Dentales San Andres Limitada	Av Juan Rau 626	San Bernardo	Amarillas.cl	516
Implant Laser	Eyzaguirre 531	San Bernardo	Amarillas.cl	517
Mb Odontología Diego Alvaro Saavedra Morales E.I.R.L.	Av José Miguel Carrera 220	San Bernardo	Amarillas.cl	518
Oral Salud LTDA.	Eyzaguirre 732	San Bernardo	Amarillas.cl	519
Sociedad Odontologica Gna LTDA.	Portales 4290	San Bernardo	Amarillas.cl	520
Centro Medico y Dental Bolivar Limitada	O'Higgins 213	San Bernardo	Amarillas.cl	521
Clínica Dental el Bosque	Av Gran Av. José M. Carrera 10031	San Bernardo	Amarillas.cl	522
Clinica Odontologica Familia	Urmeneta 476	San Bernardo	Amarillas.cl	523
Dentalplus	Urmeneta 523	San Bernardo	Amarillas.cl	524
Clinica Dental Santa Rosa	San Nicolás 499	San Joaquín	Amarillas.cl	525
Clinica Dental Divino Niño	Sebastopol 447	San Joaquín	Amarillas.cl	526
Caredent	Av Gran Av. José Miguel Carrera 5940	San Miguel	Amarillas.cl	527
Centro Medico-Dental Bucodent Limitada	Av Gran Av. José Miguel Carrera 4697	San Miguel	Amarillas.cl	528
Centro Radiologico Dental LTDA.	Llano Subercaseaux 3629	San Miguel	Amarillas.cl	529
Clinica Dental Altamira	Llico 506	San Miguel	Amarillas.cl	530
Clinica Dental Aquadent	Av Gran Av. José Miguel Carrera 3840	San Miguel	Amarillas.cl	531
Clínica Dental Clarident	Av Gran Av. José Miguel Carrera 5161	San Miguel	Amarillas.cl	532
Clinica Dental German Caceres	Comandante Whiteside 4903	San Miguel	Amarillas.cl	533
Clínica Dental Jose Luis Campos	Avenida Gran Av. José Miguel Carrera 5020	San Miguel	Amarillas.cl	534
Clinica Dental Luis Pino	Llano Subercaseaux 4005	San Miguel	Amarillas.cl	535
Clínica Dental Odontodesign	José Miguel Carrera 3840 Of. 409	San Miguel	Amarillas.cl	536
Clinica Dental San Miguel	Avenida Gran Av. José Miguel Carrera 5350	San Miguel	Amarillas.cl	537
Clinica Dental Santa Ligia	Av Gran Av. José Miguel Carrera 4250	San Miguel	Amarillas.cl	538
Clinica Mediterraneo	Ramón Subercaseaux 1268	San Miguel	Amarillas.cl	539
Consulta Dental Servident	Carmen Mena 981	San Miguel	Amarillas.cl	540

Dental Sandra Godoy	Av Gran Av. José Miguel Carrera 5301	San Miguel	Amarillas.cl	541
Dentista Monica Oliva	Av Gran Av. José Miguel Carrera 3050	San Miguel	Amarillas.cl	542
Laboratorio Dental Alfredo Martínez Rodríguez	Avenida Gran Av. José Miguel Carrera 3840	San Miguel	Amarillas.cl	543
Centro Medico y Dental Av Mayo Limitada	Avenida Elías Fernández Albano 1970	San Ramón	Amarillas.cl	544
Clinica Dental Dra. Alejandra Alvarez	Uruguay 2093	San Ramón	Amarillas.cl	545
Consulta Dental Marinita	Av Santa Rosa 8065	San Ramón	Amarillas.cl	546
Dental San Francisco	Uruguay 2058	San Ramón	Amarillas.cl	547
Acqua Plus Dental	San Antonio 418	Santiago	Amarillas.cl	549
Agrupacion de Especialidades Dra. Valesca Rossat	San Antonio 378	Santiago	Amarillas.cl	550
Ahumada Clínica Dental	Paseo Ahumada 312 Of. 615	Santiago	Amarillas.cl	551
Alto Dent	San Antonio 19	Santiago	Amarillas.cl	552
Apremed LTDA.	Monjitas 843	Santiago	Amarillas.cl	553
Arauco Dental LTDA.	Catedral 1009	Santiago	Amarillas.cl	554
Asden Health Care LTDA.	Lord Cochrane	Santiago	Amarillas.cl	555
B-Dent Consulta Dental	Ps Huérfanos 555	Santiago	Amarillas.cl	556
Biomedik	Catedral 1009	Santiago	Amarillas.cl	557
Bioral Clinicas Dentales Privadas LTDA.	Bombero Adolfo Ossa 1010	Santiago	Amarillas.cl	558
Centro Clínico Dental Compañía de Jesús	Compañía 0	Santiago	Amarillas.cl	559
Centro Dental Isadent	Enrique Mac-Iver 125	Santiago	Amarillas.cl	560
Centro Dental Matías Cousiño	Matías Cousiño 64	Santiago	Amarillas.cl	561
Centro Dental San Cristobal	Ps Estado 42	Santiago	Amarillas.cl	562
Centro Medico Dental Portusalud	Ps Ahumada 6	Santiago	Amarillas.cl	563
Centro Odontologico los Alerces Limitada	Curicó 60	Santiago	Amarillas.cl	564
Centro Odontologico Merced	San Antonio 378	Santiago	Amarillas.cl	565
Centro Odontologico Metropolitano Ceomet Limitada	Avenida Santa Rosa 17	Santiago	Amarillas.cl	566
Centro Odontologico Plus Dent	Ps Huérfanos 786	Santiago	Amarillas.cl	567
Centro Odontologico S y C	Moneda 720	Santiago	Amarillas.cl	568
Clidenta	Avenida Portugal 28	Santiago	Amarillas.cl	569
Clinica Catedral	Catedral 1009	Santiago	Amarillas.cl	570
Clinica Century	Moneda 1541	Santiago	Amarillas.cl	571
Clinica Cordillera LTDA.	Monjitas 527	Santiago	Amarillas.cl	572
Clinica Dental Agustinas	R. Corvalán Melg. 49	Santiago	Amarillas.cl	573
Clinica Dental Agustinas	Agustinas 972	Santiago	Amarillas.cl	574
Clinica Dental Ahumada	Ps Ahumada 11	Santiago	Amarillas.cl	575
Clinica Dental Arriarán	Av España 55	Santiago	Amarillas.cl	576
Clinica Dental Bandera	Bandera 642	Santiago	Amarillas.cl	577
Clinica Dental Chiriboga	Ps Ahumada 254	Santiago	Amarillas.cl	578
Clinica Dental del Dr Flavio Libuy	Presidente Juan Antonio Ríos 32	Santiago	Amarillas.cl	579
Clinica Dental Dentalone Limitada	Paseo Presidente Bulnes 216	Santiago	Amarillas.cl	580
Clinica Dental Doctor Franklin Freire Acosta	Ps Huérfanos 1022	Santiago	Amarillas.cl	581
Clinica Dental Dres. Paulsen	Avenida Libertador Bernardo O'Higgins 2995	Santiago	Amarillas.cl	582
Clinica Dental García Limitada	Pasaje Phillips 451	Santiago	Amarillas.cl	583
Clinica Dental Huerfanos	Huérfanos 714	Santiago	Amarillas.cl	584
Clinica Dental Juan Carlos Bezama Bezama	Avenida Diagonal Paraguay 481	Santiago	Amarillas.cl	585
Clinica Dental Lucia Moreno Molina	Vergara 24	Santiago	Amarillas.cl	586
Clinica Dental Mardent	Avenida Brasil 451	Santiago	Amarillas.cl	587
Clinica Dental Matus Santos	Club Hípico 619	Santiago	Amarillas.cl	588
Clinica Dental Novella LTDA.	Ps Presidente Bulnes 139	Santiago	Amarillas.cl	589
Clinica Dental Optiden	Paseo Ahumada 254	Santiago	Amarillas.cl	590
Clinica Dental Oral Plus	Avenida Libertador Bernardo O'Higgins 2356	Santiago	Amarillas.cl	591
Clinica Dental Padre Hurtado	Paseo Huérfanos 1022	Santiago	Amarillas.cl	592
Clinica Dental Valencia	San Antonio 19	Santiago	Amarillas.cl	593
Clinica Estetica Dental Dentisalud	Avenida Libertador Bernardo O'Higgins 108	Santiago	Amarillas.cl	594
Clinica Integral de Santiago	Av Santa Rosa 17	Santiago	Amarillas.cl	595
Clinica Odontológica Bordemar	Pedro Aguirre Cerda 8251	Santiago	Amarillas.cl	596
Clinica Odontologica Dr. Carlos Garay	Sierra Bella 1297	Santiago	Amarillas.cl	597
Clinica Odontologica Maule S.A.	Santa Elena 1975	Santiago	Amarillas.cl	598
Clinica Padre Hurtado	Paseo Ahumada 254	Santiago	Amarillas.cl	599
Comercializadora Dental C & C Limitada	Catedral 1009	Santiago	Amarillas.cl	600

Consulta Dental Auxident LTDA.	Enrique Mac-Iver 142	Santiago	Amarillas.cl	601
Consulta Dental Dra. Alexandra Lainez Quirumbay	Catedral 1017	Santiago	Amarillas.cl	602
Consulta Dental Limitada	Monjitas 825	Santiago	Amarillas.cl	603
Corporacion de Salud Laboral de la Cchc	Ps Presidente Bulnes 79	Santiago	Amarillas.cl	604
Cortdent	Conferencia 166	Santiago	Amarillas.cl	605
Creo Clínica Dental	Compañía 1068	Santiago	Amarillas.cl	606
Deluxe Clínica Dental	Av Santa Rosa 47	Santiago	Amarillas.cl	607
Dental Nazareno	Huérfanos 779	Santiago	Amarillas.cl	608
Dental Orthos Plus S.A.	Ps Doctor Sótero del Río 326	Santiago	Amarillas.cl	609
Doctora Aparicio	Ps Huérfanos 757	Santiago	Amarillas.cl	610
Duran y Milla Limitada	Compañía 1068	Santiago	Amarillas.cl	611
Especialidades Dentales	San Antonio 378 Of. 1008	Santiago	Amarillas.cl	612
Gabriela Mistral	Renato Zanelli 142	Santiago	Amarillas.cl	613
Guerra Garrido René Pablo	Ps Huérfanos 779	Santiago	Amarillas.cl	614
Importadora y Distribuidora Dental Biodental	Avenida Libertador Bernardo O'Higgins 1112	Santiago	Amarillas.cl	615
Laboratorio Dental Jose Edmundo Parra Nunez e	Avenida Libertador Bernardo O'Higgins 776	Santiago	Amarillas.cl	616
Mariela Fagundez Perez Servicios Odontologicos E.I.R.L	Monjitas 527	Santiago	Amarillas.cl	617
Martinez Aldayuz y Compania Limitada	Monjitas 626	Santiago	Amarillas.cl	618
Metrospai	Paseo Estado 115	Santiago	Amarillas.cl	619
Nucleo Odontologico S a	Matías Cousiño 82	Santiago	Amarillas.cl	620
Nueva Catedral	Catedral 2917	Santiago	Amarillas.cl	621
Odontologica Krause	San Antonio 486	Santiago	Amarillas.cl	622
Odontologo Humberto Loyola	Paseo Ahumada 312	Santiago	Amarillas.cl	623
Ortosantiago Spa	Paseo Huérfanos 801	Santiago	Amarillas.cl	624
Porto Salud	San Antonio 418	Santiago	Amarillas.cl	625
Rafael Guarín y Compania Limitada	Paseo Huérfanos 1055	Santiago	Amarillas.cl	626
Ray Max 3D	Paseo Nueva York 53	Santiago	Amarillas.cl	627
Rodriguez Chamorro Luis	Av Santa Rosa 17	Santiago	Amarillas.cl	628
S y M Clínica Dental	Paseo Ahumada 131	Santiago	Amarillas.cl	629
Santiago Centro Dental	Avenida Libertador Bernardo O'Higgins 949	Santiago	Amarillas.cl	630
Santiago Centro Dental	Avenida Libertador Bernardo O'Higgins 949	Santiago	Amarillas.cl	631
Servicios de Asesorías Refdent	Catedral 1009	Santiago	Amarillas.cl	632
Servicios Dentales Franchesca Davison E. I. R. L.	Paseo Presidente Bulnes 139	Santiago	Amarillas.cl	633
Servicios Dentales Spa	Diagonal Cervantes 683	Santiago	Amarillas.cl	634
Servicios Dentales Tc Salud Limitada	Paseo Doctor Sótero del Río 326	Santiago	Amarillas.cl	635
Servicios Odontológicos Deaupydent S.A	Amunátegui 472	Santiago	Amarillas.cl	636
Servicios Odontológicos Roberto Gonzalez Chandia E.I.R.L	Paseo Huérfanos 1055	Santiago	Amarillas.cl	637
Servicios Profesionales Andres Bello S a	Echaurren 237	Santiago	Amarillas.cl	638
Servicios Tecnológicos e Informáticos Dentale	Miraflores 455	Santiago	Amarillas.cl	639
Silva Ramirez Roberto A. y Otro	Pje Rosa Eguiguren 813	Santiago	Amarillas.cl	640
Sociedad de Salud Dental y Medica Odomed Limi	Abate Molina 15	Santiago	Amarillas.cl	641
Sociedad Nazareno LTDA.	Ps Huérfanos 779	Santiago	Amarillas.cl	642
Sonrisalud	Moneda 772	Santiago	Amarillas.cl	643
Straub Odontología	Ps Presidente Bulnes 143	Santiago	Amarillas.cl	644
Uno Salud	Catedral 1284	Santiago	Amarillas.cl	645
Unosalud	Moneda 953	Santiago	Amarillas.cl	646
Vida Dent	Ps Ahumada 6	Santiago	Amarillas.cl	647
Vitaldent	Ps Ahumada 11	Santiago	Amarillas.cl	648
Vival	Estado 10 Pisos 8° y 9° Metro U. de Chile	Santiago	Amarillas.cl	649
Carolina Paz Muñoz Ollig, Centro de Atención Odont	Avenida Libertador B.O'Higgins, 890	Talagante	Amarillas.cl	650
Centro Médico y Dental Benian	República 817	Talagante	Amarillas.cl	651
Clínica Dental Esmeralda	Av 21 de Mayo 1112	Talagante	Amarillas.cl	652
Clínica Dental Medical Center	Avenida Libertador Bernardo O'Higgins 855	Talagante	Amarillas.cl	653
Clínica Dental Pfister Spa	Avenida 21 de Mayo 1126	Talagante	Amarillas.cl	654
Inversiones Medica 2000 LTDA.	Avenida Libertador Bernardo O'Higgins 629	Talagante	Amarillas.cl	655
Inversiones Medica 2000 LTDA.	Avenida Libertador Bernardo O'Higgins 629	Talagante	Amarillas.cl	656
Odonto Sonrisas	Avenida Libertador Bernardo O'Higgins 893	Talagante	Amarillas.cl	657
Odontología del Maipo	Av Liber B.O'Higgins 1131	Talagante	Amarillas.cl	658
Rya Centro Odontológico	Avenida Libertador Bernardo O'Higgins 1131	Talagante	Amarillas.cl	659
A. Sunrise Clinic	Av Tabancura 1091	Vitacura	Amarillas.cl	660

Ada Agrupacion Dental Americana	Av Vitacura 5475	Vitacura	Amarillas.cl	661
Aguilera Gabai Loreto	Cno San Fco de Asís 150	Vitacura	Amarillas.cl	662
Centro Odontologico Yany	Av Luis Pasteur 5719	Vitacura	Amarillas.cl	663
Clinica Aconcagua	Av Vitacura 5093	Vitacura	Amarillas.cl	664
Clinica Dental Alvarez Auil	Av Las Condes 11380	Vitacura	Amarillas.cl	665
Clinica Dental Cecilia Gallo	Presidente Kennedy 7100	Vitacura	Amarillas.cl	666
Clinica Dental May	Luis Carrera 1640	Vitacura	Amarillas.cl	667
Clinica Dental Scheurich	Avenida Vitacura 3738	Vitacura	Amarillas.cl	668
Clinica Dental Veliz Limitada	Av Presidente Kennedy 7120	Vitacura	Amarillas.cl	669
Clinica Matris	Av Vitacura 5093	Vitacura	Amarillas.cl	670
Clinica Odontologica Hanke	Avenida Manquehue Norte 1931	Vitacura	Amarillas.cl	671
Clinica Odontologica Kennedy	Av Presidente Kennedy 7120	Vitacura	Amarillas.cl	672
Clinica Odontologica Zubicoa	Av Las Condes 11400	Vitacura	Amarillas.cl	673
Clinica Ondontologica Manquehue Norte	Av Manquehue Norte 1707	Vitacura	Amarillas.cl	674
Clinica Queyrie	Avenida Presidente Kennedy 7100	Vitacura	Amarillas.cl	675
Dental Muñoz Limitada	Av Vitacura 3724	Vitacura	Amarillas.cl	676
Globaldent	Av Pdte Kennedy 7100	Vitacura	Amarillas.cl	677
Implanet	Av Tabancura 1091	Vitacura	Amarillas.cl	678
Instituto de Odontostomatologia Vitacura Ltda	Av Vitacura 3738	Vitacura	Amarillas.cl	679
Iop los Robles LTDA.	Avenida Presidente Kennedy 7120	Vitacura	Amarillas.cl	680
Laboratorio Dental V & R Limitada	Avenida Tabancura 1091	Vitacura	Amarillas.cl	681
Odontologia C I e o	Av Vitacura 4872	Vitacura	Amarillas.cl	682
Odontologia Sergio Frenck	Av Presidente Kennedy 7120	Vitacura	Amarillas.cl	683
Salud Dental Limitada	Embajador Doussinague 1818	Vitacura	Amarillas.cl	684
Servicios Odontológicos Varas	Av Pdte Kennedy 7100	Vitacura	Amarillas.cl	685
Silvana Palacios Trentini	Av Tabancura 1091	Vitacura	Amarillas.cl	686
Sociedad Odontologica Oral Blank LTDA.	Av Pdte Kennedy 7100	Vitacura	Amarillas.cl	687
Sociedad Odontologos Chile Limitada	El Arcángel 5148	Vitacura	Amarillas.cl	688
Suministros Global Limitada	Av Vitacura 3568	Vitacura	Amarillas.cl	689
Zenclinic - Clínica Dental	Av Pdte Kennedy 7100 Of. 511	Vitacura	Amarillas.cl	690

