

## La clínica dental que toca el timbre: Domodent, el servicio que lleva sillón, rayos X y dentistas a domicilio



La idea nació en 2025 cuando sus socios -con experiencia en hospitalización domiciliaria- decidieron aplicar ese modelo a la odontología.

Diego Hurtado Director Ejecutivo de Domodent al dentista implica coordinar horarios, trasladarse por la ciudad y, muchas veces, reorganizar toda la agenda familiar. Para muchos, ese proceso termina postergando controles o tratamientos que son clave para la salud bucal. Precisamente ese problema -la falta de tiempo- fue el punto de partida para la creación de Domodent, una clínica dental que lleva el sillón odontológico directamente a la casa de los pacientes. Con todo, la propuesta es realizar prácticamente todos los tratamientos de una clínica tradicional en el hogar del paciente. Para ello, el equipo se traslada con un sillón dental portátil y equipamiento completo, que incluye desde rayos X hasta escáner intraoral, permitiendo realizar procedimientos que van desde limpiezas y restauraciones hasta ortodoncia, endodoncia o tratamientos de encías. La idea comenzó a gestarse a inicios de 2025, cuando parte de los socios -que ya habían desarrollado una empresa líder en hospitalización domiciliaria- detectaron una oportunidad para replicar ese modelo en la odontología. Con la incorporación de un cirujano dentista con experiencia clínica y académica, el proyecto tomó forma y finalmente fue lanzado al mercado en octubre del mismo año. Detrás de Domodent hay un equipo con trayectoria en salud y gestión. Entre sus socios fundadores figuran el ingeniero comercial Diego Hurtado Urzúa, el cirujano dentista Cristóbal Paredes Peñafiel, el médico cirujano de trasplante Rodrigo Iñiguez Ducci y el especialista en medicina familiar Juan Carlos Rodríguez Portal, quienes apostaron por un modelo flexible, con fuerte inversión en tecnología y altos estándares clínicos. De eso y más habla uno de sus fundadores en una nueva edición de Lo pensó/ lo hizo de Emol. ¿Qué es Domodent y qué necesidad cubre? Domodent es una Clínica dental a domicilio, que realiza prácticamente todos los tratamientos de una clínica física, pero en la casa, llevando el sillón dental portátil y todo el equipamiento necesario, incluso rayos x y escáner intraoral. Es un servicio muy innovador, con profesionales altamente calificados y un nivel de servicio de alto nivel. Realizamos prestaciones desde limpiezas hasta ortodoncia (frenillos), endodoncias (tratamientos de conducto), periodoncia (encías), restauraciones, entre muchas otras prestaciones. El servicio considera y tiene su foco en altos estándares de calidad clínica, higiene y tecnología de punta, permitiendo satisfacer las necesidades de cuidado dental de la población en general. Es la solución ideal para mamás y papás con varios niños (los atiende a todos en el mismo momento sin perder tiempo en las actividades diarias de cada uno), niños o adultos con síndromes TEA y/o con fobia al dentista, para adultos mayores a los que ir al dentista les requiere una logística compleja, personas con movilidad reducida y en general

para cualquier persona que valore su tiempo y no lo quiera perder yendo al dentista. El servicio tiene importantes valoraciones por parte de los clientes, tales como: Comodidad y planificación. Ahorro de tiempos y costos de desplazamiento. Flexibilidad horaria. Y lo mejor de todo, con valores similares a una clínica dental tradicional, no es más caro. ¿Cuándo, cómo y dónde surgió la idea? La idea surge a principios del año 2025, ya que algunos de los socios fundadores creamos hace 6 años una empresa de hospitalización domiciliaria que es líder hoy en el mercado, y con esa experiencia desde todos los aspectos (calidad, logística, etc), se nos acercó un Cirujano Dentista con una importante experiencia en esa área, tanto desde el punto de vista profesional como académico, para llegar a ofrecer una idea innovadora al público en general y que le solucionara el gran "dolor" de hoy en día: el escaso tiempo de todas las personas. Lanzamos el servicio en octubre del 2025. ¿Quién puso el capital inicial y quién te financia hoy? El capital inicial fue aportes de los socios fundadores y de familiares y amigos (friends & family), que "prendieron" inmediatamente con la idea. En dos semanas ya habíamos levantado todo el capital que necesitábamos. Hoy Domodent se financia con ese capital de trabajo inicial. Tu modelo de negocios: Es un modelo de negocios enfocado fuertemente en costos variables, de manera que vayan de la mano con las distintas etapas de la empresa e ir creciendo en la medida que la empresa se va desarrollando, teniendo una estructura liviana y flexible de administrar. Lo que sí, invertimos fuertemente en los equipamientos para que sean de primera calidad, ya que ese es un aspecto clave para nosotros: la calidad en la atención, no sólo de nuestros profesionales sino también del equipamiento que utilizan. Tu público objetivo: Nuestro público objetivo es bien amplio, porque apuntamos a todas aquellas personas que van al dentista, pero especialmente nos enfocamos en los siguientes: Mamás y papás con hijos, ya que los atiendes a todos en el mismo momento sin perder tiempo en las actividades diarias de cada uno de los niños ni del papá o la mamá. Adultos mayores, a los que ir al dentista les requiere una logística compleja y que el no ir les afecta no sólo en lo estético sino también en la alimentación, y personas con movilidad reducida. Niños o adultos con síndromes TEA y/o con fobia al dentista. Y en general para cualquier persona que valore su tiempo y no lo quiera perder yendo al dentista. En un principio estamos partiendo en Santiago, pero el plan es irnos expandiendo a regiones y llegar a todo Chile. Y considerando los clientes anteriores, el foco también en el B2B, en donde hemos hecho varios convenios con empresas para facilitarles la vida a sus trabajadores, con residencias de adulto mayor en que les cuesta más ir al dentista y con municipalidades, como un tremendo beneficio para sus vecinos. ¿Quién/quienes son tu competencia? La principal competencia son las clínicas dentales tradicionales. Este al ser un servicio tan innovador, busca agrandar el mercado de personas que asistan regularmente al dentista, y entregar además un servicio de excelencia y diferenciador a los que hoy día van regularmente al dentista. Tres pasos claves que diste: Tres pasos claves que se requiere en toda nueva empresa: Conocer el mercado en profundidad en todos los aspectos claves y sus "dolores" (explícitos e implícitos). Realizar un muy buen plan de negocios y definición de estrategia. Rodearse de buenos socios y muy buenos equipos. Y como "bonus track": atreverse y lanzarse. Lo perfecto es enemigo de lo bueno, nunca vas a tener todas las variables listas y definidas, es clave ir teniendo la flexibilidad para ir arreglando los temas en el camino, teniendo obviamente un muy buen plan de negocios como guía. Tu misión (lo que tienes que aprender) Uno permanentemente está aprendiendo en todo ámbito de cosas, y tener la capacidad de irse adaptando al mercado, potenciando fuertemente lo que haces bien y mejorando donde haya que hacerlo, siendo muy receptivo al feedback de tus clientes. Tu propósito (lo que quieres lograr): Queremos cambiar la forma de atenderse en los temas dentales, rompiendo algunos paradigmas que pueda haber y solucionando la variable tiempo a nuestros clientes, logrando aumentar fuertemente las personas que van al dentista permanentemente al no perder tiempo en hacerlo. ¿Cuáles son los mayores riesgos que enfrenta Domodent? Más que riesgos, los veo como desafíos: la calidad de la atención en general es nuestra primera prioridad y principal foco, y el desafío es que el crecimiento no nos haga disminuir este aspecto, para lo cual trabajamos y nos enfocamos permanentemente y en forma explícita para que esto no nos pase. ¿Qué mercado apuntas conquistar? Nuestro foco es ser referentes en la atención dental, junto a la innovación de hacerlo en el hogar u oficina que es diferente a lo tradicional, primero a nivel nacional y luego a nivel latinoamericano, y hacia allá va nuestra planificación estratégica. ¿A quién admiras? A Nelson Mandela: siempre me ha gustado mucho y leído sobre su historia de vida, su capacidad de resiliencia para saltar las dificultades, las habilidades de negociación y finalmente la capacidad para transformar un país y el mundo. Y a Juan Pablo II, le tocó ser Papa en un momento muy complejo a nivel mundial, con muchos desafíos difíciles y con decisiones a veces no tan populares pero muy necesarias. Además su gran carisma y su facilidad de convocar era algo que siempre me llamó la atención. Cómo te ves en cinco años: Como una empresa que transformó la forma de atención dental en

Chile, mirando hacia atrás y sintiéndonos orgullosos de lo logrado como equipo, siendo referentes en ese sentido. Empresa chilena preferida De las empresas más corporativas, me encanta lo que ha hecho Copec, por su solvencia y diversidad de negocios. Y la otra que me gusta mucho, que a pesar de no ser chilena, pero tiene una fuerte presencia en el país, es Mercado Libre, creo que es una empresa tremendamente innovadora, su logística es impecable en ambos sentidos y que piensa siempre en el cliente, todo funciona bien en Mercado Libre, incluso cuando uno reclama por algo particular. Chile, ¿es un buen país para invertir? Yo creo que sí, Chile es un país donde hay muchas oportunidades, en la medida que lo hagas bien, y es un mercado bien desarrollado en ese sentido y con una institucionalidad muy robusta. ¿El Estado es un buen facilitador o un obstáculo para tu negocio? La verdad es que al menos como experiencia personal, ni lo uno ni lo otro. No es un obstáculo, pero tampoco es un facilitador, y esto último sí debería serlo para incentivar la inversión, se echa de menos tener un estado que no sólo piense en agregar mayores costos laborales sino más especialmente en incentivar la creación de empresas e inversiones. Tus máximas son: Fuerte foco en las personas, tratarlos como a mi me gustaría que me trataron y hacerlos sentir importantes y claves en el desarrollo de la empresa. La calidad no se transa y es clave. La ética y transparencia y honradez son la base de todo, no sólo en lo profesional sino también en lo personal, que terminan siendo lo mismo. Reseña de fundadores Diego Hurtado Urzúa: Ingeniero Comercial y MBA. Experiencia en cargos gerenciales en Isapre, Farmacia, Red Oncológica y socio director Excellentium Advisors, Consultora de Estrategia y Capital Humano. Socio Fundador y Director Ejecutivo de Medic Home, empresa de Hospitalización Domiciliaria líder en Chile. Cristóbal Paredes Peñafiel: Cirujano Dentista y Especialista en Rehabilitación Oral de la Universidad Andrés Bello. Más de 11 años de experiencia como Cirujano Dentista, además de Docencia en diferentes universidades. Contralor en importante Holding Dental del país y Speaker para empresa líder mundial en salud oral. Rodrigo Iñiguez Ducci: Cirujano de Trasplante. Médico de la Universidad de Chile, con estudios adicionales en Canadá sobre Cirugía Hepatobiliar y Trasplante Abdominal. 25 años de ejercicio profesional, tanto en el Sistema Público como en el privado, en pacientes adultos y pediátricos. Socio Fundador y Director de Calidad Médica de Medic Home, empresa de Hospitalización Domiciliaria líder en Chile. Juan Carlos Rodríguez Portal: Médico Especialista en Medicina Familiar de la Universidad de La Habana (Cuba) y en Medicina Interna de la Universidad de Chile, con más de 30 años de experiencia clínica hospitalaria y ambulatoria en prestadores de salud públicos y privados, tanto presenciales como remotos. Importante trayectoria como Director Médico y gestión clínica en aseguradoras de Salud (Isapres) y en prestadores ambulatorios. Director Médico de Medic Home, empresa de Hospitalización Domiciliaria líder en Chile.