



“MIDENT”

PARTE I

PLAN DE NEGOCIOS PARA OPTAR AL GRADO DE MAGÍSTER EN ADMINISTRACIÓN

Alumno: Italo Cagliari Sánchez.

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 presente informe indaga respecto al mercado de la salud dental en Chile y el desarrollo del Plan de Negocios de MIDENT, una red de atención dental cuyo foco se basa en una estrategia de co-working, de trabajo en forma conjunta donde se unen las habilidades y conocimientos de distintas entidades, ya que establece las alianzas estratégicas y coordina a los distintos actores que hoy están disgregados para que cada uno dedicado a su campo de acción, ya sea la atención dental, la búsqueda georreferenciada o el financiamiento, pueda ser parte fundamental para otorgar un servicio completo que apunta a dar acceso, calidad y conveniencia a nuestro segmento.

El desarrollo de este plan de negocios está dirigido a dar acceso a la atención dental a un importante porcentaje de la población que hoy no puede atenderse en el sistema privado, por su alto costo y tampoco en el sistema público ya que éste no da abasto y no se vislumbra el desarrollo en el mediano plazo de una política pública que se encargue de los segmentos de la población actualmente desatendidos, o de implementar medidas de prevención efectivas.

El objetivo es validar y evaluar el plan de Negocios de Mident, estableciendo los distintos parámetros que permitan cuantificar y establecer una recomendación de inversión en este proyecto.

El reto que existe es como poder equilibrar, tanto la sobreoferta de odontólogos que alcanza el 180% de acuerdo a las recomendaciones de la O.M.S, con el altísimo porcentaje de la población chilena que no tiene acceso a la salud bucal, el que según cifras entregadas por la Facultad de Odontología de la Universidad de Chile, es cercano al 70%.

La metodología empleada para poder estudiar este mercado fue la revisión de prensa escrita, estudios realizados por entidades de validado prestigio como la Facultad de Odontología de la Universidad de Chile y la realización de catastros, encuestas a usuarios y entrevistas a profesionales independientes y dueños de centros dentales y entidades de financiamiento, a fin de comprender mejor sus necesidades y requerimientos.

Como resultado de este análisis logramos determinar que efectivamente existe un alto porcentaje de la población que no puede acceder a tratamientos dentales por el alto costo que conllevan y además existe una gran dificultad de obtener financiamiento a través de los canales tradicionales. Por otra parte detectamos que los profesionales y centros dentales independientes, tienen bajas ocupaciones de sillón y altos retracts de sus pacientes por falta de financiamiento, así como también problemas de flujo de caja dado que muchas veces otorgan créditos directos, hasta en diez cheques, lo que dificulta la operación de los mismos y pone en peligro su sustentabilidad en el tiempo, sumado también a problemas de margen ya que otorgan descuentos de entre un 15% al 20% por pago contado.

De acuerdo a nuestro levantamiento del mercado de clínicas medianas en Santiago, el mercado objetivo corresponde a 2.760 odontólogos, esperando capturar en el primer año al 3,5% de ellos, equivalente a 100 profesionales, para llegar al quinto año al 13,8 % del total que equivale a 382 dentistas.

Respecto al mercado objetivo de pacientes, esperamos atender el primer año de operación a un total de 7.500 personas, esto corresponde a menos del 0,15% del segmento potencial objetivo, que equivale a 5.163.048 personas. Para el quinto año estimamos una demanda de 91.680 pacientes al año, cubriendo el 1,78% del mercado.

La inversión inicial de este Plan de Negocios es de 480 millones de pesos, de los cuales el 50% corresponden al equipo gestor, esperando obtener el 50% restante de inversionistas. El VAN del proyecto es de 6.217 millones con una TIR del 96%, considerando una tasa de descuento del 17,16%, alcanzado el equilibrio operacional en el mes 20, con 196 odontólogos asociados que atiendan en promedio a 20 pacientes mensuales, recuperando la inversión (Payback) en el tercer año.

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.

Se propone al inversionista financiar el proyecto con 240 millones de pesos, a cambio del 40% de las acciones de la sociedad y el restante 60% quedaría en poder de los fundadores, estableciendo una valoración pre-money para la compañía de 360 millones. Se estima que en 5to año la empresa esté valorizada dos veces EBITDA, llegando a un Valor de 3.507 millones, por lo tanto su inversión va a estar valorada en 1.753 millones. Dentro de los beneficios al accionista están, dividendos anuales desde el año 3 con derecho preferente del 30% de las utilidades del año anterior como mínimo, 2 cupos en el directorio de un total de 5, derecho preferente en el caso de emisión de nuevas acciones, posibilidad de vender su participación previo acuerdo de accionistas y los fundadores se comprometen a asignar el 100% de su tiempo a la gestión de la compañía.

Se puede concluir que el Plan de Negocios de Mident podría atender a un segmento altamente atractivo, ya que hoy es un "océano azul" desatendido por las grandes cadenas, que no tiene competencia con foco en ellos y que además entregue una solución de financiamiento, calidad y conveniencia.

1. Oportunidad de negocio

De acuerdo a un Informe realizado por la Facultad de Odontología de la Universidad de Chile el año 2013, casi el 100 % de los mayores de 35 años en Chile tiene algún problema dental. En el país sobran odontólogos y falta acceso a la salud bucal debido a problemas de infraestructura, cobertura y financiamiento, entre otros. Paradójicamente, de acuerdo al Colegio de Cirujanos Dentistas, existe una sobreoferta de Odontólogos del 117,23% mientras que un 70% Chilenos no tiene acceso a la salud bucal. A esto se suma que el sistema público tiene un déficit de 3000 profesionales y no existe una política pública para resolver esta problemática.

Además los odontólogos independientes compiten en forma desigual con las grandes cadenas, debido a que no tienen convenios, formas de financiamiento e inversiones en publicidad por lo que pierden una importante cuota de mercado, debido a ausencias de ventajas competitivas.

Actualmente no existe una red dental como MIDENT en Chile, sólo existen cadenas que ofrecen servicios a un precio preferente a distintos usuarios de Isapres, además de financiamiento a través de tarjetas de créditos bancarias y de casas comerciales, la tendencia es que estas cadenas sigan creciendo perjudicando a nuestros clientes que son clínicas privadas pequeñas y medianas.

Un ejemplo de esta tendencia la vemos en "Uno Salud Dental" que es una cadena de clínicas dentales que entrega a sus pacientes atención, con distintas especialidades, infraestructura moderna, buena cobertura geográfica, además de convenientes ubicaciones.

"Uno Salud Dental" basa sus bajos costos en la contratación de profesionales a través de bajas comisiones en sus prestaciones, por lo que no es una alternativa atractiva para atraer a profesionales independientes con experiencia.

El segmento objetivo es el mismo al que pretende atender MIDENT, el grupo socioeconómico C2 y C3.

Entre otras clínicas odontológicas se encuentran Everest, Mora-Pavic, Clínica Padre Mariano, siendo su mercado objetivo es C2, C1 y ABC1 que por lo general tienen acceso a financiamiento propio y de las clínicas a través de tarjetas de crédito u otros medios. Estos últimos casos podrían ser potenciales clientes de MIDENT ofreciendo financiamiento.

El mercado potencial actualmente es toda la población que tiene problemas de salud bucal en Chile, de acuerdo al análisis de situación salud bucal del Ministerio de Salud en edad adulta prácticamente el 100% tiene caries por lo menos en un diente de acuerdo al siguiente gráfico (Imagen 1, Fuente Minsal):



Las caries representan solo la consulta básica para tratamientos dentales, toda la población necesita atención dental en diversos tratamientos pero el acceso es bastante limitado ya que estos tratamientos no están cubiertos por Fonasa o Isapres.

El segmento socioeconómico que actualmente tiene menos acceso a la salud dental son los sectores más bajos, ya que una de las conclusiones de acuerdo al Informe realizado el año 2013 por la Universidad de Chile, es que el sistema público no da abasto y está colapsado. Además no hay cobertura en el sistema privado de salud (Isapres). Dado esto, el segmento al cual que nos enfocaremos es el C2 y C3 con ampliación en algunos casos al D que actualmente está desatendido y que sumados corresponden al 80,2% de los hogares del Gran Santiago, por lo que existen amplias alternativas de crecimiento.

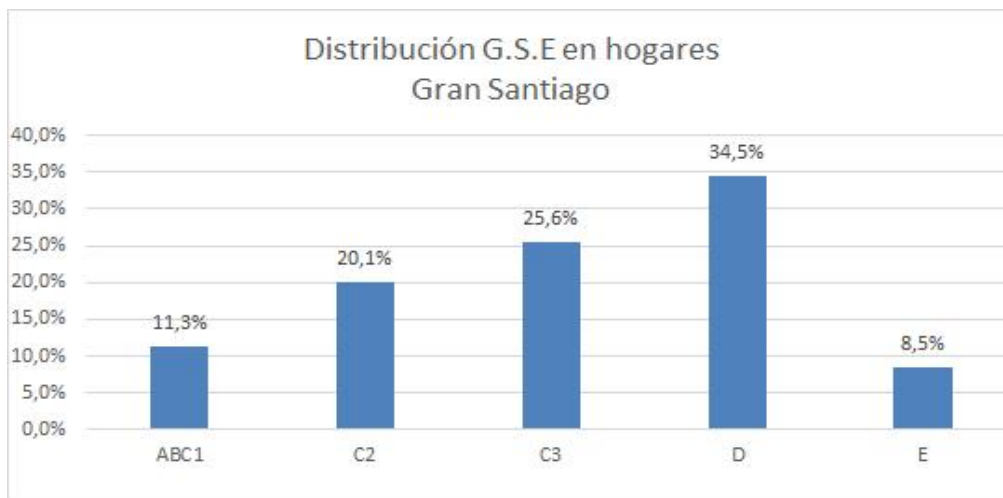


Imagen 2. Elaboración Propia, Fuente: Adimark

En el caso de nuestros clientes odontólogos, actualmente existe una desventaja competitiva con respecto a las grandes cadenas odontológicas que por lo general tienen convenios y precios preferentes.

No existe información exacta, pero el Colegio de Dentistas estimaba para el 2013, según datos del Servicio de impuestos internos, que hay 16.195 Dentistas emitiendo Boletas de Honorarios y que ese mismo año ingresaron 120 extranjeros y egresaron 1.800 nuevos profesionales, al proyectar estos datos para el 2016 (ceteris paribus) podemos estimar en 23.875 los profesionales actualmente en ejercicio en Chile.

SII 2013	2013 (exj)	2013 (egr)	2014 (exj)	2014 (egr)	2015 (exj)	2015 (egr)	2016 (exj)	2016(egr)	TOTAL
16195	120	1800	120	1800	120	1800	120	1800	23875
* Proyección según año 2013									

Imagen 3. Proyección de Elaboración propia con datos del Colegio de Dentistas

Según la OMS, los países en vías de desarrollo deben contar con 1 dentista cada 2000 habitantes, en el caso de Chile, considerando que somos 17.000.000 millones de habitantes, necesitaríamos 8500 profesionales, en cambio tenemos 1 dentista cada 712 habitantes, lo que nos habla de una sobre oferta del 180%, creciente dado el alto número de nuevos egresados cada año.

Aquí existe claramente una paradoja, dado que tenemos una sobreoferta de odontólogos pero prácticamente el 70%

de la población Chilena no tiene acceso a la salud bucal, y sólo puede optar a tratamientos principalmente de urgencia, más que preventivos, en el sistema público de salud.

Para establecer el nexo entre esta sobreoferta de odontólogos y la gran demanda de pacientes nace la idea de negocios de MIDENT, que acercará a estos dos actores a través del financiamiento ya que de acuerdo a nuestra investigación de mercado, desarrollada mediante encuestas, arroja que el 60,34% de los consultados ha rechazado un tratamiento dental por problemas de financiamiento, a pesar que el 98,25% aceptaría el financiamiento y continuaría con éste. Esto hace concluir que el negocio de Mident, que es ser un intermediario de los pacientes ante las entidades financieras y realizar distintos programas para conseguir financiamiento sería muy valorado y aceptado por los usuarios.

Con respecto a la capacidad para llevar a cabo el proyecto esto dependería de los siguientes factores:

Imagen de marca

Respecto a la reputación entre los odontólogos y pacientes, se tiene un problema debido a que en el pasado, específicamente el año 2010 una empresa denominada "Chile Sonríe", realizó un programa de salud dental privado que incluso en una primera instancia fue auspiciado por el Ministerio de Salud, el que consistía en la atención de diferentes prestaciones a un precio fijo. Este programa se vio envuelto en distintas polémicas y denuncias argumentando que más de 10.000 personas habrían sido afectadas, las que pagaron su inscripción inicial y no habrían recibido ningún tipo de atención. Sumado a esto a el no pago a odontólogos y comisiones muy altas, cercanas al 30% del total del tratamiento. Tampoco existió ningún tipo de fiscalización ni responsabilidad del tratamiento realizado por los odontólogos independientes.

Mident se diferenciará, ya que otorgará intermediación en el financiamiento, pero será el propio paciente quien elegirá a su dentista, de acuerdo al ranking que éste tenga creado por los mismos pacientes, basados en el precio y la calidad de la atención entre otras variables cualitativas y cuantitativas.

Volumen de odontólogos asociados y seguimiento de los pacientes

Es importante contar con un determinado volumen de odontólogos, para poder lograr el punto de equilibrio operacional, de acuerdo a lo mostrado en los estados financieros en anexo N°4. Además, es clave dar un seguimiento a los clientes de tal forma que se logre fidelizar al paciente, para esto se deben ofrecer beneficios que no tendrían si se atendieran de forma directa, como los Diagnósticos Odontológicos y capacitación en técnicas de higiene gratuitas, además del financiamiento y el plan de bonos, descuentos y beneficios Mident por recomendación de amigos y familiares.

Inversión en Marketing y Publicidad

La marca MIDENT hay que crearla y asociarla a factores que fueron identificados como los más relevantes en nuestra encuesta, que corresponden a calidad, buena atención del odontólogo, garantías a los trabajos, precio y financiamiento. Además de responsabilidad y una relación de confianza con los odontólogos, que se logra con reglas claras y pagos oportunos.

2. Análisis de la Industria, Competidores, Clientes

2.1 Industria:

La industria de la salud dental en la ciudad de Santiago, lo podemos diferenciar en tres grandes segmentos:

Sistema privado, clínicas dentales: Han proliferado nuevas cadenas de Clínicas Dentales, que sólo atienden al segmento que puede pagar en efectivo ó mediante sistemas de crédito tradicional, dejando fuera a quienes no tienen capacidad de ahorro y tampoco acceso al crédito ya que tampoco se contempla en los planes de salud copagos por atenciones dentales, existiendo sólo convenios con descuentos en algunas isapres. Existen además de las cadenas, Centros Dentales de tamaño medio, donde trabajan de 15 a 20 dentistas, con métodos de pago en efectivo, tarjeta ó cheques pactados en cuotas.

Sistema privado, independientes: Actúan de manera similar al sistema de clínicas privadas, pero trabajan de manera independiente en su propia consulta privada. En algunos casos otorgan facilidades de pago consistentes en pagos pactados a lo largo del tratamiento (en caso de ser de larga duración).

Sistema público: No cuenta con la infraestructura y los profesionales necesarios para atender a la población que así lo requiere, ni tampoco está en marcha alguna iniciativa significativa para resolver este problema. Por esto se hace insuficiente y no permite el acceso a los sectores que lo requieren. En este caso la atención es subsidiada por el estado a los grupos más vulnerables y se centra principalmente en tratamientos de urgencia, por lo que prótesis ó tratamientos estéticos y preventivos no están al alcance de estos grupos. El sistema privado atiende al 20% de la población, mientras que el otro porcentaje debería atenderse en el sistema público, pero su cobertura es insuficiente, por lo que no da abasto con la demanda.

Mediante un levantamiento realizado utilizando la información disponible en distintos directorios y buscadores web, como amarillas.cl y amarillas.com, se detectaron 690 clínicas dentales en la Región Metropolitana lo que valida que existe una amplia oferta de atención dental, y se localizan de acuerdo al siguiente gráfico:

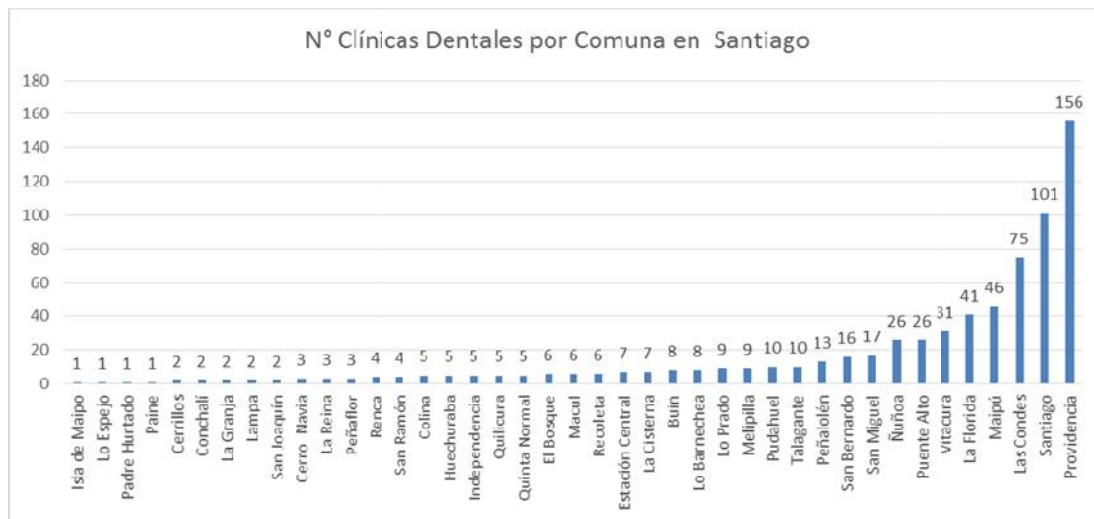


Imagen 4, Elaboración propia en base al Catastro Elaborado para el Plan de Negocios de MIDENT

El acceso, dado por cobertura geográfica en Santiago, comprobamos que tiene distintas características de acuerdo

al sector y segmento socioeconómico que atiende:

GSE medio alto y alto: Las áreas dónde vive este segmento están muy bien atendidas por distintas alternativas del sector privado, existiendo incluso una sobreoferta. Podemos verlo en el levantamiento de ubicación de las consultas dentales, que se agrupan principalmente en el sector oriente de la capital.

GSE medio bajo y bajo: De acuerdo al estudio llevado a cabo por la Facultad de Odontología de la Universidad de Chile, año 2013* este segmento no cuenta con cobertura suficiente, tanto del sistema público como privado, e incluso hay comunas donde no hay registro de odontólogos privados. Por lo general quienes habitan estas comunas declaran desplazarse hacia el centro y el sector oriente.

Es por esto que el mercado potencial, si lo llevamos sólo al gran Santiago podemos concluir que nuestro segmento objetivo, es decir C2, C3 y D, representan un 80,2% del total de la población del Gran Santiago, lo que corresponde a un total de 5.163.048 personas, siendo nuestro nicho específico el segmento C3. (Ver anexo 2)

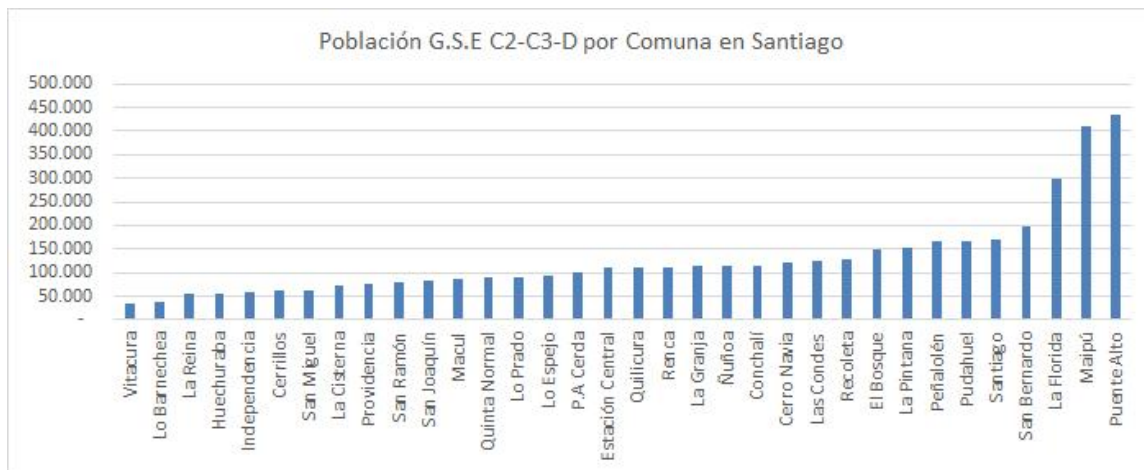


Imagen 5, Elaboración propia en base a Adimark – INE Proyección 2017

Las comunas que cuentan con un mayor porcentaje de hogares de este segmento, tal como se muestra en la imagen 5 son Puente Alto, Maipú, San Bernardo, Santiago y Pudahuel siendo además comunas con altísima población, las que las hace muy atractivas por la demanda relevante que ahí concentran.

2.2 Competidores:

La competencia está dada tanto por los prestadores del sistema público y sistema privado.

En el sistema privado, las clínicas dentales que se han convertido en cadenas y que podríamos mencionar como lo más similar que existe actualmente en el mercado son:

Clínica Uno Salud Dental: Es una red dental que entrega a sus pacientes una completa atención, con distintas especialidades, infraestructura moderna, muy buena cobertura geográfica, además de excelente ubicación. Uno salud dental basa sus bajos costos en la contratación de profesionales a través de bajas comisiones en sus prestaciones, lo que impacta directamente en la calidad de la atención y en los RR.HH.

Clínicas medianas, que cuentan con varios boxes de atención, pabellón y sala de RX, dónde trabajan entre 10 – 20

dentistas. En general tienen problemas para captar clientes, ya que no invierten en publicidad y no tienen sistemas de financiamiento atractivo para los segmentos más bajos.

Actualmente el mercado no cuenta con una red dental como MIDENT, lo más parecido en su momento fue "Chile Sonríe" el cual se vió desprestigiado por diversas denuncias que argumentaban que más de 10.000 personas habrían sido afectadas, las que pagaron su inscripción inicial y no habrían recibido ningún tipo de atención, además del no pago a odontólogos y comisiones abusivas.

Entre otras clínicas odontológicas se encuentran Everest, Mora-Pavic, Clínica Padre Mariano que su mercado objetivo es C2, C1 y ABC1 que por lo general tienen acceso a financiamiento propio y de las clínicas a través de tarjetas de crédito u otros medios.

También existen cadenas de centros médicos y dentales tales como Megasalud, Integramédica, Vidaintegra, etc que su mercado objetivo son pacientes afiliados a Isapres y en algunos casos Fonasa pero que tienen acceso a financiamiento a través de tarjetas de crédito principalmente bancarias.

2.3 Clientes:

Nuestro modelo de negocios cuenta con dos tipos de Clientes:

Cliente Paciente:

El segmento socioeconómico que actualmente tiene menos acceso a la salud dental son los sectores más bajos, ya que una de las principales conclusiones de acuerdo al Informe realizado el año 2013 por la Universidad de Chile, es que el sistema público no da abasto y está colapsado. Además no hay cobertura en el sistema privado de salud (Isapres). Dado esto, el segmento al cual que nos enfocaremos es el C2 y C3 con ampliación en algunos casos al D que actualmente está desatendido y que sumados corresponden al 80,2% de los hogares del Gran Santiago, por lo que existen amplias alternativas de crecimiento.

Dado lo anterior, nuestro usuario objetivo pertenece al segmento socioeconómico C2 y C3, por lo que tienen un ingreso familiar promedio de \$639.000 y \$977.000 pesos respectivamente. Detectamos a través de las encuestas que están dispuestos a pagar una cuota mensual, pero que muchas veces no tienen acceso a tarjetas bancarias o de retail con el cupo suficiente para costear un tratamiento dental de alto costo, y no están bancarizados a través de entidades tradicionales, lo que les permita optar a un crédito de consumo.

Respecto a los gustos y preferencias del segmento, la tendencia va por la salud, el bienestar y la belleza, según estudios de "Chilescopio2013 y Eureka 2013" los gustos de mujeres de este segmento (C3-C2), dueñas de casa que administran el presupuesto familiar, con edades entre 29 y 49 años son principalmente: "La Música" 87,5%, seguida por "La belleza y el cuidado personal" son temas que les despiertan mucho interés (81,2%); sobre "Cocinar, comida" 78,2% y "Mejoramiento y decoración del hogar" 75,3%. Entre sus gastos personales mensuales, la ropa para ellas y su familia, luego cosas para la casa le siguen la Belleza y el cuidado personal, no apareciendo específicamente la salud dental, que también tiene un componente estético importante y podría ser un atractivo nicho a explotar dada la creciente tendencia al bienestar y preocupación por la imagen.

Cliente Prestador:

Nos enfocaremos en otorgar servicios a Centros Médicos medianos (exceptuando las grandes cadenas) dado el alto número de profesionales que trabajan en cada uno de estos centros, para asegurar una mayor cobertura y un

volumen mínimo de prestadores que permita tener la capacidad de atender la demanda esperada. Además de estos clientes clave, apuntaremos también a los Odontólogos independientes. Detectamos que los centros dentales medianos, tienen serios déficits de flujo de caja, ya que otorgan créditos directos documentados a través de cheques otorgando plazos muy superiores a la duración del tratamiento, por lo que se dificulta su operación. Se suman ocupaciones de sillón dental inferiores a su capacidad potencial. Respecto a los odontólogos independientes, requieren publicidad y marketing para darse a conocer y resolver además el financiamiento de sus pacientes, ya que declaran retractos por falta de financiamiento.

Si bien, no existe información exacta, el Colegio de Dentistas estimaba para el 2013, de acuerdo a datos del Servicio de Impuestos Internos, que hay 16.195 Dentistas emitiendo Boletas de Honorarios y que ese mismo año ingresaron 120 extranjeros y egresaron 1.800 nuevos profesionales, al proyectar estos datos para el 2016 (ceterisparibus) podemos estimar en 23.875 los profesionales actualmente en ejercicio en Chile.

Según la OMS, los países en vías de desarrollo deben contar con 1 dentista cada 2000 habitantes, en el caso de Chile, considerando que somos 17.000.000 millones de habitantes, necesitaríamos 8500 profesionales, en cambio tenemos 1 dentista cada 712 habitantes, lo que nos habla de una sobre oferta del 180%, creciente dado el alto número de nuevos egresados cada año.

Dentro de las motivaciones de los odontólogos por pertenecer a una red, identificadas a través de nuestras investigaciones y entrevistas, detectamos:

- 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.

2.4 Atractivo de clientes y dificultad de captura

Pacientes

Los pacientes, si nos basamos en su ingreso familiar, los podríamos segmentar en grupo C1, C2, C3 y en algunos casos el D, estos segmentos tienen ingresos familiares promedios de \$1.900.000, \$977.000, \$639.000 y \$423.000, la dificultad de captura y atractividad es la siguiente de acuerdo a cada caso:

C1: La dificultad de captura es mayor en estos clientes debido a que ya tienen acceso a financiamiento y ahorros propios, pero tienen un alto atractivo debido a que tienen mayor capacidad de pago. En muchos casos no les interesa utilizar la red debido a que tienen acceso a tarjetas bancarias o ahorros propios, lo que les permite acceder a consultas privadas y no les interesaría atenderse en MIDENT, por lo que nuestros esfuerzos no estarán enfocados en este segmento.

C2: El atractivo es alto debido a que tienen mayor capacidad de pago, pero muchos no tienen acceso a la salud bucal, aunque de acuerdo a nuestras investigaciones la priorizan más que otros segmentos de bajos ingresos y están dispuestos a pagar una cuota mensual, Utilizan sus créditos con Bancos e instituciones financieras en otras prioridades, pero están dispuestos a utilizarlos también en salud dental. MIDENT les ofrece las alternativas de cajas de compensación y cajas de ahorro y crédito, además de otras alternativas de financiamiento, por lo mismo la dificultad de captura es media.

C3 el atractivo es medio debido a que poseen menor capacidad de pago pero su dificultad de captura es menor debido a que les interesa bastante obtener créditos a través de cajas de compensación o cooperativas de ahorro y crédito ya que no aparecen en el sistema financiero y no ocupan su cupo crediticio que utilizan en otras prioridades.

D: Atractivo menor y la dificultad de captura es alta debido a que su capacidad de pago es muy baja y la atención dental no está en sus prioridades, por lo mismo MIDENT se enfocara en ciertos pacientes de este segmento.

Odontólogos

Dentro de nuestros clientes dentistas tenemos a los siguientes:

Odontólogos Independientes: Dificultad de captura menor, pero atractivo medio debido a que por lo general pueden atender como máximo aproximadamente a 45 pacientes mensuales.

Centros dentales pequeños: Por lo general constan de 2 a 3 dentistas, dificultad de captura media y atractividad media alta, ya que existe mayor capacidad para atender a pacientes MIDENT, además de especialidades, pero necesitan mayor información y motivación para asociarse a la red.

Centros dentales medianos: 4 o más dentistas, dificultad de captura media y atractividad alta debido a que poseen mayor número de profesionales y especialidades, pero son clínicas más consolidadas que necesitan más motivación e información que los incentive a pertenecer a una red dental. Serán nuestros clientes claves y enfocaremos nuestros equipos de ejecutivos de venta a este segmento, dado el mayor número de prestadores que se puede capturar por cada convenio.

Grandes cadenas odontológicas: Atractividad muy alta debido que tienen mucha capacidad de atender a pacientes, además de especialidades odontológicas pero la dificultad de captura es muy alta ya que son una red dental que competirán directamente con Mident, por lo mismo este segmento no es al que nos enfocamos.

3. Descripción de la empresa y propuesta de valor

3.1 Modelo de negocios

El modelo de negocios se basa en una estrategia de co-working, de trabajo en forma conjunta donde se unen las habilidades y conocimientos de distintas empresas y profesionales donde cada uno es especialista en su área. Esto permite reducir la inversión en activo fijo, ya que Mident no será dueña de las clínicas dentales, del sistema de financiamiento ni del sistema informático de búsqueda de dentistas geo-referenciado, sino que crea las alianzas estratégicas y coordina a los distintos actores que hoy están dispersos para que cada uno se dedique a su ámbito, logrando una mayor eficiencia operativa como un conjunto, para otorgar un servicio que hoy no existe como tal.

La propuesta de valor la podemos diferenciar de acuerdo a nuestros dos clientes:

Pacientes:

La compañía entregará a los pacientes alternativas de atención con distintos precios, especialidades y ubicación geográfica, mostrando los antecedentes del odontólogo, su calificación Y recomendaciones mediante un ranking realizado por los mismos pacientes.

Mident operará como un intermediario entre los pacientes y las entidades de financiamiento, buscando una solución financiera para el tratamiento de forma rápida y conveniente para el paciente.

Odontólogo:

Mident entregará como beneficio a los odontólogos mayor visibilidad y publicidad en distintos buscadores como Docalist y Google Adwords.

Será parte de una red dental que será conocida en el mercado y por los potenciales pacientes.

Entregará beneficios como asistencia a charlas, conferencias del rubro, capacitaciones, etc.

Mayor cantidad de pacientes, teniendo como objetivo que nuestros asociados tengan ocupación de sillón cercana al 100%

Acceso a pacientes con financiamiento previo.

Evitar procesos administrativos como la cobranza y toma de horas. Los Profesionales podrán dedicar sus esfuerzos a hacer lo que saben hacer y no captar pacientes ó tener que otorgar financiamiento.

Principales elementos del modelo de negocio



Imagen 6, Elaboración propia.

Los odontólogos tendrán acceso al programa en forma gratuita, sin pago de cuota de incorporación alguna, ya que el costo corresponderá a un porcentaje de los ingresos por clientes que reciban a través de MIDENT, por lo que este costo se cobrará sólo en caso que efectivamente aumenten el número de pacientes. Además de conseguir alternativas de financiamiento a sus pacientes, tendrán acceso a los siguientes beneficios exclusivos:

Perfil Premium en la página web de MIDENT con imágenes y todos los detalles de la consulta dental.

Aparecer en primera posición en las búsquedas asociadas a MIDENT en buscadores como Docalist.

Notificaciones en caso de nuevos comentarios.

Sin anuncios ni otros médicos en el perfil.

Aparecer en la página principal de nuestro asociado Docalist (Buscador web de médicos y dentistas).

Recibir mensajes y calificaciones de los pacientes (ranking).

Mejorar la visibilidad en búsquedas de Google (Mident invertirá en Google AdWords).

Se realizará una inversión inicial en marketing, posicionamiento de marca y publicidad. Una vez posicionada la marca y conocida por nuestro mercado objetivo, comenzará un programa masivo de captación de clínicas dentales medianas y pequeñas a través de ejecutivos especializados en mostrar el programa, y a través de marketing directo a odontólogos independientes.

Publicidad y Marketing:

Uno de nuestros focos principales será el constante posicionamiento de marca, para esto MIDENT debe estar fuertemente orientado al mercado, esto es:

Orientación al mercado

Orientación a la competencia

Visión estratégica y de largo plazo.

Logrando un Customer Equity esto es que las estrategias y tácticas de la empresa se basaran en lo que es importante para nuestros clientes odontólogos y pacientes.

El objetivo es lograr un Value Equity es decir calidad, precio, conveniencia. De esta manera el valor objetivo percibido por el cliente será importante, una compañía que se preocupa de la salud dental de sus clientes, además de la captación de pacientes para los odontólogos.

El objetivo final de este plan de marketing es lograr un Brand Equity, es decir la evaluación de los aspectos subjetivos e intangibles de la oferta y su empresa a través de:

Familiaridad

Asociación

Ética corporativa

De esta forma atrayendo nuevos clientes y recordando a los actuales los beneficios y valor de los productos, creando un lazo emocional entre los clientes y la compañía influenciados por la oferta misma, experiencias del cliente y las acciones de marketing.

Captación de pacientes:

La captación de pacientes se realizará a través de Publicidad en redes sociales y radio, dando a conocer los beneficios de atenderse a través de MIDENT, ofreciendo como "gancho" un "Diagnóstico Odontológico y capacitación en Técnicas de Higiene gratuita", además de promociones que incluyan las prestaciones más comunes, a un precio fijo, que de acuerdo a nuestras encuestas son:

Caries simples

Limpiezas (destartraje)

Extracciones

Endodoncia

Blanqueamientos

Ortodoncia

Los planes especiales a un precio fijo se establecerán por un periodo tiempo limitado, pero serán una constante en nuestro plan de promoción. Además el paciente podrá atender otras necesidades dentales a través de nuestros odontólogos asociados, teniendo la información y capacidad de elegir el mejor precio, conocido e informado por nuestra página web, fomentando así la competencia entre nuestros mismos asociados.

Financiamiento:

Mediante un estudio de las distintas alternativas crediticias que ofrece el mercado, se detectaron distintas problemáticas que aumentan el costo y dificultan el acceso al crédito para nuestro segmento objetivo. Se comprobó que la Banca general ofrece las tasas más bajas y convenientes, pero este segmento en su mayoría no está bancarizado por lo que utilizan alternativas de financiamiento más caras, como las tarjetas de retail y créditos sociales de las cajas de compensación. Las tasas del retail se expresan en la siguiente tabla (Imagen 7, Fuente SERNAC):

MONTO Y TIPO DE OPERACIÓN	TIPO DE TARJETA													
	CMR FALABELLA		ABC/DIN		JOHNSON'S MULTIOPCIÓN		MÁS PABIS		MÁS JUMBO Y MÁS EASY		PRESTO		RIPLEY	
	Tasa de interés	Valor total a pagar	Tasa de interés	Valor total a pagar	Tasa de interés	Valor total a pagar	Tasa de interés	Valor total a pagar	Tasa de interés	Valor total a pagar	Tasa de interés	Valor total a pagar	Tasa de interés	Valor total a pagar
\$50.000 en 3 cuotas (sin plan)														
Avance en efectivo	46,68%	\$ 55.099	50,52%	\$ 61.968	45,60%	\$ 55.347	47,28%	\$ 55.151	47,28%	\$ 55.151	50,39%	\$ 56.857	47,88%	\$ 56.802
Compra vestuario/calzado en tienda	41,88%	\$ 53.530	—	—	50,16%	\$ 54.237	43,20%	\$ 53.642	—	\$ 50.000	—	\$ 50.000	50,64%	\$ 54.278
Compra de electrohogar en tienda	41,88%	\$ 53.530	34,80%	\$ 52.928	50,16%	\$ 63.867	43,20%	\$ 53.642	—	\$ 50.000	—	\$ 50.000	43,32%	\$ 53.653
\$100.000 en 6 cuotas														
Avance en efectivo	46,68%	\$ 115.208	50,52%	\$ 127.741	45,60%	\$ 115.213	47,28%	\$ 115.394	47,28%	\$ 115.394	50,39%	\$ 117.800	47,88%	\$ 117.180
Compra vestuario/calzado en tienda	35,40%	\$ 110.575	—	—	50,16%	\$ 115.129	43,20%	\$ 112.971	43,20%	\$ 112.971	47,11%	\$ 114.181	50,64%	\$ 115.278
Compra de electrohogar en tienda	35,40%	\$ 110.575	34,80%	\$ 110.392	50,16%	\$ 124.759	43,20%	\$ 112.971	43,20%	\$ 112.971	47,11%	\$ 114.181	43,32%	\$ 113.008
\$100.000 en 12 cuotas														
Avance en efectivo	32,76%	\$ 119.780	50,52%	\$ 151.525	45,60%	\$ 127.883	47,28%	\$ 128.578	47,28%	\$ 128.578	45,48%	\$ 128.909	47,88%	\$ 130.548
Compra vestuario/calzado en tienda	33,84%	\$ 119.263	—	—	50,16%	\$ 129.202	35,04%	\$ 119.980	35,04%	\$ 119.980	41,31%	\$ 123.761	47,88%	\$ 127.788
Compra de electrohogar en tienda	33,84%	\$ 119.263	50,52%	\$ 129.425	27,12%	\$ 124.921	35,04%	\$ 119.980	35,04%	\$ 119.980	41,31%	\$ 123.761	35,40%	\$ 120.195
\$200.000 en 12 cuotas														
Avance en efectivo	39,96%	\$ 247.043	50,52%	\$ 293.751	45,60%	\$ 254.266	47,28%	\$ 255.996	47,28%	\$ 255.996	45,48%	\$ 255.219	47,88%	\$ 258.337
Compra de electrohogar en tienda	33,84%	\$ 238.526	44,40%	\$ 251.294	27,12%	\$ 240.212	35,04%	\$ 239.959	35,04%	\$ 239.959	41,31%	\$ 247.522	35,40%	\$ 240.390

Las tasas de los bancos, se expresan en la siguiente tabla:

Institución	Valor Cuota	CAE	Tasa de Interés Mensual	Gastos Asociados	Seguro Desgravamen	Total Intereses	Monto Bruto Crédito	Costo Total
Banco BICE	\$48.714	15,48%	1,13%	\$8.789	\$8.632	\$151.715	\$1.017.421	\$1.169.136
Banco Estado	\$52.074	22,40%	1,66%	\$8.872	\$12.600	\$228.304	\$1.021.472	\$1.249.776
Banco Itaú	\$52.873	24,00%	1,90%	\$9.274	\$0	\$259.678	\$1.009.274	\$1.268.952
BBVA	\$53.424	25,10%	1,84%	\$9.444	\$16.497	\$256.235	\$1.025.941	\$1.282.176
Scotiabank	\$54.470	27,18%	2,04%	\$9.294	\$13.579	\$284.407	\$1.022.873	\$1.307.280
Banco Falabella	\$55.218	28,65%	2,11%	\$9.899	\$19.980	\$295.353	\$1.029.879	\$1.325.232
Banco de Chile	\$56.371	30,89%	2,39%	\$9.253	\$8.484	\$335.167	\$1.017.737	\$1.352.904
Banco Santander	\$57.337	32,75%	2,46%	\$11.216	\$15.845	\$349.027	\$1.027.061	\$1.376.088
Banefe	\$58.728	35,40%	2,30%	\$5.740	\$65.029	\$338.703	\$1.070.769	\$1.409.472
Banco Consorcio	\$59.410	36,68%	2,69%	\$9.274	\$25.094	\$391.472	\$1.034.368	\$1.425.840
Caja Los Andes	\$59.674	37,18%	2,79%	\$8.770	\$34.752	\$388.654	\$1.043.522	\$1.432.176
BCI Nova	\$60.762	39,21%	2,75%	\$8.556	\$40.874	\$408.858	\$1.049.430	\$1.458.288
Caja Los Héroes	\$60.915	39,49%	2,99%	\$8.871	\$33.528	\$419.561	\$1.042.399	\$1.461.960
Caja 18 de Septiembre	\$61.553	40,68%	2,99%	\$8.495	\$48.216	\$420.561	\$1.056.711	\$1.477.272
Caja Gabriela Mistral	\$61.847	41,22%	2,99%	\$9.325	\$51.395	\$423.608	\$1.060.720	\$1.484.328

Comparación realizada sobre información obtenida de sitios Webs de instituciones financieras entre el 16-01-2017 y el 02-02-2017.

(Imagen 8, Fuente SBIF):

Se entrevistó a un representante del Banco Estado y dado a la misión de este "Existimos para que Chile sea un país más inclusivo, equitativo y con oportunidades que lleguen a todos". existe la posibilidad de crear un convenio con la institución a través de su "Visa Chilena" para financiar los tratamientos dentales y a través de sus cuentas de ahorros exigir un pie para tratamientos de alto costo con esto se baja el riesgo crediticio y podemos ofrecer mejores condiciones de crédito para nuestros clientes pacientes.

Dado el estudio de las condiciones de mercado y nuestras entrevistas, estimamos ofrecer las siguientes alternativas de financiamiento:

-Crédito para Prestaciones de menor costo, a través de un crédito de consumo en las entidades en convenio ó a través de la obtención de la Tarjeta de crédito VISA Chilena con convenio y beneficios exclusivos Mident.

-Crédito para prestaciones de mayor costo, se gestionará a través de una cuenta de ahorro destinada a salud dental a través de un convenio con Banco Estado, de esta forma se ahorrará un pie lo que permite bajar el riesgo y obtener condiciones preferenciales tanto en la tasa como el monto a aprobar, también se considerará la obtención de créditos con otros Bancos o financieras enfocadas a nuestro segmento objetivo.

Otras alternativas, pero de mayor costo son los créditos sociales de caja de compensación: están destinados a satisfacer necesidades relativas a vivienda, bienes de consumo durables, trabajo, educación, salud, recreación, contingencias familiares y otras necesidades similares. Los requisitos para optar a estos créditos son:

Ser mayor de 18 años

Cédula de identidad vigente

Ser trabajador de una empresa afiliada a la caja respectiva.

Antigüedad laboral mínima de 6 meses

Tener contrato de trabajo (a plazo fijo o indefinido)

Créditos de consumo Cooperativas de ahorro y crédito: Dentro de las ventajas de estos créditos están:

Exención del impuesto de timbres y estampillas

Cuotas convenientes

Plazo hasta 84 meses

Aprobación en 48 horas

Los requisitos son:

Ser socio de la cooperativa

Edad mínima 21 años

Edad máxima de ingreso 74 años con 364 días.

MIDENT será intermediario con estas instituciones, no descartando otras instituciones, realizando pre-aprobación, evaluación crediticia y orientación en la formalización del crédito.

Alianzas estratégicas:

Un elemento importante del negocio son las alianzas estratégicas, dado que permite generar sinergias y obtener ventajas competitivas:

Docalist (Buscador médico y dental): En reunión con los fundadores se estableció la posibilidad de que los odontólogos asociados a Mident puedan aparecer en su sistema georreferenciado, de esta forma el paciente a través de la página Web o su celular podrá realizar búsquedas de odontólogos, además de información de la clínica, el profesional, recomendaciones, ranking, precios, etc.

Además existe la posibilidad de establecer un convenio de cooperación para desarrollar el software operativo y página web de MIDENT, ya que ellos poseen el know-how necesario y la experiencia en este tipo de desarrollos.

Banco Estado: Hemos sostenido reuniones con ejecutivos del Banco Estado y de acuerdo a su política de acceso al sistema financiero para todos los chilenos, existe la posibilidad de obtener créditos para nuestro segmento, operando como corredor pero sin obtener comisión por este servicio, ya que no es parte de las políticas del Banco, lo que no implica que pueden existir productos orientados a la salud dental por ejemplo por ejemplo Visa chilena con convenio MIDENT, cuentas de ahorro orientadas a la salud dental donde el paciente podrá ahorrar idealmente el 10% del tratamiento y acceder a tasas preferenciales ya que baja su riesgo crediticio y se convierte en cliente del Banco. Independientemente de esta alianza, MIDENT ofrecerá distintas opciones de crédito a sus pacientes.

Colegio de Dentistas: Se pretende establecer una alianza con el colegio de dentistas para captar profesionales y que a la vez nuestros asociados puedan participar en charlas, capacitaciones, además de contar con el asesoramiento de esta asociación de profesionales para establecer protocolos de buenas prácticas para nuestros asociados.

Forma de operar

El paciente buscará al odontólogo a través de una plataforma tecnológica (app ó página web geo-referenciada) o a través de nuestro call center, conocerá los precios, recomendaciones y otros antecedentes del odontólogo.

Reservará la hora y obtendrá una orden de atención MIDENT, a la vez el odontólogo podrá ver en su agenda la cita.

La orden MIDENT otorga el derecho a un examen de diagnóstico odontológico integral, junto con el presupuesto que será enviado en línea a MIDENT, en el mismo el paciente autoriza la verificación de sus antecedentes comerciales para una pre-aprobación del crédito.

Una vez pre-aprobado el presupuesto se solicitarán los antecedentes para obtener el crédito.

Una vez aprobado el crédito el paciente autoriza para que el dinero sea utilizado en este presupuesto y que MIDENT obtenga los fondos.

Los presupuestos deben tener hitos específicos donde MIDENT pagará al odontólogo, en una fecha de cierre siempre que los hitos se hayan cumplido.

En el caso de los planes especiales que incluyan un pack promocional deberán ser pagados directamente en MIDENT o a través de transferencias, quien asignará al odontólogo y una vez terminado el trabajo transferirá el dinero descontando la comisión.

Al final del tratamiento el paciente evaluará al odontólogo en la página web, creando un ranking y certificación por parte de pacientes, lo que dará un score para cada profesional, que se publicará y permitirá a los pacientes elegir por distintos atributos (precio, amabilidad, servicio, atención, etc).

Estrategia de diferenciación

Nuestra mayor ventaja competitiva y estrategia de diferenciación de acuerdo a las investigaciones realizadas serán:

Calidad, asegurar que nuestros pacientes queden satisfechos con el servicio realizado, además de que tengan la certeza que sus tratamientos están garantizados.

Facilidad en la operación, que puedan encontrar al odontólogo de su preferencia en forma rápida, obtener precios, recomendaciones y que la clínica esté cerca de su lugar de trabajo o casa. (actualmente no existe un servicio formal de estas características que permita decidir entre distintas alternativas, salvo la recomendación).

En el caso de nuestros clientes odontólogos que obtengan mayor volumen de pacientes financiados y aquellos que ya tienen pacientes que simplifiquen su operación externalizando el proceso de financiamiento.

Responsabilidad en los pagos y cumplimiento de los acuerdos.

Intermediación financiera, buscaremos la mejor alternativa dentro de un pool de bancos y entidades financieras, eligiendo la que otorgue las mejores condiciones.

3.2 Descripción de la empresa

En Chile a pesar de existir una sobreoferta de odontólogos, aún la población no tiene acceso a realizarse tratamientos debido a los altos costos y problemas para financiarlos, a la vez los dentistas tienen un nicho de mercado acotado con respecto al real potencial de mercado que existe, MIDENT pretende hacerse cargo de este problema, por lo mismo una de nuestras ventajas competitivas es la preocupación que se muestra en la salud dental en Chile proyectando una imagen seria y social.

MIDENT debe ser el nexo entre los odontólogos y los pacientes con menos acceso haciendo crecer la cuota de mercado de los profesionales.

Programas similares en el mundo y en Chile han sido exitosos pero han cometido errores como dejar de cumplir con sus clientes en este caso los odontólogos, por lo mismo este tiene que ser un valor fundamental de MIDENT, la confianza que le tienen sus clientes.

Para MIDENT uno de sus principales servicios es capturar pacientes y conseguirles financiamiento a través de entidades de financiamiento, lo que entrega los siguientes beneficios:

En el caso de nuestros pacientes, podrán optar a la mejor alternativa de financiamiento entre nuestras distintas entidades en convenio.

En el caso de nuestros odontólogos, les permite generar caja, ya que los créditos ofrecidos por estos por lo general son a través de financiamiento directo con cheques a plazo, lo que difiere el flujo del tratamiento hasta en 1 año, en el caso de MIDENT si el dentista termina el tratamiento ya tendrá todo el flujo de caja en su poder.

Comisión que cobrará Mident que es un 7,5% el primer año y 10% desde el segundo año es menor al descuento que realizan los odontólogos por pago que habitualmente varía entre un 15% y 20%, por lo cual aumentamos el margen de los profesionales entre un 5% y 10%.

MIDENT al ser una red dental asociará a los odontólogos a través de una marca paraguas lo que le permite mayor acceso a red de contactos, pacientes, publicidad, certificación entregada por los mismos pacientes y ser reconocido entre los primeros en distintos buscadores, entre ellos Docalist con quien tenemos una alianza estratégica.

3.3 Estrategia de crecimiento o escalamiento.

El segmento socioeconómico que actualmente tiene menos acceso a la salud dental son los sectores medios y medios bajos, ya que una de las conclusiones de acuerdo al Informe realizado el año 2013 por la Universidad de Chile, es que el sistema público no da abasto y está colapsado. Además no hay cobertura en el sistema privado de salud (Isapres). Dado esto, el segmento al cual que nos enfocaremos es el C2 y C3 con ampliación en algunos casos al D que actualmente está desatendido y que sumados corresponden al 80,2% de los hogares del Gran Santiago, por lo que existen amplias alternativas de crecimiento.

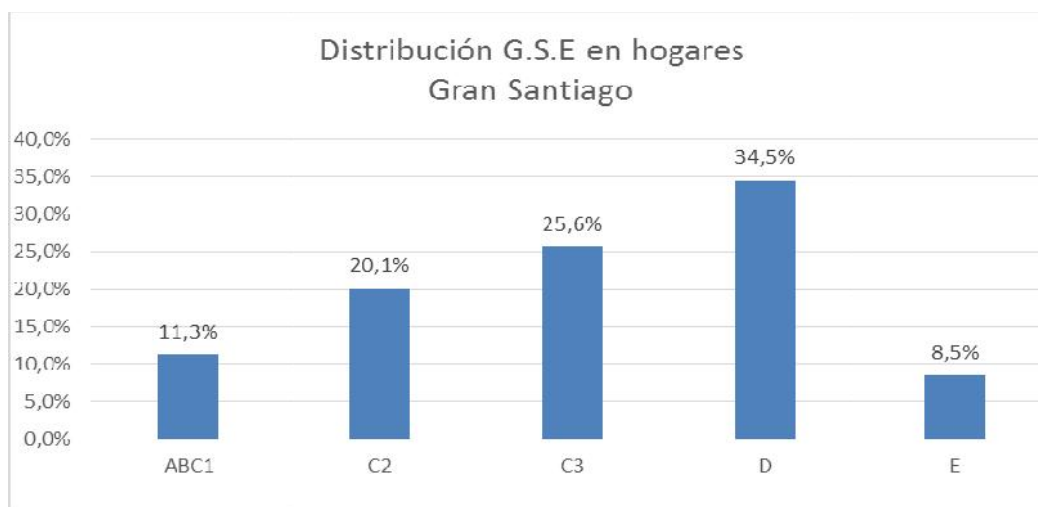


Imagen 9, Elaboración Propia, Fuente de los datos: Adimark

Distribución del Nivel socio económico en Hogares del Gran Santiago. Principales comunas, según tamaño del mercado objetivo. (Ordenadas según mayor porcentaje de C3)

Comuna	ABC1	C2	C3	D	E	Habitantes (2017)	C2+C3+D
Maipú	7,50%	27,20%	32,70%	28,60%	4,00%	559.123	494.824
Quilicura	4,50%	19,90%	31,90%	36,60%	7,00%	224.468	198.430
Puente Alto	4,30%	19,80%	31,80%	36,90%	7,20%	625.553	553.614
Independencia	6,20%	22,40%	30,30%	34,60%	6,40%	85.638	74.762
Santiago	9,70%	31,70%	29,30%	24,40%	4,90%	386.471	330.046
La Cisterna	8,70%	23,80%	29,10%	31,50%	6,80%	93.057	78.540
Quinta Normal	3,30%	16,10%	28,60%	41,60%	10,30%	116.217	100.295
Pudahuel	2,80%	14,50%	28,40%	43,00%	11,30%	237.938	204.389
Estación Central	5,70%	19,20%	28,10%	38,00%	9,00%	146.477	124.945
San Joaquín	3,40%	15,50%	28,00%	42,70%	10,40%	104.837	90.369
Conchalí	2,60%	14,70%	27,80%	44,20%	10,60%	141.225	122.442
Lo Prado	2,40%	13,30%	27,70%	45,70%	10,90%	113.370	98.292
La Granja	1,60%	10,90%	27,30%	46,80%	13,30%	143.819	122.246
P.A Cerda	2,60%	13,40%	26,90%	46,10%	11,00%	122.579	105.908
Recoleta	3,00%	15,50%	26,80%	43,20%	11,50%	170.326	145.629
Cerrillos	4,30%	16,80%	26,70%	41,60%	10,60%	87.114	74.134
La Florida	11,70%	25,00%	26,50%	30,50%	6,20%	389.846	319.674
El Bosque	2,60%	12,60%	26,30%	46,20%	12,20%	195.106	166.035
San Miguel	16,10%	26,20%	26,10%	26,40%	5,20%	115.158	90.629
Macul	11,90%	20,60%	25,80%	29,90%	6,50%	124.905	95.303
San Bernardo	4,20%	14,80%	25,50%	42,40%	13,20%	303.520	251.011
Renca	1,10%	9,10%	24,50%	49,90%	15,30%	153.266	127.977
San Ramón	1,10%	8,10%	23,70%	51,20%	15,90%	99.940	82.950
Lo Espejo	0,60%	7,50%	23,40%	52,70%	15,80%	120.218	100.502
Cerro Navia	0,60%	6,40%	23,20%	52,30%	17,50%	158.641	129.927
Peñalolén	11,10%	14,00%	21,30%	41,10%	12,50%	244.800	187.027

Huechuraba	9,80%	11,00%	20,90%	44,60%	13,70%	99.019	75.750
La Pintana	0,50%	5,00%	20,80%	54,00%	19,80%	214.663	171.301
Nuñoa	28,70%	35,10%	20,00%	14,50%	1,80%	229.434	159.686
Providencia	35,90%	38,30%	18,20%	7,00%	0,60%	150.742	95.721
La Reina	40,60%	26,50%	16,50%	13,70%	2,70%	101.641	57.630
Lo Barnechea	43,20%	14,30%	14,00%	22,20%	6,30%	108.470	54.777
Las Condes	48,60%	30,70%	12,90%	6,80%	0,90%	286.735	144.514
Vitacura	58,60%	28,50%	9,80%	2,80%	0,30%	88.739	36.472
TOTAL	11,75%	18,48%	24,73%	35,70%	9,16%	6.543.055	5.163.048

Imagen 10, Elaboración Propia, Fuente: Adimark - Proyección población INE 2017

Los segmentos C3, C2 y D, representan un 80,2% del total de la población del Gran Santiago, lo que corresponde a un total de 5.163.048 personas, siendo nuestro nicho específico el segmento C3.

Las comunas que cuentan con un mayor porcentaje de hogares de este segmento son Puente Alto, Maipú, La Florida, San Bernardo y Santiago, las que las hace muy atractivas por la demanda relevante que ahí concentran.

Mercado de los Odontólogos.

No existe información exacta, pero el Colegio de Dentistas estimaba para el 2013, según datos del Servicio de impuestos internos, que hay 16.195 Dentistas emitiendo Boletas de Honorarios y que ese mismo año ingresaron 120 extranjeros y egresaron 1.800 nuevos profesionales, al proyectar estos datos para el 2016 (ceterisparibus) podemos estimar en 23.875 los profesionales actualmente en ejercicio en Chile.

SII 2013	2013 (exj)	2013 (egr)	2014 (exj)	2014 (egr)	2015 (exj)	2015 (egr)	2016 (exj)	2016(egr)	TOTAL
16195	120	1800	120	1800	120	1800	120	1800	23875
* Proyección según año 2013									

Imagen 11, Elaboración Propia

Según la OMS, los países en vías de desarrollo deben contar con 1 dentista cada 2000 habitantes, en el caso de Chile, considerando que somos 17.000.000 millones de habitantes, necesitaríamos 8500 profesionales, en cambio tenemos 1 dentista cada 712 habitantes, lo que nos habla de una sobre oferta del 180%, creciente dado el alto número de nuevos egresados cada año.

Dado un levantamiento de las clínicas dentales realizado para el desarrollo de este plan de negocios, detectamos que en la ciudad de Santiago, los odontólogos se ubican principalmente en las comunas de Providencia, Santiago, Las Condes, Maipú, La Florida, Vitacura y Puente Alto. Lo anterior se expresa en la siguiente tabla, siendo las comunas de la izquierda en color rojo las menos cubiertas por odontólogos, mientras que las del lado derecho, en color azul, las que tienen mayor número de clínicas (para mayor detalle ver Anexo N° 11):

1	1	1	1	2	2	2	2	3	3	3	4	4	5	5	5	5	5	6	6	6	6	7	7	8	8	9	9	10	10	10	13	16	17	26	26	31	41	46	75	201	156
Itiza de Maipo	Lo Espejo	Pedre Lirumado	Pirine	Cerrillos	Conchalí	La Florida	Lampa	San Joaquín	Cerro Navia	La Reina	Peraferril	Renca	San Ramón	Colina	Huechuraba	Independencia	Quilicura	Quinta Normal	El Bosque	Macul	Recoleta	Estación Central	La Cisterna	Buín	Lo Barnechea	Lo Prado	Municipalidad	Pudahuel	Talagante	Pehalolén	San Remo	San Miguel	Riñosa	Puente Alto	Vitacura	La Florida	Maipú	Las Condes	Santiago	Providencia	

Imagen 12, Elaboración propia en base a Catastro realizado para el desarrollo del Plan de Negocios.

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.

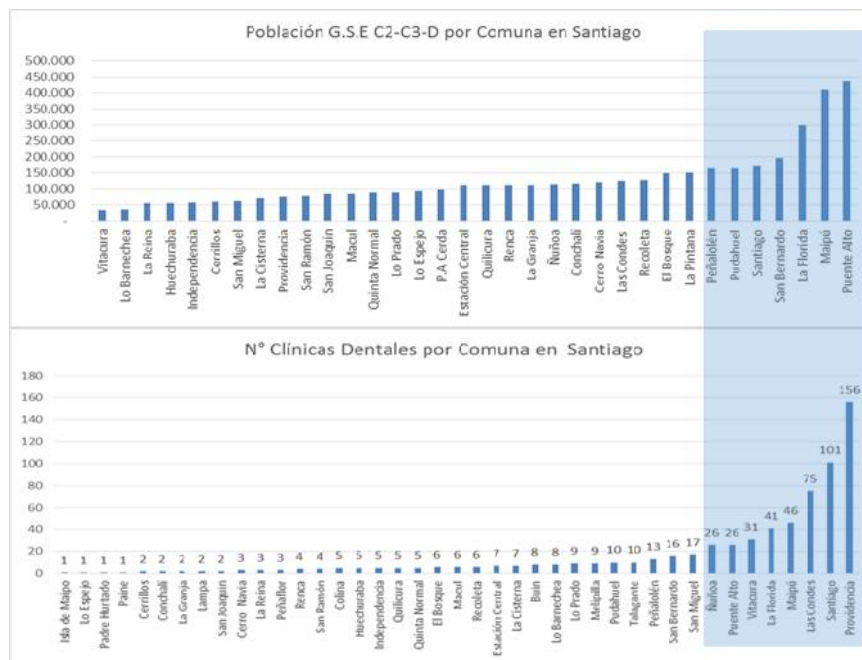


Imagen 13, Cruce de Oferta y Demanda para determinar atractivo de comunas en Santiago.

Las etapas de escalamiento de nuestro negocio serán:

Desarrollo del concepto

Esta etapa estará marcada principalmente por la identificación de la oportunidad, planificación y estructuración de la idea, además de la determinación de la estrategia a seguir para entrar al mercado. Esta etapa estará financiada principalmente por recursos propios.

Star-up o primer escalamiento

En esta etapa es la entrada al mercado a través de posicionamiento de la Marca MIDENT para esto necesitamos al menos un par de aliados que nos sirvan de piloto para mostrar nuestro servicio, estos odontólogos serán atraídos a través de un plan promocional que tendrá como tarifa un porcentaje de los ingresos (menor a la tarifa MIDENT) y también pueden ser incentivados a través de futuros stock options.

Debemos considerar que MIDENT es una red dental que beneficiaría a la población, por lo mismo además de fondos propios, ángeles, es importante participar en concursos por fondos públicos como capital semilla de Corfo entre otros.

Desarrollo inicial de la empresa

Una vez posicionada la marca a través de un trabajo de marketing y publicidad de tal forma que MIDENT sea asociada con acceso a la salud dental, comenzará el desarrollo inicial de nuestra compañía captando odontólogos independientes, centros dentales y pacientes principalmente en las comunas antes mencionadas, esto es a través de un esfuerzo de ventas a través de un programa masivo de captación de odontólogos independientes y centros dentales a través de ejecutivos especializados en mostrar los beneficios del programa.

Existirán planes para nuestros usuarios pacientes que incluyan una cierta cantidad de prestaciones garantizadas a un precio fijo que de acuerdo a nuestras encuestas son:

Examen de salud bucal

Caries simples

Limpiezas (destraraje)

Extracciones

Ortodoncia

Endodoncia

Prótesis fija y removible

Educación de técnicas de higiene

Blanqueamientos

Los planes especiales a un precio fijo serán una constante en nuestro servicio, además de promociones, pero además el usuario paciente podrá atender otras necesidades dentales pudiendo elegir el dentista de su preferencia, de acuerdo a distintas variables conocidas entre ellas el precio.

Dentro del plan de escalamiento se tiene considerado que desde el tercer año se realizarán préstamos a nuestros pacientes con los excedentes de utilidades que corresponden a un porcentaje de lo no repartido a los socios como dividendos, este servicio será realizado a través de un mutuo entre privados a una tasa de interés competitiva con las entidades financieras, en los estados financieros de la compañía se incluye esta operación además de los gastos de cobranzas y nuestra estimación de incobrables.

Las condiciones de nuestros créditos serán las siguientes:

<u>Política de inversión:</u>	60% de las utilidades del año anterior
<u>Tasa de interés:</u>	20% anual
<u>Plazo promedio:</u>	36 meses
<u>Gastos de cobranza:</u>	5% del total deudores incobrables
<u>Provisión incobrables:</u>	7% de los deudores del año anterior validado con la tasa del retail.

3.4 RSE y sustentabilidad

La salud bucal es reconocida en Chile como una prioridad debido a que la mayor parte de los chilenos tiene problemas dentales, la salud bucal constituye un grave problema de salud pública, la población más vulnerable y de sectores medios en el país tiene un acceso restringido debido a que deben priorizar sus ingresos en vivienda, alimentación, transporte y salud general.

MIDENT al ser un programa dental tiene un gran impacto social al dar acceso a través de financiamiento y entregando recomendaciones de precios, calidad, servicio a los pacientes. De esta forma está reduciendo los problemas de acceso que existen en el país, incluso dando la oportunidad de tratamientos que parte de la población no podría realizar de otra manera.

La responsabilidad social es parte importante de nuestra reputación de marca, por lo tanto es importante como marketing y posicionamiento de marca, el paciente final debe ver a MIDENT como un programa de acceso más que un negocio.

Además del programa tradicional MIDENT, existirán programas de responsabilidad social enfocados a pacientes de menores recursos que no tienen acceso a financiamiento y uno de estos programas es el financiamiento compartido en barrios y que consistirá en que cada vecino pagará una cuota mensual que sumada a las del barrio costearán un tratamiento de acuerdo a un orden que será por sorteo.

Los profesionales de la salud valoran que sus servicios tengan un mayor alcance y que este tenga un impacto social por lo tanto la responsabilidad social de MIDENT contribuye a factores tales como comunicar la estrategia entre nuestros asociados.

La responsabilidad social no debe ser confundida con caridad, claramente esto contribuye a la sociedad y a nuestra compañía a través de reputación, cercanía con nuestros pacientes, mayor compromiso de nuestros odontólogos, incrementando las ventas al percibir que MIDENT se preocupa por la salud dental, creando valor y multiplicando los efectos debido a la recomendación de nuestros propios pacientes. Queremos estar en el punto que los dueños y la sociedad obtengan beneficios.

MIDENT detectó una oportunidad de negocios en los problemas de acceso a la salud dental paradójicamente existiendo sobreoferta de odontólogos y pretende reducir esa brecha ofreciendo financiamiento y un servicio de búsqueda y recomendación de odontólogos, aumentando los pacientes y entregando mayores oportunidades de tratamiento. MIDENT a través de su oportunidad de negocios también está creando un impacto positivo en la sociedad, ayudando en cierta medida a un problema de salud a nivel país.

4. Plan de Marketing

Nuestros segmentos objetivos de "clientes pacientes" pertenecen a los sectores medios y bajos, por lo que hay que entender las aspiraciones y necesidades particulares que este grupo tiene. A diferencia de estos, nuestro "cliente prestador" son profesionales odontólogos y/o dueños o administradores de Centros Dentales, de distinto segmento socioeconómico y otras características, por lo que no podemos llegar a ambos clientes de la misma forma, teniendo que establecer estrategias diferenciadas dado lo diverso de ambos.

4.1 Objetivos de marketing

El Plan de Marketing de Mident tiene por objetivo:

- 1- Establecer alianzas y convenios con prestadores, como Clínicas Dentales y odontólogos independientes. Se quiere lograr los primeros 12 meses, un número cercano a los 100 prestadores asociados, puesto que son ellos nuestros principales aliados para otorgar el servicio, y son quienes conferirán calidad en el mismo. Este número debe seguir incrementándose en los años siguientes.
- 2- Lanzamiento de la marca, apuntando a generar reconocimiento, mediante una fuerte campaña de Comunicación en Redes Sociales, para conseguir una mayor presencia y visibilidad en las mismas.
- 3- Establecer un Plan de Fidelización para lograr recompra y nuevos clientes mediante la recomendación.

Métricas de Marketing:

Para hacer seguimiento del correcto logro de estos objetivos utilizaremos las siguientes métricas e indicadores:

Métricas estratégicas de Mercado

El objetivo de estos índices es identificar la posición de la empresa en relación a su mercado objetivo. Estos indicadores deben traducir las declaraciones de visión y de estrategia de la empresa en objetivos concretos basados en el mercado. Mident debe contar con información para elaborar las siguientes métricas:

1)- Cuota de mercado Dentistas:

= $\text{Dentistas Asociados} / \text{Dentistas totales mercado objetivo} * 100$

2)- Cuota de mercado Pacientes:

= $\text{Pacientes Atendidos} / \text{Pacientes totales mercado objetivo} * 100$

Métricas estratégicas Comerciales

El objetivo de estos índices es realizar una clasificación de los clientes, con el fin de invertir los recursos monetarios y humanos en buscar a aquellos clientes más rentables, que deberán ser réplicas de los actuales clientes con mejor evaluación. El fin es hacer un perfil de cliente que entreguen altos márgenes, tengan potencial de crecimiento y generen mayores ingresos por comisiones. A la cartera de clientes con mejor evaluación deben ir enfocados los planes comerciales, dedicándoles una mayor atención para ofrecerle activaciones comunicacionales en conjunto y promociones.

3)- Índices de Crecimiento por cliente:

$\text{Venta periodo actual} - \text{Venta periodo anterior} / \text{Venta periodo actual}$. La venta por periodo se podría obtener

fácilmente por la suma de las prestaciones realizadas por cada cliente. La unidad de medida será número de prestaciones y ticket promedio. Sería conveniente incorporar a este análisis un factor de periodicidad y hacer una clasificación de los clientes.

4) Índice de Satisfacción del cliente Paciente:

Se implementará una encuesta de satisfacción en cada atención, que evalúe la atención dental, entregando una nota por cada paciente. Así podremos detectar problemas en la operación de cada profesional para que sean corregidas a tiempo. Se descarta una escala binaria SI/NO, ya que objetivo es crear un ranking para facilitar la comparación entre distintos profesionales, por lo que se recomienda un modelo de Net Promoter Score (NPS).

5)- Porcentaje de Cumplimiento de meta de Prestadores Asociados:

Fundamental para llevar un control del número de Odontólogos, este seguimiento debe ser mensual, de forma de poder implementar a tiempo cambios en el proceso de captura de prestadores.

6)- Número de pacientes nuevos recomendados del total:

Se plantea hacer un seguimiento al plan de Fidelización implementado, mediante la recomendación efectiva. Se estima que un 5% de los pacientes nos recomienden a 2 personas en promedio.

Métricas estratégicas de Marketing Digital

Por las características propias de MIDENT la estrategia de Marketing digital es un pilar fundamental para la Promoción, Comunicación y Marketing Directo. Esto llevando la marca donde se encuentra gran parte del público objetivo: las redes sociales. Proponemos monitorear los siguientes indicadores:

7) Posicionamiento en búsqueda orgánica.

Indica el lugar en que aparece la empresa cuando se realizar búsquedas de conceptos asociados en los principales motores de búsqueda como Google. Esto es de gran importancia para determinar qué esfuerzos e inversión realizar, para posicionar la marca.

8) Participación en redes sociales:

Mident debe identificar y monitorear cuál es la plataforma online que tiene más llegada y visibilidad para su público objetivo, para poder focalizar sus esfuerzos en ellas.

9) Interacción con seguidores de RRSS:

Este indicador muestra la cantidad de seguidores que interactúan efectivamente con la página de Mident sobre el

número de seguidores totales. Este indicador se debe monitorear constantemente, ya que de existir un nivel muy bajo de interacción, se deben implementar estrategias que incrementen este nivel de engagement.

4.2 Estrategia de segmentación

La estrategia de segmentación de Mident, va de la mano con la identificación de los clientes objetivos, Explicar en cada segmento y enfocarse en nuestro segmento objetivo. Segmento C2-C3, nos enfocaremos publicitando en medios masivos en Redes Sociales, radiodifusoras, páginas web de municipalidades y sectores de alto flujo (estaciones de metro, buses y paraderos de transantiago, etc).

La estrategia de segmentación irá enfocada a nuestros dos grandes clientes:

Paciente:

La estrategia de segmentación de MIDENT será concentrada ya que se dirigirán los esfuerzos comerciales a nuestro segmento objetivo será determinado por variables socioeconómicas enfocándonos en familias clasificadas con C2, C3 y ampliación a D.

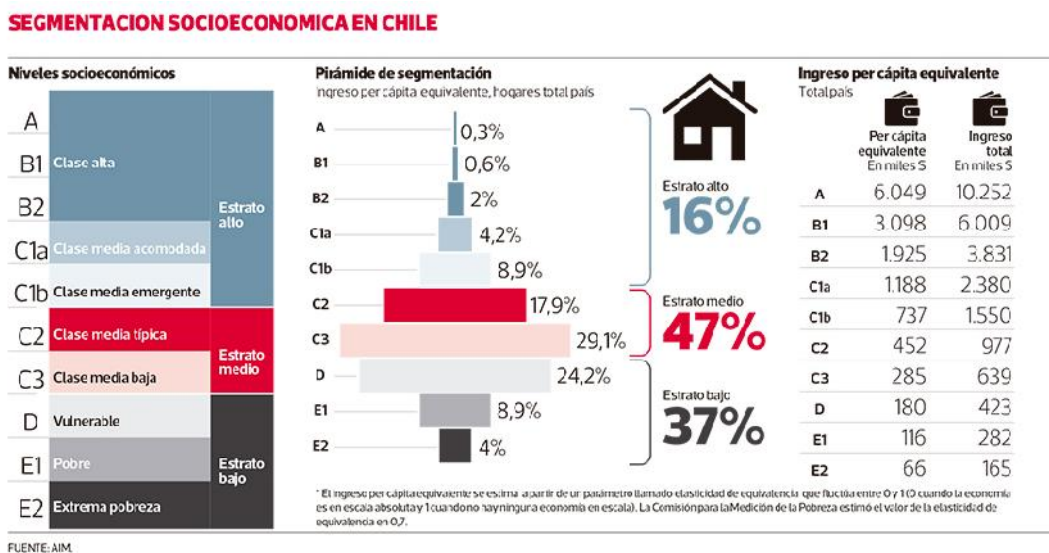


Imagen 14, Infografía Segmentación en Chile, fuente: Asociación de Investigadores de Mercado (AIM).

Esto es debido a que nuestro foco principal es el acceso a la salud dental a través de financiamiento principalmente a través de instituciones financieras bancarias y no bancarias como las cajas de compensación y cooperativas de ahorro y crédito.

Para llegar a estos pacientes nuestra estrategia será comunicar nuestra propuesta de valor principalmente a través de redes sociales, internet y radio.

Odontólogos

En el caso de los odontólogos nuestra estrategia de segmentación también será concentrada debido a que dirigimos nuestros esfuerzos directamente a centros medianos y a odontólogos independientes, nuestra oferta será

especializada a estos clientes debido que nuestros pacientes se atienden principalmente con estos dentistas y también son los que más tienen pacientes que se retractan por problemas de financiamiento de acuerdo a nuestras investigaciones.

También debemos mencionar que nuestra segmentación en una primera instancia o escalamiento será 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

De acuerdo a Kotler y Armstrong (2012) la definición de Producto es "todo aquello que puede ofrecerse a la atención de un mercado para su adquisición, uso o consumo, y que además puede satisfacer un deseo o necesidad. Abarca objetos físicos, servicios, personas, sitios, organizaciones e ideas"

En este sentido 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, tanto las clínicas dentales, como el sistema de financiamiento ó el sistema informático de búsqueda de dentistas. Establecemos las redes y alianzas estratégicas, entregando un servicio integral que permitirá conseguir acceso a búsqueda, financiamiento y tratamiento dental.

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.

En esta línea, 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, para poder elegir con mayor información disponible.
- 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

La estrategia de precios se aplicará de acuerdo a la etapa en la que se encuentre nuestro proyecto:

4.4.5 Corto plazo, primer escalamiento

En esta etapa la estrategia será de penetración que consistirá en aplicar un precio bajo para construir lealtad y como forma de entrar al mercado, al atraer un volumen importante de odontólogos esto permitirá bajar los costos fijos unitarios generados principalmente por inversión en publicidad, también esta estrategia nos permitirá desalentar a nuevos competidores y atraer a nuestros clientes que tienen en esta etapa poca valoración por el producto estimando nuestra demanda elástica al precio. 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, exceptuando los planes promocionales, dónde deben adherirse a una determinada cantidad de prestaciones anuales a precio preferente y será establecido en el contrato. Este monto es menor al descuento comúnmente aplicado a pacientes que pagan en efectivo (15 a 20% de descuento).

La oferta consistirá en:

- Perfil Premium en la página web de MIDENT con imágenes y todos los detalles de la consulta dental.
- Certificación MIDENT creada a partir de recomendaciones y experiencias de los mismos usuarios.
- Aparecer en primera posición en las búsquedas asociadas a MIDENT.
- Notificaciones en caso de nuevos comentarios.
- Aparecer en la página principal de nuestro asociado Docalist (Buscador web de médicos y dentistas).
- Recibir mensajes de pacientes.
- Mejorar la visibilidad en búsquedas de Google.
- Estar incluidos en las ofertas y promociones sin comisión por un periodo de 1 mes de prueba.

Luego de esta estrategia de penetración determinaremos la elasticidad de la demanda de parte de nuestros odontólogos que estimamos bajará debido a los atributos demostrados del programa por lo mismo la percepción del valor será mayor, en cuanto a la competencia no existen programas similares pero si los odontólogos pueden operar por sí mismos por lo mismo es un elemento importante a tener en consideración, además esta estrategia permitirá desalentar a nuevos competidores.

4.4.6 Mediano plazo y largo plazo

En el mediano plazo seguiremos con nuestra estrategia de penetración a través de incorporación gratis y acceso al plan promocional siguiendo con 10% de comisión sobre los ingresos de nuevos pacientes.

El 10% de comisión fue validado a través de nuestras entrevistas con odontólogos y es menor al descuento realizado por pago contado sobre el arancel base que habitualmente se ubica en un rango entre el 15% y 20%, por lo tanto no tendría costo directo para el odontólogo.

En el largo plazo esta estrategia de penetración será abandonada y de acuerdo a esto optaremos en una baja escala por una estrategia de precios de prestigio, es decir la elasticidad de la demanda será 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%. Identificamos las siguientes variables a largo plazo por parte de nuestros clientes odontólogos:

Una mejor disposición a pagar ya que están conscientes de la calidad y en algunos casos estatus.

El servicio tendrá características que no podrán encontrar en el mercado.

Otorgará 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.

El servicio de MIDENT no será cobrado a los pacientes ni tampoco a las 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 nexo a redes sociales.



Imagen 15, Esquema de Marketing Digital Directo

Por último nuestra alianza con Docalist será una importante estrategia de distribución especialmente en la búsqueda de odontólogos asociados.

La estrategia de distribución estará asociada en concentrarse en el cliente final es decir estrategia tipo "pull" de manera que conozca las cualidades del servicio y asocie nuestra compañía a acceso dental, de esta forma exija Mident. Nuestra mayor promoción en las redes sociales serán casos reales de rehabilitación oral mostrando el acceso que ofrece Mident.

4.5.1 Canales principales

Además de la difusión a través de redes sociales, tecnología y medios de comunicación, tendremos un equipo de ventas especializado en mostrar el programa a los odontólogos maximizando la disponibilidad para poder obtener una cuota de mercado importante en poco tiempo, de acuerdo a nuestras proyecciones esto será más intenso en una etapa inicial, luego de esto la estrategia Pull hará que los mismos pacientes exijan MIDENT y los odontólogos buscarán el servicio.

Como nuestra mayor publicidad es la responsabilidad social, además de mostrar testimonios en las redes sociales,

se diseñarán programas de financiamiento compartido en barrios, charlas de salud bucal, además de patrocinio en distintas iniciativas con el objetivo de fomentar la salud bucal, entre ellas participación en eventos a odontólogos en conjunto con el colegio de dentistas.

4.5.2 Página Web y redes sociales

Página Web

Nuestra página web es el portal de acceso de atención de nuestros pacientes, por lo mismo debe tener un diseño atractivo y fácil de utilizar donde puedan conocer a Mident y tener accesos directos a:

- Testimonios

- Redes sociales

- Buscador de odontólogos (Docalist)

- Registro de datos que nos permita crear una base para enviar descuentos, promociones, etc.

- Toma de horas (Opción de ver la agenda del paciente)

Nuestra página debe tener un formato web y otro móvil que sea igual de amigable que si fuera vista desde un computador.

Redes sociales

Las redes sociales actualmente son la forma más fácil y rápida de comunicarse e interactuar con nuestros pacientes, por lo tanto utilizaremos las más frecuentadas por nuestros pacientes objetivos, las redes sociales a utilizar son:

Facebook: En esta red social MIDENT tendrá un fanpage donde mostrará los valores y esencia de la compañía, además de mostrar distintos testimonios y publicidad de MIDENT, el objetivo de este fanpage es que sea compartido por los usuarios a cambio de beneficios para un grupo de pacientes o para ellos mismos tales como descuentos, promociones y tratamientos gratuitos especialmente para personas de menores recursos.

Youtube: en esta red social estarán nuestros recursos audiovisuales, testimonios, publicidad, promociones, etc.

Google Adwords: este servicio será utilizado de forma que aparezcan los asociados a MIDENT. Esta herramienta nos permitirá aparecer en los primeros lugares cuando un paciente busque atención odontológica, además este servicio sólo será cobrado cuando hagan click en nuestro anuncio que derivara a nuestra página web.

Instagram: Este medio será utilizado para medios visuales, especialmente eslogan y fotos que muestren nuestro servicio.

Los pacientes a través de las redes sociales tendrán acceso directo a nuestra página web y viceversa.

4.5.3 Otros medios de comunicación

A pesar que no utilizaremos los medios de comunicación más tradicionales como la televisión y prensa escrita, si estaremos presentes en las radiodifusoras más escuchadas por nuestro segmento objetivo.

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.”

Contenido: En este caso está definido por un componente emocional (la vida da motivos para sonreír, momentos alegres, felices) y lo racional, que viene dado por el servicio prestado de salud dental, que Mident le ayuda a conseguir a nuestros clientes, con una experiencia de servicio única y diferenciada.

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:

1. Publicidad: Llega a muchos compradores, es expresiva pero a la vez impersonal.
2. Ventas personales: Se basa en la interacción personal, crea relaciones, resulta ser interpersonal pero de un costo más elevado.
3. Promoción de ventas: incentivos a corto plazo para comprar, como promociones y rebajas.
4. Relaciones públicas: Involucra invertir en la imagen, mostrarnos como una empresa creíble, eficaz y que sea bien manejada y sea transmitido a terceros.
5. Marketing directo: Es una herramienta personalizada, interactivo y direccionada.

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

Estrategia a los prestadores: Mediante una alianza estratégica con el Colegio de Cirujanos Dentistas, auspiciaremos eventos y enviaremos una invitación a los colegiados, para que conozcan nuestro modelo de negocios y se incorporen de forma gratuita al programa y a los beneficios de nuestra plataforma de búsqueda y de financiamiento. Captaremos a los prestadores mediante un equipo de ventas que los visitará en su consulta, como forma de generar el mayor número de convenios con prestadores asociados a Mident, de manera de ofrecer la mayor cobertura posible, brindando un mejor acceso a los usuarios. Principales herramientas: Ventas personales, Relaciones públicas y Marketing directo.

Estrategia a los pacientes: Seguiremos una estrategia de comunicación con fuerte énfasis en Redes Sociales en dos etapas, primero mediante una campaña con historias testimoniales, de personas reales, en búsqueda de una solución de salud dental, de esta forma creamos un nexo emotivo con nuestro público objetivo, ya que se identificarían con las historias mostradas a compartirla y dar like a su historia favorita. Las historias más compartidas

podrán acceder a un tratamiento gratuito. 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. De esta forma esperamos captar clientes entre quienes apoyaron la campaña. Sumado a esto, desarrollaremos 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. Regalaremos un gift-card con 5.000 pesos Mident por cada paciente recomendado. Principales herramientas: Publicidad, Promoción de ventas, Marketing directo y Relaciones públicas.

4.7 Estimación de la demanda y proyecciones de crecimiento anual

La estimación de demanda y las proyecciones de crecimiento del primer año, las consideramos diferenciando los prestadores y los pacientes:

Como primera medida nos enfocaremos en conseguir la mayor cantidad de convenios, para esto daremos acceso gratuito a la plataforma durante el primer año, sólo cobrando una comisión del 7,5% durante primeros 12 meses. Con esto, el primer mes de operación (es decir el mes 4 de inicio del programa) aspiramos a comenzar con 50 prestadores, para lograr tener 100 dentistas asociados a fin de año, lo que significa un crecimiento 100%, 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

Imagen 16. Elaboración Propia.

La meta de 100 prestadores asociados el primer año corresponde sólo a un 3,5% del total de clínicas medianas existentes en Santiago de acuerdo a nuestro levantamiento del mercado de clínicas medianas en Santiago (si consideramos un promedio de 4 odontólogos multiplicado por 25 clínicas asociadas y dividido por 690 clínicas totales identificadas). Las principales comunas a cubrir, dado el volumen de oferta dental son Providencia, Santiago, Las Condes, Maipú, La Florida, Vitacura, Puente Alto, Ñuñoa, San Miguel, San Bernardo y Peñalolén.

Respecto a los pacientes, consideramos un volumen de 20 pacientes por dentista promedio, como indica la 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	90	100	100	100
PACIENTES X DENTISTA	0	10	10	10	10	10	10	10	10	10
PACIENTES ATENDIDOS	0	500	600	700	800	900	900	1000	1000	1000

Imagen 17. Elaboración Propia,

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

Cronograma

El presupuesto de marketing, está estructurado de acuerdo a las distintas fases del Plan de Marketing, considerando las siguientes actividades:

1- Primera Fase (Primer semestre Año 1):

1.1 Pre-operación: En esta etapa MIDENT auspiciará un evento que consiste en un seminario para los asociados al colegio de dentistas, donde tendremos un stand para mostrar el servicio prestado, ofreciendo planes promocionales para asociarse en etapa temprana. En esta etapa también se encuentra incluido el equipo ejecutivo a cargo de promocionar los planes, la creación de la página web y contratar una agencia de publicidad a cargo de planificar e implementar una campaña masiva a través de distintos medios especialmente redes sociales.

1.2 Campaña masiva de Posicionamiento de marca: En el mes tres se implementara esta campaña que consistirá en:

Videos promocionales que consisten en tres casos de personas de nuestro segmento objetivo que tendrán la oportunidad de participar en un programa de rehabilitación oral, estos videos testimoniales serán viralizados en las redes sociales.

Se focalizará en búsqueda SEM, al contratar Google Adwords nos permitirá aparecer en posiciones privilegiadas en las búsquedas de dentistas.

Se contrata publicidad en las redes sociales, además de promocionar nuestro fanpage en facebook, Instagram y Youtube.

Se emitirá publicidad en las radios más escuchadas por nuestro segmento objetivo (Ej: Radio Pudahuel, Corazón, Candela, etc).

Seguirá una alta presencia de nuestros ejecutivos para obtener reuniones y mostrar el programa a odontólogos, además de atender a los que consultan por el servicio.

Comenzará el plan de fidelización y recomendación regalando \$5.000 pesos MIDENT por cliente recomendado.

Se realizarán promociones por intercambios de "me gusta", "compartir", "comentar" y viralizar en redes sociales que consistirán en tratamientos o parte de este gratis.

A través de la página web de Mident y un buscador de Dentistas en convenio (Docalist). Se habilitará en la página web de Docalist, un mini sitio para dar a conocer el servicio.

Tendremos un "landing" en las páginas de distintas municipalidades, como Maipú, Puente Alto y La Cisterna, que inviten a los vecinos a visitar a los dentistas de su comuna.

Promoción del programa a través de ejecutivos: Esta actividad del plan de marketing tendrá su mayor fuerza el primer y segundo semestre, destinado principalmente a atender a odontólogos que soliciten información del programa y que conozcan el funcionamiento MIDENT.

Eventos en el gremio de los odontólogos: Se realizarán inicialmente dos auspicios a charlas, seminarios y otros eventos que concentre gran número de profesionales de forma de dar una señal que estamos involucrados

en el gremio, preocupación por los profesionales y la salud dental, además de aprovechar estas instancias para crear relaciones de confianza y mostrar el programa.

2- Segunda Fase (Segundo semestre Año 1)

2.1 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.

2.2 Plan de Fidelización: Los planes de fidelización se mantendrán y consisten en regalar \$5.000 pesos MIDENT por cada paciente que se realice un tratamiento, beneficiando al que recomendó el programa.

2.3 Promociones: Estas promociones se desarrollarán a partir del segundo semestre, toda vez que ya tengamos cierta recomendación y viralización del programa en redes sociales. La promoción consistirá en atenciones dentales gratuitas especialmente de bajo costo como blanqueamiento, fluoruración, técnicas de higiene, limpiezas, destartraje, etc. Ofreceremos además descuentos en servicios y atenciones diagnósticas gratuitas.

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:

3.1 Publicidad en redes sociales

3.2 Ejecutivos de atención al odontólogo: Serán el nexo que permita incrementar los profesionales asociados, además de auspicios de eventos dentales y campañas informativas. La dotación de ejecutivos disminuirá de los 6 iniciales a 4 personas, ya que se dedicarán a atender los clientes claves (centros médicos medianos) y los profesionales independientes serán captados mediante mailing y call center.

3.3 Plan de fidelización: Se mantendrá la estrategia de fidelización regalando \$5.000 pesos MIDENT por cada recomendación efectiva, no existirá tope de recomendaciones, por lo que potenciaremos de esta forma tener clientes "fan" de la marca y los premiaremos.

3.4 Promociones: Se considerará una oferta mensual en tratamientos específicos a un costo promocional. Además dado que nuestra estrategia de lanzamiento inicial mediante una fuerte campaña en redes sociales nos permite establecer una base de datos desarrollaremos un plan de mailing focalizado, donde ofreceremos al cliente descuentos en servicios y atenciones gratuitas. Utilizando la base de datos de nuestros clientes, ofreceremos alternativas de tratamientos según sus distintas necesidades.

El cronograma se grafica en el Anexo 2

Presupuesto de Marketing

El presupuesto del primer año lo estimamos en \$ 198.880.957 que tiene su mayor impacto los primeros meses del año debido a la campaña masiva de posicionamiento de marca siendo nuestros mayores costos:

- Remuneraciones del equipo de Ventas.
- Plan de Fidelización.
- Tratamientos dentales para los videos testimoniales.
- Publicidad radial, redes sociales y promociones.

Auspicio de eventos para atraer prestadores.

Para el segundo año el presupuesto lo estimamos en \$ 297.840.583. El plan de fidelización el primer año tiene un presupuesto de \$15.000.000 el que al ser variable con respecto a la cantidad de pacientes, aumenta para el segundo año a \$61.560.000

Estimamos que el costo de captura por paciente será:

Año 1 : \$388.811

Año 2 : \$14.075

Año 3: \$8.091

Año 4 : \$7.148

Año 5 : \$7.207

Por otra parte, estimamos que el costo de captura por prestador será:

Año 1 : \$1.250.007

Año 2 : \$586.837

Año 3: \$358.467

Año 4 : \$329.812

Año 5 : \$307.415

El presupuesto detallado del Plan de Marketing se muestra en el anexo 3 (escenario conservador)

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.

Procesos internos

Marketing, Operaciones Comerciales y Finanzas.

Procesos externos

-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

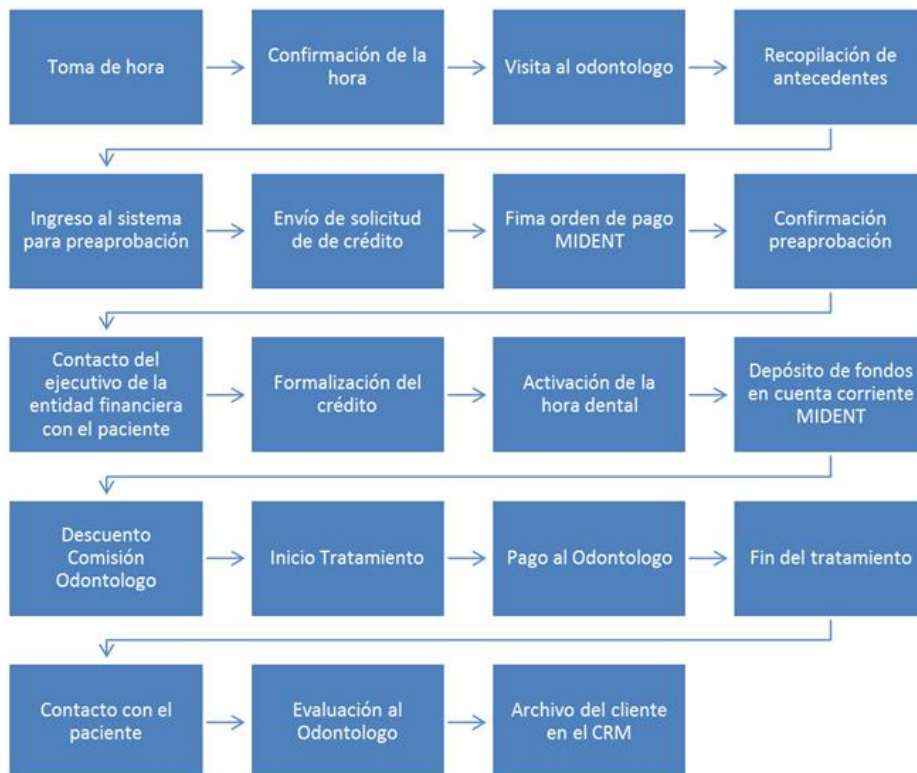
Infraestructura: Oficina comercial de 200 m2 arrendada

5.2. Flujo de operaciones

-Captación de clientes Prestadores



-Captación de clientes Pacientes:



5.3. Plan de desarrollo e implementación

Cronograma Implementación MIDENT	Area	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						

Detalle en Plan de Negocios MIDENT Parte II

6. Equipo del proyecto

Procesos relevantes de la compañía

- Marketing
- Operaciones
- Finanzas
- Informática y soporte

6.1 Equipo gestor

Italo Daniel Caglieri Sanchez; Arquitecto y MBA de la Universidad de Chile

Jorge Andrés Morales Guíñez; Contador Auditor, Ingeniero Comercial y MBA Universidad de Chile

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

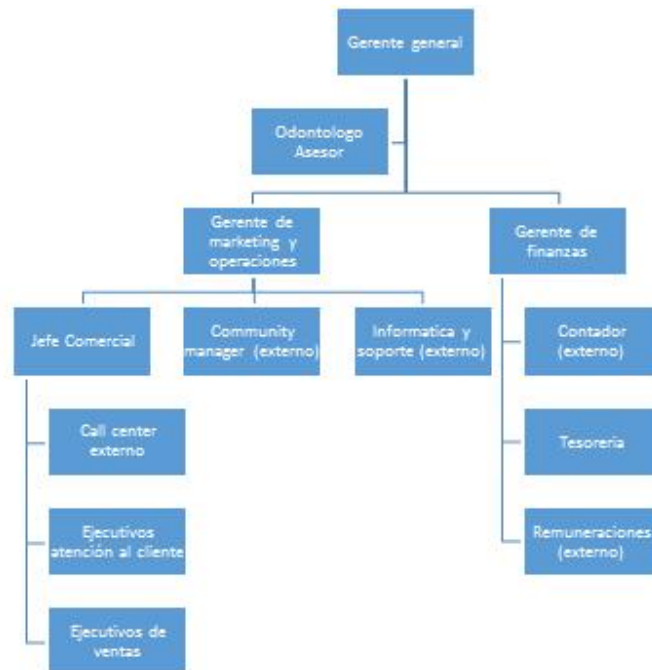
Financiamiento

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

Italo Caglieri Sanchez	\$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.

6.2 Estructura organizacional



Detalle en Plan de Negocios MIDENT parte II

7. Plan Financiero

Escenario: Conservador

Punto de equilibrio: 196 odontólogos atendiendo mensualmente a 20 pacientes MIDENT cada uno

Tasa de costo de capital (Estimada a través de Metodo CAPM) : 17,16%

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

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

K_e = Tasa de Costo de Capital

R_f = Tasa Libre de Riesgo

B = Beta del Riesgo de la industria

ERP = Premio Riesgo de Mercado

LD = Premio por Liquidez

SU = Premio Start Up

Los costos de adquisición de clientes (Pesos Chilenos)

Pacientes

Año 1: 388.811

Año 2: 14.075

Año 3: 8.091

Año 4: 7.148

Año 5: 7.207

Odontólogos

Año 1: 1.250.007

Año 2: 586.837

Año 3: 358.467

Año 4: 329.812

Año 5: 307.415

Necesidad de Capital de Trabajo

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.

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.

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

Analisis de sensibilidad

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.

Detalle en Plan de Negocios MIDENT parte II

8. Riesgos críticos

Riesgos Externos

- Riesgo social
- Riesgo reputacional
- Riesgo de Mercado y competencia
- Riesgo Político
- Riesgo Alianzas estratégicas
- Riesgo económico
- Riesgo tecnológico
- Riesgo Ecológico
- Riesgos legales
- Riesgos de responsabilidad civil
- Riesgo de ventas

Riesgos Internos

- Riesgo Operacional
- Riesgo financiero
- Riesgos asociados al recurso humano
- Riesgo reputacional
- Riesgo Patrimonial
- Riesgos tecnológicos
- Riesgo estrategico
- Riesgo de producción

Plan de mitigación y detalle en Plan de Negocios MIDENT parte II

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 Guiñez \$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 Premoney 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%.

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.

Detalle en Plan de Negocios MIDENT parte II

Conclusiones:

El desarrollo de este plan de Negocios es resultado de la inquietud que tenemos como equipo gestor frente a distintas problemáticas sociales que derivan de la falta de acceso a productos y servicios por los sectores menos acomodados de nuestra sociedad, y que en el caso de la Salud Dental se encuentra además desatendido por el Estado, pese a la enorme inversión en infraestructura realizada los últimos años, ya no existe una política pública de salud dental, generando situaciones dramáticas como personas que no pueden sonreír o se avergüenzan de besar a su pareja, con los consiguientes daños psicológicos y deterioro afectivo para ellos y sus familias.

Dada esta situación se plantea idear una alternativa viable para ayudar a revertir esta problemática, ya que por absurdo que parezca la capacidad de atención dental en la ciudad de Santiago supera con creces las necesidades de la población, existiendo una sobreoferta de profesionales y de Centros de Atención Dental, en vista que existiendo un gran volumen de clientes potenciales, estos no logran transformarse en demanda efectiva ya que no tienen forma de financiar la atención privada. Dado que efectivamente existe un alto costo en la atención dental requerida, por la falta de políticas de educación en higiene y prevención. Además existe una gran dificultad para obtener financiamiento para estos segmentos a través de los canales tradicionales, principalmente dado el alto desconocimiento de las diferentes alternativas existentes en el mercado.

Como alternativa para resolver este problema se propone gestionar la obtención de financiamiento para los pacientes, con las mejores condiciones que otorgue el mercado mediante diversos instrumentos, ofreciendo a su vez a los Odontólogos un mayor número de pacientes, previamente financiados a fin de aumentar su ocupación de sillón dental, generando mayores ingresos y evitando los créditos directos a través de cheques que generan un fuerte problema de flujos de caja en los Centros Privados, ya que su negocio no consiste en financiar tratamientos dentales, dificultando la operación de los mismos y poniendo en serio peligro su sustentabilidad en el tiempo. Sumado a esto los problemas de margen que se generan, ya que otorgan descuentos de entre un 15% al 20% por pago contado.

En este sentido la estrategia de Mident se diferencia de la competencia, ya que está basada en co-working, uniendo las habilidades y conocimientos de distintas empresas y profesionales, especialistas en su área, tanto las clínicas dentales, como el sistema de financiamiento y el sistema informático de búsqueda de dentistas. Al Establecer las redes y alianzas estratégicas, entregamos un servicio integral que permitirá conseguir acceso a búsqueda debidamente informada, financiamiento y tratamiento dental. Esto se comunicará mediante un acabado mix de comunicación de marketing, resumido en la siguiente frase: "en Mident sabemos que tienes motivos para sonreír, por eso te ayudamos a conseguirlo", definiendo un fuerte componente emocional y también racional, que viene expresado por el servicio prestado de salud dental, que Mident le ayuda a conseguir a nuestros clientes, con una experiencia de servicio única y diferenciada.

Como conclusión podemos establecer que el Plan de Negocios de Mident, efectivamente podría atender a un segmento altamente atractivo, actualmente desatendido por las grandes cadenas, con la particularidad que no existe fuerte competencia ya que no hay ninguna iniciativa que se enfoque en este nicho específico, y menos que entregue una solución de financiamiento, calidad y conveniencia como propone Mident.

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)
Mantenición 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)
Mantenición 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
						Flujo a Perpetuidad	1.537.308.431
	0	1	2	3	4	5	
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 - \$)

	<u>Año 1</u>	<u>Año 2</u>	<u>Año 3</u>	<u>Año 4</u>	<u>Año 5</u>
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	<ol style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> - Contador Auditor, Ingeniero Comercial o profesional a fin. - Experiencia en cargos de tesorería.
Perfil del puesto	Funciones específicas
Profesional analítico y manejo financiero.	<ul style="list-style-type: none"> - 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	<ol style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> - 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
<ul style="list-style-type: none"> - Capacidad de resguardar la adecuada operación de la compañía. - Capacidad de logros de objetivos en especial de reconocimiento de marca, clientes y servicio. 	<ul style="list-style-type: none"> - 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

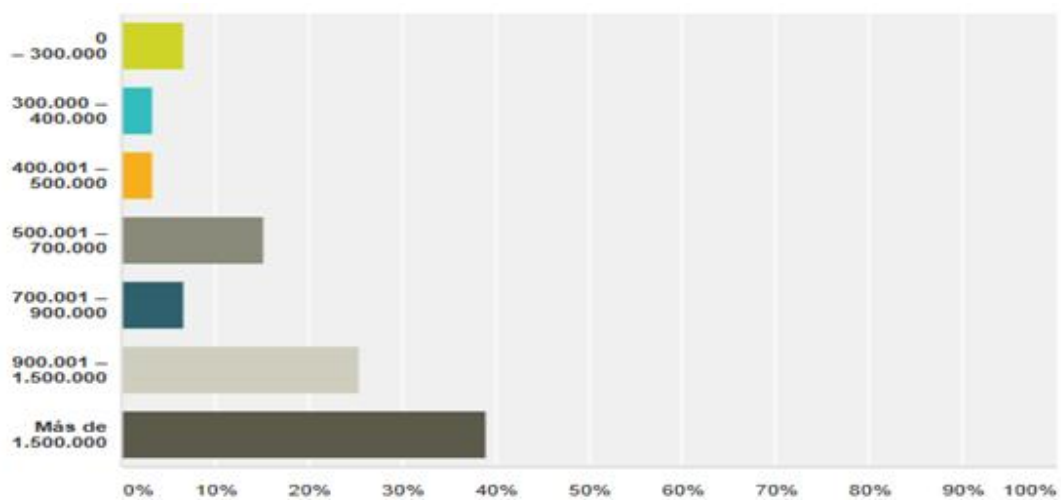


Anexo N°7 Encuestas Pacientes

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

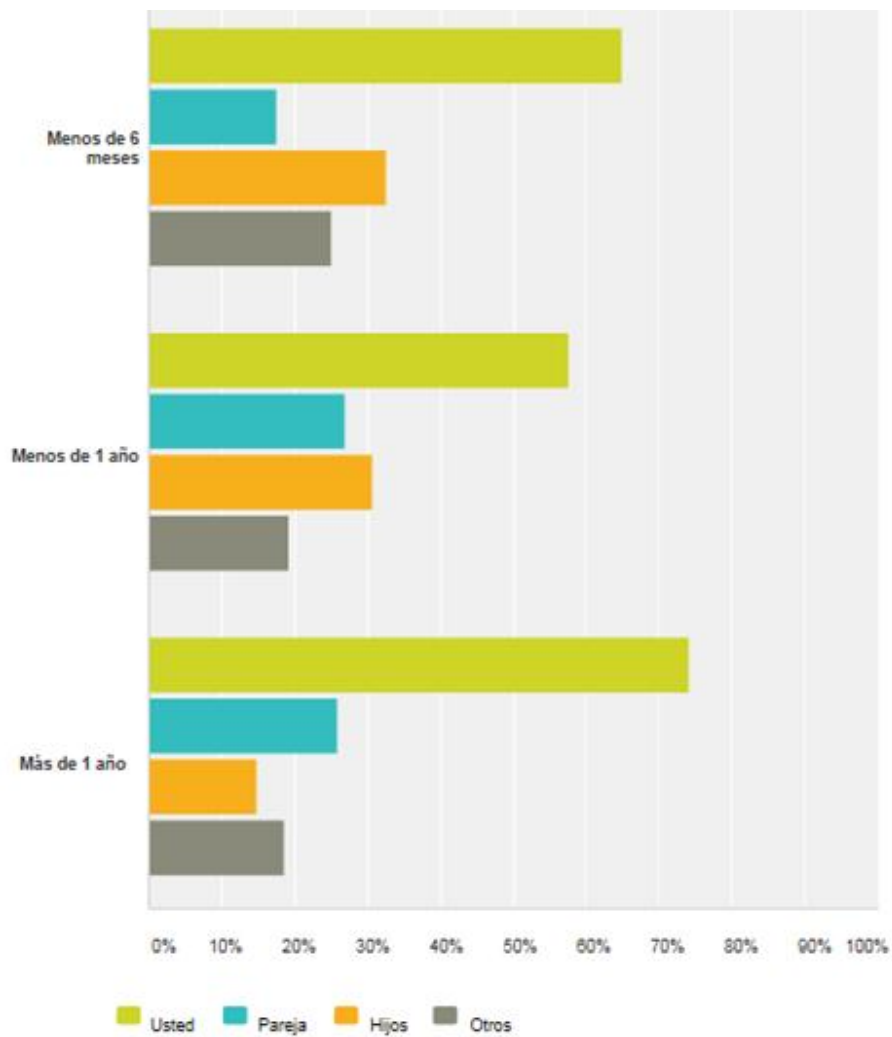


Opciones de respuesta	Respuestas
0 – 300.000	6,78%
300.000 – 400.000	3,39%
400.001 – 500.000	3,39%
500.001 – 700.000	15,25%
700.001 – 900.000	6,78%
900.001 – 1.500.000	25,42%
Más de 1.500.000	38,98%

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

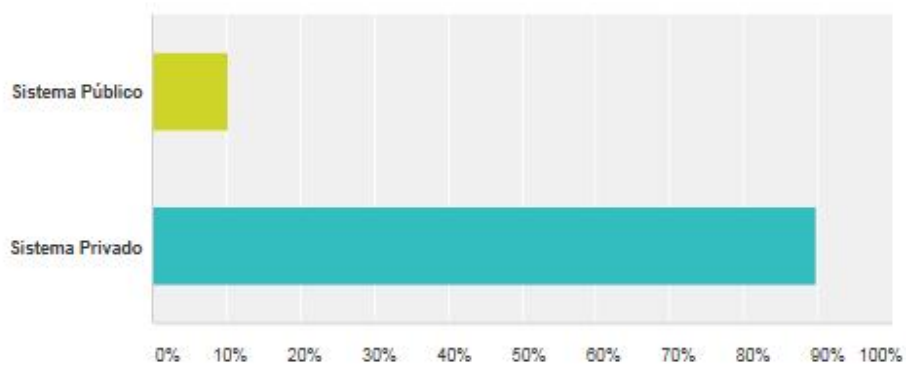
Ingresos \$	%	Ingreso Percapita \$	Segmento
0 - 300.000	6,78%	94.340	E 1
300.000 - 400.000	3,39%	125.786	D
400.001 - 500.000	3,39%	157.233	D
500.001 - 700.000	15,26%	220.126	C3
700.001 - 900.000	6,78%	283.019	C3
900.001 - 1.500.000	25,42%	471.698	C2
Más de 1.500.000	38,98%	mas de 471.698	C 1B

2.- Última vez que visito al dentista:

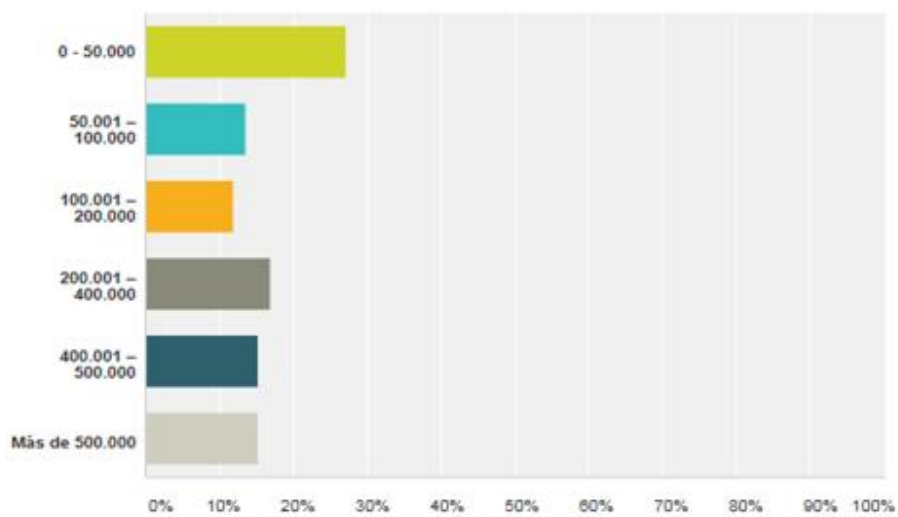


	Usted	Pareja	Hijos	Otros
Menos de 6 meses	65,00% 26	17,50% 7	32,50% 13	25,00% 10
Menos de 1 año	57,69% 15	26,92% 7	30,77% 8	19,23% 5
Más de 1 año	74,07% 20	25,93% 7	14,81% 4	18,52% 5

3.- ¿Dónde se atendió?

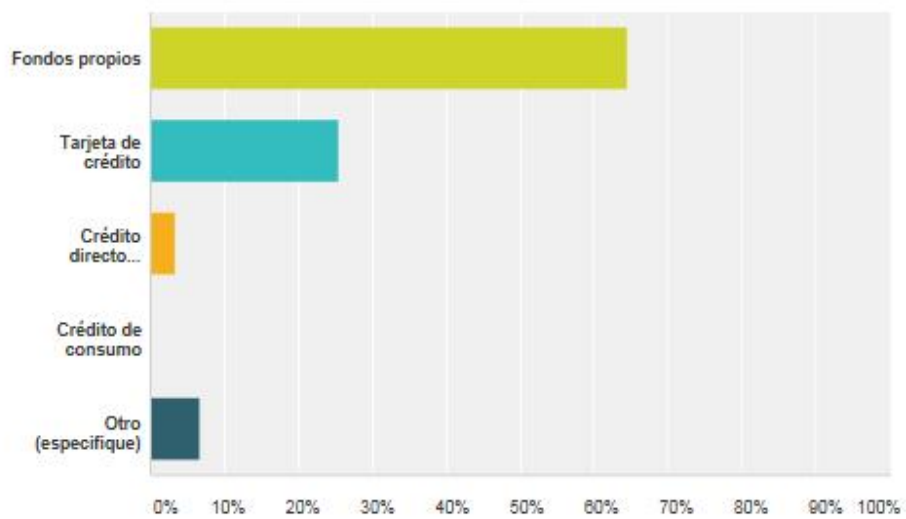


4.- Costo del tratamiento

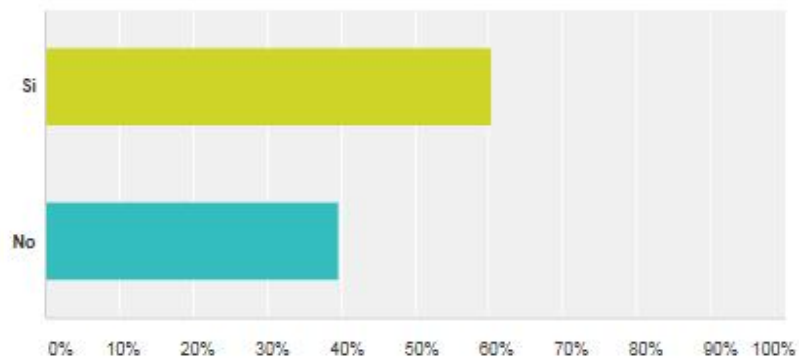


Opciones de respuesta	Respuestas
0 - 50.000	27,12%
50.001 - 100.000	13,56%
100.001 - 200.000	11,86%
200.001 - 400.000	16,95%
400.001 - 500.000	15,25%
Más de 500.000	15,25%

5.- Financiamiento

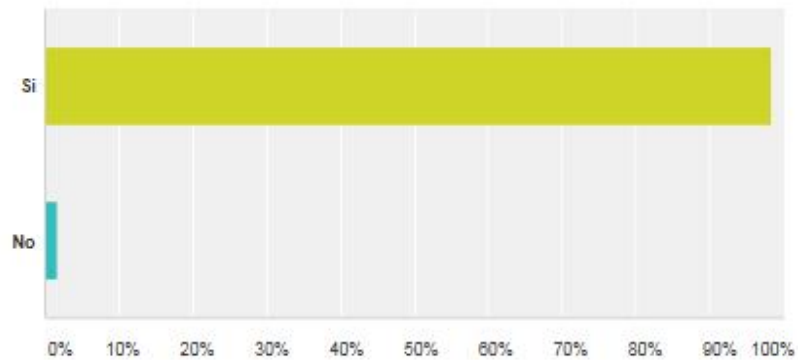


6.- Por la pregunta si han rechazado un presupuesto dental por problemas de financiamiento:



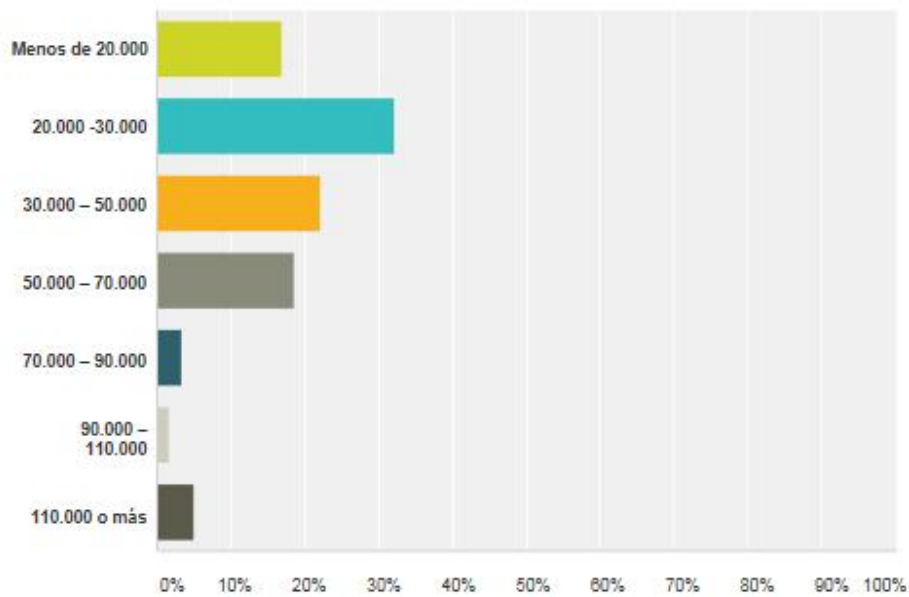
Opciones de respuesta	Respuestas
Si	60,34%
No	39,66%

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 Consdentalud 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
Asesoria 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 Travesia 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 Odontoestomatologia 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