

2025

# PLAN DE NEGOCIO

Tabla de contenido

1. CONSIDERACIONES GENERALES:.....	2
Especialidades: .....	3
Servicios:.....	3
Nuestros Valores:.....	1
Cobertura.....	1
2. ANÁLISIS DE MERCADO .....	2
2.1 Entorno del mercado:.....	2
2.2 Competencia:.....	3
2.3. Tendencia del Sector:.....	4
2.4 Demanda de servicios dentales:.....	5
3. Desafíos y Oportunidades: .....	6
4. Diagnóstico de mercado Análisis de marketing sobre la práctica profesional independiente, .....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
5. Estrategias Operativas de recuperación.....	7
a. Revisión y Optimización de Costos .....	7
b. Mejora de la Eficiencia Operativa .....	7
c. Aumento de Ingresos.....	7
d. Enfoque en el Paciente .....	8
6. ESTRATEGIAS FIANCIERAS .....	9
a. Reestructuración de Deuda .....	10
b. Optimización del Flujo de Caja .....	10
c. Mejora de la Estructura de Capital .....	10
d. Reducción y Control de Costos .....	10
e. Diversificación de Fuentes de Ingresos .....	10
f. Planificación Financiera a Largo Plazo .....	10
7. CONCLUSIÓN .....	13

## **1. CONSIDERACIONES GENERALES:**

Dentix de Colombia SAS, reconocida como parte de una prominente red de clínicas dentales que opera a nivel nacional, se ha distinguido por ofrecer una amplia gama de servicios odontológicos, desde tratamientos básicos hasta procedimientos más complejos como ortodoncia, implantes y estética dental. Esta organización ha sido un referente en el sector de la salud bucodental desde su fundación, no solo por materializar una visión emprendedora en el ámbito de la odontología sino también por su compromiso constante con la innovación y la excelencia en el servicio.

A lo largo de los años, Dentix ha logrado consolidar una infraestructura moderna y un equipo de profesionales altamente cualificados, reflejando su dedicación a ofrecer tratamientos dentales de vanguardia y una atención al paciente de primera calidad.

Sin embargo, a pesar de estos logros y de su sólida fundación, Dentix enfrenta actualmente una situación financiera desafiante, exacerbada por la compleja dinámica del mercado dental, cambios en las preferencias y comportamientos de los consumidores, así como la creciente competencia en el sector. El entorno complejo en el que operan incluye la adaptación a las expectativas cambiantes de los consumidores, la incorporación de nuevas tecnologías y el cumplimiento de normativas estrictas en materia de salud y seguridad.

En respuesta a estos desafíos, Dentix ha anunciado que está explorando opciones para mejorar su situación financiera, incluyendo la posibilidad de participar en el Programa de Estímulo para la Recuperación Económica (PRES), una iniciativa diseñada para brindar apoyo financiero y asesoramiento a empresas en dificultades. La compañía está implementando una serie de medidas estratégicas, que incluyen la reestructuración de su deuda, la optimización de sus operaciones y la exploración de alianzas estratégicas que le permitan diversificar sus fuentes de ingreso y mejorar su eficiencia operativa.

Dentix se compromete a mantener la calidad y la entrega que han caracterizado sus servicios desde su inicio, valorando profundamente el apoyo y la comprensión de todos sus colaboradores, pacientes, y otras partes interesadas durante estos tiempos difíciles. La organización ha establecido objetivos corporativos claros y estratégicos que reflejan su compromiso con todas las partes interesadas y su visión de futuro, incluyendo aumentar la satisfacción de las partes interesadas, formar y mejorar la competencia del personal, cumplir con las metas de los indicadores de desempeño, y prestar un servicio adecuado a los clientes con un enfoque en la mejora continua de la calidad del servicio.

Consciente de los retos que enfrenta, Dentix se compromete a la implementación de estas estrategias, reconociendo que son esenciales para superar la actual situación financiera y para continuar ofreciendo servicios dentales de alta calidad. La participación en el Programa de Estímulo para la Recuperación Económica (PRES) y la adopción de prácticas de gestión financiera sólidas representan pasos clave hacia la recuperación y el fortalecimiento de Dentix, asegurando así un futuro próspero y sostenible tanto para la organización como para la comunidad a la que sirve.

A medida que Dentix se embarca en este camino de recuperación y fortalecimiento, es fundamental reiterar la misión, visión y los servicios que la compañía se enorgullece en ofrecer.

Poner la odontología de vanguardia al servicio de todas las personas a través de una red de clínicas propias que proporcionen a pacientes de cualquier lugar servicios y materiales de la máxima calidad al menor coste posible.

Esta es nuestra misión, la razón por la que existimos. Ser la compañía internacional de servicios odontológicos mejor valorada, a nivel externo e interno, en base a la plena satisfacción de pacientes, empleados y otros grupos de interés. Ésta es nuestra visión, Establece hacia dónde vamos y qué queremos lograr.

***Especialidades:***

- General
- Endodoncia
- Ortodoncia
- Rehabilitación

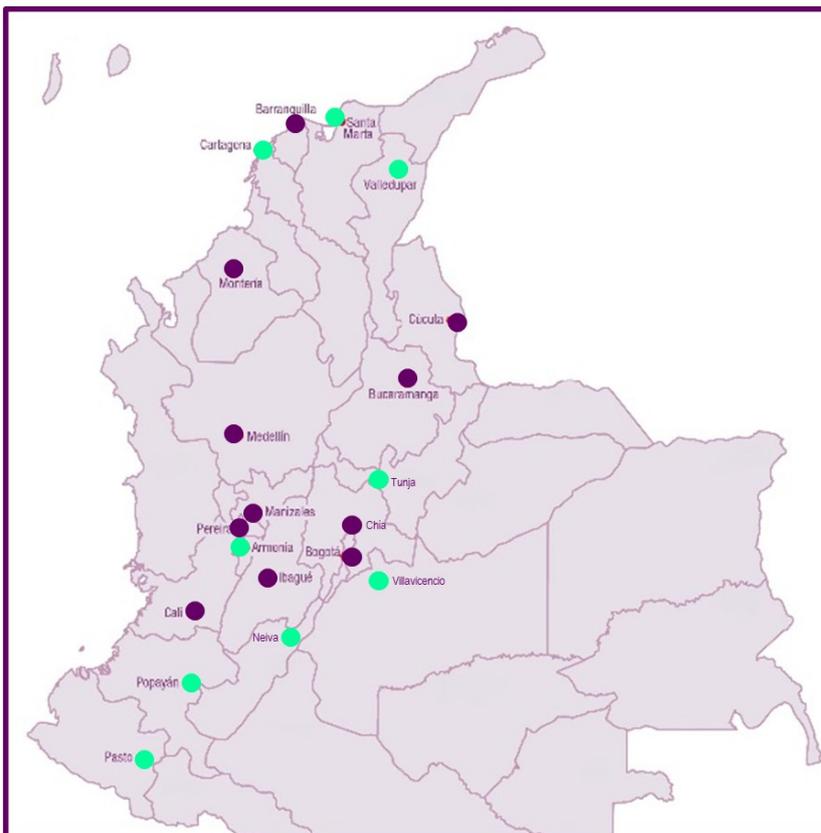
***Servicios:***

- Endodoncia
- Prótesis dental
- Implantes dentales
- Limpieza dental
- Ortodoncia invisible
- Caries
- Blanqueamiento dental
- Estética Dental
- Diseño de sonrisa
- Periodoncia
- Ortodoncia.

## Nuestros Valores:



## Cobertura:



- Clínicas en operación
- Clínicas en obra para próxima apertura
- Consultorios

Actualmente Dentix tiene 23 Clínicas operando en 20 ciudades a nivel Nacional. Este compromiso con la misión, visión y la amplia oferta de servicios refleja el corazón de lo que Dentix representa. A través de la implementación de estrategias enfocadas en la recuperación financiera y la mejora operativa, junto con el apoyo del Programa de Estímulo para la Recuperación Económica (PRES) y la adopción de prácticas de gestión financiera sólidas, Dentix no solo busca superar los desafíos actuales sino también asegurar su capacidad para seguir cumpliendo con su promesa de excelencia y cuidado hacia la comunidad. Este enfoque integral es lo que Dentix cree que le permitirá alcanzar un futuro próspero y sostenible, manteniendo su posición como líder en el cuidado dental y como un pilar en la salud y bienestar de la población a la que sirve.

En el año 2024, nuestra compañía enfrentó una significativa disminución de ingresos. Este descenso se debe principalmente a dos factores críticos: el impacto de la alta morosidad en las carteras de crédito, que ha reducido considerablemente la financiación al consumo por parte de las entidades financieras, y un bajo interés de los pacientes en adquirir financiamiento para sus tratamientos. Estos factores han ejercido una fuerte presión sobre nuestra caja, limitando nuestra capacidad de cumplir con obligaciones clave, tales como el pago a proveedores de insumos y laboratorios, y la cobertura de embargos por parte de arrendadores.

## **2. ANÁLISIS DE MERCADO**

### **2.1 Entorno del mercado:**

El entorno de mercado en el sector dental global es dinámico y presenta un panorama complejo pero lleno de oportunidades. Este crecimiento constante se ve alimentado por varios factores clave. En primer lugar, el aumento de la conciencia sobre la importancia de la salud bucal ha llevado a un mayor número de personas a buscar tratamientos preventivos y correctivos, impulsando así la demanda de servicios dentales. Campañas de salud pública y educación han jugado un papel crucial en este cambio de percepción, resaltando la conexión entre la salud bucal y la salud general.

El envejecimiento de la población es otro motor importante detrás del crecimiento del mercado dental. A medida que la población mundial envejece, aumenta la necesidad de tratamientos dentales especializados, incluyendo prótesis, implantes y tratamientos para enfermedades periodontales, que son más comunes en las etapas avanzadas de la vida. Este segmento demográfico no solo es más propenso a necesitar cuidados dentales complejos, sino que también tiende a tener mayor capacidad de gasto en estos servicios.

Los avances tecnológicos en tratamientos dentales han revolucionado el sector, ofreciendo procedimientos más eficientes, menos invasivos y con mejores resultados. Desde la introducción de la odontología digital y la impresión 3D hasta las innovaciones en materiales y técnicas de implantes, la tecnología ha permitido expandir la gama de servicios disponibles y mejorar significativamente la experiencia del paciente. Estos avances también han facilitado la personalización de los tratamientos, satisfaciendo las expectativas cada vez más altas de los pacientes.

A pesar de estos factores positivos, el mercado dental global enfrenta desafíos significativos. La alta competitividad y fragmentación del mercado son obstáculos notables, con una amplia gama de proveedores que compiten por la atención de los pacientes. Esto incluye desde pequeñas clínicas independientes, que a menudo se especializan en servicios personalizados o de nicho, hasta grandes cadenas y redes de clínicas como Dentix, que ofrecen una amplia variedad de servicios bajo un mismo techo. Esta diversidad de opciones puede ser beneficiosa para los pacientes pero también complica la capacidad de las clínicas para diferenciarse y retener clientes.

Además, la variabilidad en los estándares de calidad y en las regulaciones a nivel internacional plantea desafíos adicionales para las cadenas globales, que deben adaptar sus operaciones y servicios a las normativas y expectativas locales sin comprometer su identidad de marca o estándares de calidad. La gestión de estos desafíos, junto con la necesidad de mantenerse al día con los avances tecnológicos y las tendencias del mercado, es crucial para el éxito en el competitivo entorno del mercado dental global.

### **2.2 Competencia:**

La competencia en el sector dental es intensa y multifacética, y Dentix se encuentra en el centro de este dinámico escenario competitivo. Al competir tanto con clínicas dentales independientes como con otras cadenas de clínicas dentales, Dentix se enfrenta a una amplia gama de competidores, desde pequeñas prácticas que ofrecen un trato muy personalizado y especializado hasta grandes conglomerados que pueden aprovechar economías de escala.

El modelo de negocio de Dentix, basado en la propiedad directa de sus clínicas, ofrece ventajas distintivas en términos de control de calidad y experiencia del cliente. Al poseer y operar directamente sus clínicas, Dentix puede asegurar que cada una de ellas cumpla con los estándares de la marca en cuanto a calidad del servicio, higiene y atención al cliente. Este enfoque permite una coherencia en la experiencia del cliente a través de todas sus ubicaciones, fortaleciendo la identidad de marca y fomentando la lealtad del cliente.

Además, la propiedad directa facilita la implementación rápida de innovaciones, tanto en términos de tecnología dental como en la gestión del servicio al cliente. Dentix puede, por ejemplo, adoptar las últimas tecnologías de diagnóstico y tratamiento y asegurarse de que su personal esté adecuadamente capacitado en su uso, manteniendo a la empresa a la vanguardia del sector dental.

Sin embargo, este modelo también presenta desafíos significativos. Los costos fijos asociados con la propiedad directa de las clínicas son sustancialmente más altos que los que enfrentarían si operaran bajo un modelo de franquicia. Estos costos incluyen no solo los gastos operativos habituales, como el alquiler, los salarios y el mantenimiento de equipos, sino también inversiones considerables en tecnología y formación del personal. En tiempos de fluctuaciones económicas, estos costos fijos pueden pesar sobre la

rentabilidad de la empresa, especialmente si la demanda de servicios dentales disminuye.

Además, la responsabilidad operativa de gestionar un gran número de clínicas puede ser compleja y exigente. Cada clínica no solo necesita mantenerse al día con los estándares de la industria y las expectativas de los clientes, sino que también debe cumplir con las regulaciones locales de salud y seguridad, lo que puede variar significativamente de una región a otra. Esto requiere un sólido equipo de gestión centralizado que pueda supervisar las operaciones en todas las ubicaciones, garantizando la coherencia y la calidad del servicio.

En este contexto competitivo, Dentix debe navegar cuidadosamente entre mantener el control de calidad y la experiencia del cliente, característicos de su modelo de negocio, y gestionar los desafíos financieros y operativos que este modelo conlleva. La capacidad de Dentix para adaptarse a las condiciones del mercado, optimizar sus operaciones y continuar innovando en sus servicios será crucial para mantener su posición competitiva frente a una variedad de competidores en el mercado dental.

### **2.3. Tendencia del Sector:**

La adopción de tecnologías digitales en la odontología representa una revolución en cómo se prestan los servicios dentales, ofreciendo mejoras significativas en eficiencia y calidad. La impresión 3D, por ejemplo, ha transformado la fabricación de prótesis dentales, permitiendo personalizaciones precisas y reduciendo significativamente los tiempos de espera para los pacientes. Esta tecnología no solo mejora la experiencia del paciente, sino que también optimiza los recursos de las clínicas, permitiendo a Dentix y similares ofrecer soluciones más rápidas y efectivas. La digitalización de los registros de pacientes, por otro lado, facilita una mejor gestión de la información, asegurando que los historiales médicos sean accesibles y estén actualizados, lo que es esencial para proporcionar tratamientos personalizados y de alta calidad.

Conectando con lo anterior, la implementación de estas tecnologías digitales puede ser particularmente ventajosa para Dentix, dada su estructura de propiedad directa de clínicas. Este modelo le ofrece un control más estrecho sobre la adopción y la estandarización de nuevas tecnologías en todas sus ubicaciones, asegurando una implementación uniforme que puede ser más desafiante en modelos de franquicia o en clínicas independientes. Sin embargo, también plantea el desafío de realizar inversiones significativas en tecnología en un momento en que la empresa ya enfrenta presiones financieras. La clave para Dentix será equilibrar estos costos iniciales con los beneficios a largo plazo de eficiencia operativa y satisfacción del cliente.

Además, el creciente interés en procedimientos cosméticos y estéticos refleja un cambio en la percepción de la odontología, de ser una necesidad médica a una opción estética deseable. Esto no solo amplía el mercado potencial, sino que también aumenta la competencia, ya que más clínicas buscan ofrecer estos servicios. Para Dentix, esto representa una oportunidad para diferenciarse, aprovechando su capacidad para

implementar tecnologías avanzadas que pueden mejorar los resultados estéticos de sus tratamientos. Al mismo tiempo, la demanda de estos servicios de alto valor puede ofrecer una vía para mejorar la rentabilidad, crucial para la recuperación financiera de la empresa.

La convergencia de estas tendencias –la digitalización y el interés en la estética dental– subraya la importancia de la innovación continua en el sector dental. Para Dentix, mantenerse a la vanguardia de estas tendencias no solo es una cuestión de competitividad sino también de supervivencia y crecimiento. La capacidad de adaptarse rápidamente a las expectativas cambiantes de los pacientes y de aprovechar las oportunidades que ofrecen las nuevas tecnologías será determinante para su éxito en el futuro. Esto requiere una inversión estratégica en tecnología y formación, así como una visión clara que guíe la evolución de sus servicios en un mercado en constante cambio.

#### **2.4 Demanda de servicios dentales:**

La demanda de servicios dentales se ha mantenido resiliente y en crecimiento, particularmente en áreas urbanas donde la densidad de población y el nivel de ingresos suelen ser más altos. En estas zonas, la conciencia sobre la importancia de la salud bucal y el acceso a información sobre las últimas tendencias y tratamientos en odontología impulsan una demanda constante de servicios dentales. Además, las poblaciones con mayor poder adquisitivo están dispuestas a invertir en tratamientos dentales avanzados y estéticos, buscando no solo cuidar su salud bucal sino también mejorar la apariencia de su sonrisa, lo que refuerza la demanda de servicios especializados y de alta calidad.

Sin embargo, esta fuerte demanda se ve matizada por una creciente sensibilidad al precio por parte de los consumidores. En contextos económicos desafiantes o en regiones donde la cobertura de seguros dentales es limitada, muchos pacientes buscan opciones más asequibles para sus cuidados dentales. Esta tendencia hacia la búsqueda de valor no solo afecta la elección del proveedor de servicios dentales sino que también fomenta un mercado competitivo donde la transparencia en la fijación de precios y la oferta de opciones de tratamiento económicas se convierten en factores críticos para atraer y retener pacientes.

La sensibilidad al precio también ha llevado a un aumento en el turismo dental, donde las personas viajan a otros países para recibir tratamientos dentales a un costo menor. Este fenómeno resalta la importancia de la competitividad en precios sin comprometer la calidad del servicio, desafiando a clínicas como Dentix a encontrar un equilibrio entre ofrecer tratamientos accesibles y mantener altos estándares de calidad y tecnología avanzada.

Para responder a estas dinámicas de mercado, es crucial que Dentix y similares adopten estrategias flexibles. Por un lado, pueden explorar la implementación de modelos de precios escalonados, ofreciendo paquetes de servicios que se ajusten a diferentes niveles de capacidad de gasto. Por otro lado, la inversión en tecnologías que aumenten la eficiencia operativa puede ayudar a reducir los costos sin sacrificar la calidad,

permitiendo así ofrecer precios más competitivos. Además, la educación del paciente sobre la importancia de la prevención y el mantenimiento regular puede fomentar una demanda sostenida de servicios dentales, incluso en economías con desafíos.

En este contexto, la capacidad de Dentix para adaptarse a las expectativas cambiantes de los pacientes y a las condiciones económicas fluctuantes será clave para capturar y mantener una porción significativa del mercado. Esto implica no solo ajustar sus estrategias de precios y servicios ofrecidos sino también fortalecer su propuesta de valor a través de una comunicación efectiva de la importancia de la salud dental y los beneficios a largo plazo de los tratamientos preventivos y de mantenimiento.

### **3. Desafíos y Oportunidades:**

Dentix opera en un entorno altamente competitivo y saturado, donde diferenciarse y mantener la rentabilidad representan desafíos constantes. La gestión de costos operativos es crucial en este contexto, especialmente cuando los márgenes de beneficio pueden verse afectados por la necesidad de mantener precios competitivos. La situación financiera de Dentix, como la de muchas empresas en sectores altamente competitivos, puede requerir no solo una supervisión financiera rigurosa sino también una reestructuración financiera estratégica. Esta reestructuración podría incluir la refinanciación de deudas, la revisión de inversiones en infraestructura y tecnología, y la optimización de la cadena de suministro y logística para reducir costos sin comprometer la calidad del servicio.

A pesar de estos desafíos, Dentix se encuentra ante varias oportunidades significativas que pueden impulsar su crecimiento y fortalecer su posición en el mercado. La expansión de servicios en áreas de alta demanda, como la ortodoncia y la estética dental, representa una vía prometedora. Estos campos no solo atraen a una base de clientes dispuesta a invertir en tratamientos de mayor valor sino que también se benefician de innovaciones tecnológicas constantes que pueden mejorar los resultados y la experiencia del paciente.

La adopción de tecnologías avanzadas es otra área de oportunidad clave para Dentix. La digitalización de procesos, desde la gestión de citas hasta la realización de diagnósticos y tratamientos, puede aumentar la eficiencia operativa y reducir costos a largo plazo. Las tecnologías como la impresión 3D, la realidad aumentada para planificación de tratamientos y la inteligencia artificial para análisis de diagnósticos pueden no solo mejorar la precisión y los resultados clínicos sino también ofrecer experiencias personalizadas que aumenten la satisfacción y fidelidad del paciente.

Además, Dentix puede explorar la expansión geográfica en mercados emergentes o áreas menos saturadas, donde la demanda de servicios dentales de alta calidad está creciendo, pero aún no está completamente atendida. Esta expansión podría requerir adaptaciones en el modelo de negocio para ajustarse a las particularidades locales, pero representa una oportunidad para capturar nuevos segmentos de mercado.

Por otro lado, el fortalecimiento de la marca a través de campañas de marketing y educación sobre salud dental puede ayudar a aumentar la conciencia y la demanda de sus servicios. La creación de contenido educativo y la participación en las comunidades locales pueden posicionar a Dentix no solo como un proveedor de servicios dentales sino también como un líder de pensamiento en el cuidado de la salud bucal.

#### **4. Estrategias Operativas de recuperación**

En el contexto de Dentix Colombia, que actualmente está considerando el ingreso al proceso de reestructuración económica sostenible (PRES), resulta crucial adoptar un conjunto de estrategias operativas enfocadas no solo en superar los retos financieros inmediatos, sino también en establecer las bases para un crecimiento sostenible y una mejora continua en la calidad del servicio.

La odontología, siendo uno de los sectores más delicados y esenciales para el bienestar de la población, demanda un enfoque que logre un equilibrio efectivo entre la eficiencia operativa y la excelencia en la atención al paciente. Por lo tanto, proponemos una serie de iniciativas estratégicas diseñadas para optimizar los recursos de Dentix Colombia, mejorar su posición en el mercado y fortalecer su capacidad para brindar servicios odontológicos de la más alta calidad. Estas estrategias están dirigidas a garantizar la sostenibilidad a largo plazo de la clínica, mientras se refuerza su compromiso con la prestación de una atención compasiva y culturalmente sensible que atienda las necesidades únicas de sus pacientes.

##### **a. Revisión y Optimización de Costos**

- **Auditoría Operativa:** Llevar a cabo una revisión detallada de todas las operaciones para identificar áreas de ineficiencia y sobrecostos.
- **Gestión de Inventarios:** Mejorar la gestión de inventarios de materiales dentales y suministros para reducir costos sin comprometer la calidad del servicio.

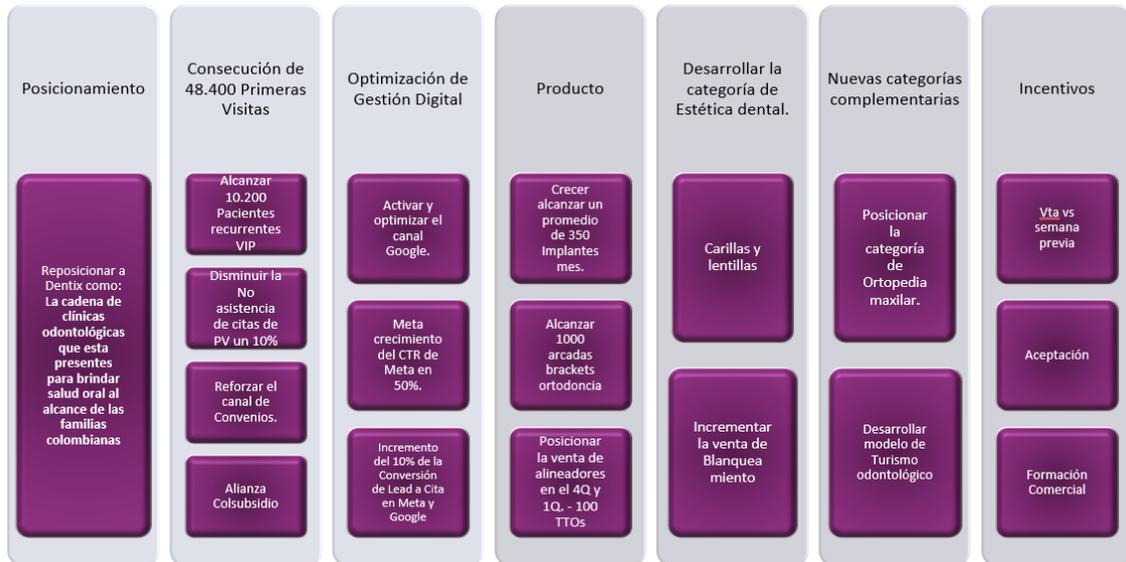
##### **b. Mejora de la Eficiencia Operativa**

- **Tecnología y Digitalización:** Implementar sistemas de gestión clínica y soluciones digitales avanzadas para optimizar la gestión de pacientes, la programación de citas y el manejo de historiales médicos.
- **Capacitación del Personal:** Invertir en la capacitación y desarrollo del personal para potenciar la eficiencia operativa y la calidad del servicio.

##### **c. Aumento de Ingresos**

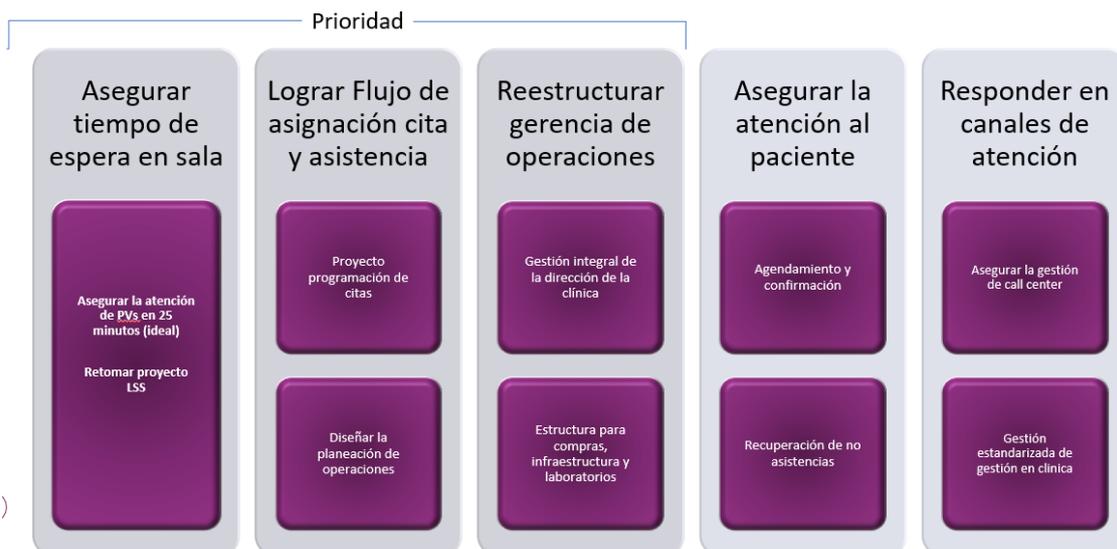
- **Diversificación de Servicios:** Evaluar la introducción de nuevos servicios o especialidades dentales que satisfagan necesidades no cubiertas de la comunidad y que puedan generar nuevas fuentes de ingreso.
- **Estrategias de Precios:** Revisar y ajustar la estructura de precios de los servicios ofrecidos, considerando modelos de precios más flexibles o paquetes de servicios que puedan resultar más atractivos para los pacientes.

- **Convenios y Alianzas:** Establecer convenios con aseguradoras, empresas y otras instituciones para ampliar la base de pacientes y asegurar un flujo constante de ingresos.
- **Marketing y Comunicación:** Desarrollar estrategias de marketing específicas para resaltar los servicios, especialidades y la calidad de atención de Dentix Colombia, con el fin de atraer nuevos pacientes.



**d. Enfoque en el Paciente**

- **Calidad del Servicio:** Priorizar la excelencia en el servicio al paciente como un diferenciador clave en el mercado, lo cual puede traducirse en una mayor satisfacción y fidelización de los pacientes.



**5. ESTRATEGIAS FINANCIERAS**

Frente al desafiante panorama instaurado por el (PRES) en el que se halla inmersa la Dentix, se torna crucial la adopción de estrategias financieras innovadoras y resilientes.

La necesidad de una transformación financiera no solo responde a la urgencia de superar las adversidades económicas presentes, sino también a la aspiración de cimentar una base sólida para el florecimiento futuro de la institución. En este contexto, delineamos un abanico de tácticas financieras que abarcan desde la reestructuración de deuda hasta la diversificación de fuentes de ingreso, pasando por una gestión más eficiente del capital operativo.

En particular, vamos a intensificar nuestros esfuerzos en optimizar el flujo de ventas mediante la implementación de estrategias de marketing digital y la mejora de la experiencia del cliente. Esto incluirá la utilización de análisis de datos para identificar y atraer a nuevos segmentos de mercado, así como la personalización de nuestros servicios para satisfacer las necesidades específicas de nuestros pacientes actuales y potenciales. Al hacerlo, esperamos no solo aumentar nuestra base de clientes, sino también fomentar una mayor lealtad y frecuencia de visitas, lo que a su vez impulsará los ingresos y contribuirá significativamente a nuestra estabilidad financiera



Estas estrategias están concebidas para reforzar la solidez financiera de Dentix, habilitándola para navegar el complejo entorno económico actual, al tiempo que se mantiene firme en su compromiso de ofrecer atención médica de primer nivel a nuestra comunidad. La implementación de estas medidas financieras es un paso decisivo hacia la reinversión de nuestra clínica, asegurando su sostenibilidad y éxito a largo plazo en el sector de la salud.

**a. Reestructuración de Deuda**

- **Negociación con Acreedores:** Trabajar con los acreedores para renegociar los términos de la deuda, incluyendo tasas de interés, plazos de pago y, si es posible, la condonación de parte de la deuda.
- **Consolidación de Deudas:** Consolidar varias deudas en un solo préstamo con mejores condiciones, lo que puede reducir los pagos mensuales y liberar flujo de caja.

**b. Optimización del Flujo de Caja**

- **Gestión de Cuentas por Cobrar:** Implementar políticas más estrictas para la recolección de pagos, incluyendo la posible externalización de la gestión de cobros o el ofrecimiento de descuentos por pronto pago.
- **Control de Cuentas por Pagar:** Renegociar con proveedores para obtener mejores condiciones de pago, incluyendo descuentos por pagos anticipados o extensión de los plazos de pago.

**c. Mejora de la Estructura de Capital**

- **Capital de Riesgo o Inversores Ángeles:** Buscar inversores dispuestos a inyectar capital a cambio de una participación en la propiedad de Dentix, lo cual puede ser vital para la inyección de capital fresco.

**d. Reducción y Control de Costos**

- **Auditorías Internas:** Realizar auditorías internas regulares para identificar áreas de ineficiencia y sobrecostos.
- **Presupuesto Basado en Cero:** Implementar un enfoque de presupuesto basado en cero, donde cada gasto debe justificarse para cada nuevo período, en lugar de basarse simplemente en los gastos históricos.

**e. Diversificación de Fuentes de Ingresos**

- **Servicios Nuevos o Mejorados:** Desarrollar nuevos servicios o mejorar los existentes para atraer a más pacientes, especialmente aquellos con mayor capacidad de pago o cobertura de seguros.
- **Alianzas Estratégicas:** Formar alianzas con otras instituciones de salud para ofrecer servicios complementarios o especializados que puedan generar nuevas fuentes de ingreso.

**f. Planificación Financiera a Largo Plazo**

- **Modelos de Proyección Financiera:** Desarrollar modelos financieros detallados que proyecten el desempeño financiero futuro bajo diferentes escenarios, lo que ayudará en la planificación estratégica y la gestión de riesgos.
- **Fondo de Reserva:** Establecer un fondo de reserva para emergencias o inversiones futuras, lo cual puede mejorar la resiliencia financiera de Dentix.

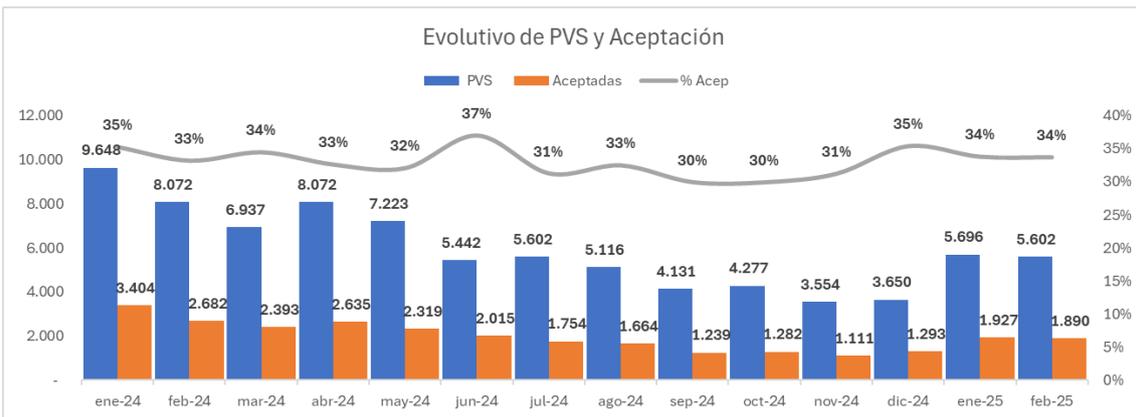
**Proyecciones Financieras:**

- El comparativo de las ventas de los primeros cuatro meses del 2025 vs el ultimo trimestre del 2024 muestra un aumento del 43%, el cual esperamos siga la tendencia de crecimiento.

A partir del mes de junio se espera abrir nuevas ubicaciones pasando de las 23 actuales a 36 a final de año, con la ejecución de las diferentes estrategias enunciadas, se espera que el aporte en volumen de venta de las clínicas actuales sea de \$5.830 millones de pesos en promedio mensual, y el aporte de las nuevas ubicaciones al cierre del ejercicio se ubique en \$2.537 Millones de pesos.



- El comportamiento de las ventas se ve reflejado por el aumento de las nuevas primeras visitas y aceptación por parte de los pacientes.



- Para el año 2026 se espera la estabilización en la generación de ingresos de las nuevas clínicas por tener un ejercicio completo de ejecución, junto con una mejor ejecución operativa por parte de las clínicas actuales.

A partir del año 2027 se espera que la empresa esta en la capacidad de crecer al 7% sus ingresos de manera anual.



### Flujo de Caja:

El flujo de caja de la compañía contempla un periodo de gracia de 12 meses para empezar a cubrir los acuerdos del PRES, durante este periodo lo que se pretende es asegurar que la caja consolide un monto de seguridad que garantice la operación y así mismo empezar a dar cumplimiento a los acuerdos.

### Flujo de caja de corto y mediano plazo:

	2025							2026							2026						
	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Total	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Total
Efectivo	868	884	978	1.103	1.305	1.419	1.476	8.033	1.413	1.417	1.420	1.423	1.426	1.430	1.433	1.436	1.439	1.443	1.446	1.449	17.176
Tarjeta	1.724	1.763	1.970	2.222	2.629	2.859	2.973	16.140	2.517	2.523	2.529	2.535	2.540	2.546	2.552	2.558	2.564	2.570	2.576	2.581	30.590
Recaudo DTC	4.789	2.935	3.266	3.009	3.002	2.995	2.989	22.984	2.051	2.048	2.045	2.043	2.040	2.038	2.036	2.034	2.032	2.030	2.028	2.026	24.449
Recaudo FF	922	939	1.014	1.130	1.314	1.929	1.349	8.597	2.682	3.224	3.251	3.465	3.473	3.481	3.489	3.497	3.505	3.513	3.521	3.529	40.630
Devos	(\$62)	(\$63)	(\$70)	(\$79)	(\$93)	(\$102)	(\$106)	(\$574)	(\$115)	(\$116)	(\$116)	(\$116)	(\$116)	(\$117)	(\$117)	(\$117)	(\$117)	(\$118)	(\$118)	(\$118)	(\$1.401)
<b>Ingreso operativo neto</b>	<b>8.241</b>	<b>6.458</b>	<b>7.158</b>	<b>7.385</b>	<b>8.157</b>	<b>9.100</b>	<b>8.682</b>	<b>55.180</b>	<b>8.548</b>	<b>9.095</b>	<b>9.129</b>	<b>9.349</b>	<b>9.364</b>	<b>9.378</b>	<b>9.393</b>	<b>9.408</b>	<b>9.423</b>	<b>9.438</b>	<b>9.453</b>	<b>9.468</b>	<b>111.444</b>
Arriendos netos	-858	-861	-922	-973	-1.065	-1.068	-1.067	-6.814	-1.108	-1.108	-1.108	-1.108	-1.108	-1.108	-1.108	-1.108	-1.108	-1.108	-1.108	-1.108	-13.299
Servicios Pub y Seguridad	-315	-315	-357	-389	-442	-447	-449	-2.714	-340	-334	-371	-345	-316	-350	-351	-390	-417	-465	-465	-465	-4.608
Proveedores	-1.153	-1.068	-1.084	-1.166	-1.246	-1.368	-1.426	-8.511	-1.455	-1.421	-1.432	-1.471	-1.441	-1.415	-1.433	-1.436	-1.460	-1.479	-1.503	-1.505	-17.451
Marketing	-467	-467	-467	-467	-467	-467	-467	-3.268	-1.853	-453	-1.819	-455	-1.800	-457	-1.781	-459	-1.761	-462	-1.742	-464	-13.507
Gasto de Personal	-3.665	-2.636	-2.834	-3.027	-3.318	-3.420	-4.756	-23.656	-3.453	-5.520	-3.184	-3.189	-3.195	-4.505	-3.207	-3.212	-3.218	-3.224	-3.230	-4.555	-43.693
Impuestos	-336	-331	-348	-369	-398	-413	-420	-2.613	-375	-372	-373	-377	-375	-373	-375	-375	-377	-379	-381	-382	-4.514
Capex	-800	-600	-1.000	0	0	0	0	-2.400	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Egresos operativos</b>	<b>-7.593</b>	<b>-6.278</b>	<b>-7.012</b>	<b>-6.390</b>	<b>-6.936</b>	<b>-7.182</b>	<b>-8.586</b>	<b>-49.977</b>	<b>-8.585</b>	<b>-9.209</b>	<b>-8.287</b>	<b>-6.945</b>	<b>-8.234</b>	<b>-8.210</b>	<b>-8.254</b>	<b>-6.981</b>	<b>-8.343</b>	<b>-7.117</b>	<b>-8.429</b>	<b>-8.479</b>	<b>-97.073</b>
Otros Pagos	-320	-320	-320	-320	-320	-320	-320	-2.240	-320	-320	-320	-320	-320	-660	-555	-1.584	-545	-540	-1.569	-530	-7.483
<b>Flujo del periodo</b>	<b>328</b>	<b>-141</b>	<b>-175</b>	<b>675</b>	<b>901</b>	<b>1.598</b>	<b>-224</b>	<b>2.963</b>	<b>-357</b>	<b>-433</b>	<b>521</b>	<b>2.084</b>	<b>809</b>	<b>608</b>	<b>584</b>	<b>843</b>	<b>534</b>	<b>1.780</b>	<b>-545</b>	<b>460</b>	<b>6.889</b>
Flujo Cumplimiento Acuerdos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-887	-887	-887	-887	-887	-1.104	-547	-6.088
<b>Flujo de Periodo Con Acuerdos</b>	<b>328</b>	<b>-141</b>	<b>-175</b>	<b>675</b>	<b>901</b>	<b>1.598</b>	<b>-224</b>	<b>2.963</b>	<b>-357</b>	<b>-433</b>	<b>521</b>	<b>2.084</b>	<b>809</b>	<b>-279</b>	<b>-303</b>	<b>-45</b>	<b>-353</b>	<b>893</b>	<b>-1.649</b>	<b>-87</b>	<b>801</b>
Saldo Inicial	0	328	188	13	688	1.589	3.187	0	2.963	2.606	2.173	2.694	4.779	5.588	5.309	5.005	4.960	4.607	5.501	3.851	2.963
<b>Saldo Final con Acuerdos</b>	<b>328</b>	<b>188</b>	<b>13</b>	<b>688</b>	<b>1.589</b>	<b>3.187</b>	<b>2.963</b>	<b>2.963</b>	<b>2.606</b>	<b>2.173</b>	<b>2.694</b>	<b>4.779</b>	<b>5.588</b>	<b>5.309</b>	<b>5.005</b>	<b>4.960</b>	<b>4.607</b>	<b>5.501</b>	<b>3.851</b>	<b>3.764</b>	<b>3.764</b>

### Flujo de caja de largo plazo:

El flujo de caja de largo plazo establece la finalización de los pagos del acuerdo sobre finales del año 2034.

	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034
	Total	Total	Total	Total	Total	Total	Total	Total	Total	Total
Efectivo	8.033	17.176	18.496	19.918	21.450	23.101	24.879	26.794	28.858	31.082
Tarjeta	16.140	30.590	32.942	35.474	38.203	41.143	44.310	47.722	51.398	55.358
Recaudo DTC	22.984	24.449	24.442	25.022	26.397	27.967	29.734	31.700	33.871	36.253
Recaudo FF	8.597	40.630	44.955	48.411	52.135	56.147	60.469	65.125	70.141	75.546
Devos	(\$574)	(\$1.401)	(\$1.509)	(\$1.625)	(\$1.750)	(\$1.884)	(\$2.029)	(\$2.186)	(\$2.354)	(\$2.535)
<b>Ingreso operativo neto</b>	<b>55.180</b>	<b>111.444</b>	<b>119.325</b>	<b>127.201</b>	<b>136.436</b>	<b>146.473</b>	<b>157.362</b>	<b>169.155</b>	<b>181.914</b>	<b>195.705</b>
Arriendos netos	-6.814	-13.299	-13.818	-14.302	-14.802	-15.320	-15.856	-16.411	-16.986	-17.580
Servicios Pub y Seguridad	-2.714	-4.608	-4.815	-5.016	-5.227	-5.447	-5.678	-5.921	-6.175	-6.442
Proveedores	-8.511	-17.451	-18.578	-19.813	-21.134	-22.550	-24.069	-25.697	-27.443	-29.316
Marketing	-3.268	-13.507	-13.123	-12.806	-12.524	-10.725	-7.923	-8.532	-9.188	-9.895
Gasto de Personal	-23.656	-43.693	-46.834	-50.030	-53.457	-57.134	-61.079	-65.314	-69.860	-74.741
Impuestos	-2.613	-4.514	-4.785	-5.072	-5.379	-5.707	-6.057	-6.430	-6.830	-7.257
Capex	-2.400	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Egresos operativos</b>	<b>-49.977</b>	<b>-97.073</b>	<b>-101.953</b>	<b>-107.040</b>	<b>-112.524</b>	<b>-116.883</b>	<b>-120.663</b>	<b>-128.306</b>	<b>-136.482</b>	<b>-145.231</b>
Otros Pagos	-2.240	-7.483	-10.102	-9.378	-8.653	-7.347	-2.068	0	0	0
<b>Flujo del periodo</b>	<b>2.963</b>	<b>6.889</b>	<b>7.271</b>	<b>10.784</b>	<b>15.259</b>	<b>22.243</b>	<b>34.631</b>	<b>40.849</b>	<b>45.432</b>	<b>50.474</b>
Flujo Cumplimiento Acuerdos	0	-6.088	-7.939	-8.164	-8.164	-8.164	-11.198	-19.198	-15.830	-10.261
Flujo de Periodo Con Acuerdos	2.963	801	-668	2.621	7.095	14.079	23.434	21.651	29.601	40.213
Saldo Inicial	0	2.963	3.764	3.096	5.717	12.812	26.891	50.325	71.976	101.578
Saldo Final con Acuerdos	2.963	3.764	3.096	5.717	12.812	26.891	50.325	71.976	101.578	141.791

## 6. CONCLUSIÓN

Este Plan de Negocios es un documento vivo, sujeto a revisión y ajuste continuo a medida que avanzamos en el proceso de reestructuración y respondemos a las dinámicas cambiantes del mercado y del entorno operativo. Es el resultado de un esfuerzo colaborativo entre la dirección de Dentix Colombia, nuestros asesores financieros y legales, y otras partes interesadas clave. Estamos comprometidos con la transparencia y la comunicación abierta durante este proceso, y creemos firmemente que las estrategias propuestas aquí nos posicionarán para superar nuestros desafíos actuales y alcanzar un futuro próspero y sostenible.



**MANUEL ALFONSO APONTE GONZÁLEZ**

C.C. 80411657

Representante Legal