



Dossier Informativo de Asociado 2012

INFORMACION IMPORTANTE:

El contenido del presente documento es únicamente informativo, por lo que no se debe considerar como un compromiso en firme. Las únicas obligaciones que adquiere "LIRON" son las que quedan descritas en el contrato de asociación, una vez que haya sido firmado por las partes.



ÍNDICE DE CONTENIDOS

- **1.- Conceptos de Franquicia - Asociado**
- **2.- Origen del Proyecto**
- **3.- Misión y Visión**
- **4.- Lirón: En qué consiste**
- **5.- Estudios Acreditativos y Entidades Avalistas**
- **6.- Marca Registrada**
- **7.- Plan de Marketing y Dossier de Prensa**
- **8.- Beneficios LIRÓN**
- **9.- Red de Franquicias**
- **10.-Algunas cifras**
- **11.- Relación de Asociación**
- **12.- Análisis de la Competencia**
- **13.- Próximas Acciones**

1. CONCEPTO DE ASOCIADO

1.1. ¿Qué es el Asociado?

El Asociado es un sistema de colaboración empresarial entre dos partes jurídicamente independientes, vinculadas entre sí por un contrato, mediante el cual una de las partes, -el Socio Master Lirón-, concede a una persona física o jurídica -el Asociado- el derecho a utilizar su **marca comercial y su "saber-hacer" empresarial** con un concepto de negocio de probado éxito, por un tiempo limitado y en un territorio determinado.

1.2. Ventajas de la Sistema de Asociado

- Explotar un negocio acreditado y de probado éxito, con un mínimo riesgo comercial y económico
- Disponer de una formación inicial, de una actualización constante de conocimientos y del I+D del franquiciador.
- Cobertura y asistencia en las áreas técnica, comercial y empresarial.
- Aprovechamiento de una publicidad común, y de una imagen de marca.
- Seguridad de aprovisionamiento preferencial.

1.3. Datos sobre las Franquicias

AÑO	2009	2010
Nº de Empresas Franquiciadoras	823	874
Nº de Franquiciados	61.702	63.228
Cifra de Negocio Generada	19.636	20.248
Nº de Empleos	222.660	233.106

* Datos extraídos del estudio "La Franquicia en Cifras 2011" realizado por Mundo Franquicia Consulting

1.4. Marco Legal

La Ley 7/1996 de 15 de enero de Ordenación del Comercio Minorista y el Real Decreto 2485/1998 de 13 de noviembre que desarrolla la Ley anterior, establecen la obligación del franquiciador de proporcionar por escrito al potencial franquiciado, con una antelación mínima de veintidós días a la firma del contrato, un conjunto de **información** que habrá de ser veraz y no engañosa. En él se incluye principalmente:

- Los datos principales de **identificación** Socio Master: nombre, razón social, domicilio, datos registrales y capital social
- Los **derechos de propiedad intelectual** sobre los que se desarrolla el negocio
- La descripción del **sector de actividad** del negocio
- **Experiencia** de la empresa (fecha de creación, evolución y desarrollo de la red)
- **Contenido y características** del negocio y su explotación
- El **sistema de negocio**
- Las características de la **asistencia comercial y técnica** que el Socio Master suministra a los asociados
- La **estimación de inversiones y los gastos** para la puesta en marcha
- La **estructura y extensión de la red** (organización de la red, número y localización de los establecimientos implantados, número de asociados)
- Otros elementos **esenciales del contrato de asociado**.

LIRÓN en este acto lleva a cabo esta obligación legal, y expone toda aquella otra información adicional que considera relevante para el Asociado, sin menoscabo de que éste pueda solicitar una ampliación de la información transmitida para la mejora de su toma de decisiones.

2. ORIGEN DEL PROYECTO

Hoy en día, hay muy pocos servicios médicos a los cuales una persona con problemas de obstrucción respiratoria, como el ronquido o la apnea leve del sueño, pueda acceder de manera directa. La sanidad pública ha empezado, no hace demasiado tiempo, a incorporar unidades del sueño donde estudian y diagnostican las patologías propias y asociadas a esta enfermedad.

En el "Simposio Internacional sobre Tratamiento Multidisciplinar de la Apnea del Sueño", organizado por la Clínica Universitaria de Navarra en el año 2008, se calculó que la apnea del sueño, en sus diferentes grados, afecta a más de 2 millones de personas en España, aunque sólo están diagnosticadas, que no tratadas un 5%. En la mayoría de los casos se prescribe el CPAP, (presión positiva continua de aire a través de una mascarilla). Numerosos pacientes no lo toleran y estudios recientes muestran que, pese a los graves riesgos, al menos el 20% no llegan a utilizar este método y que a los 5 años, este porcentaje sube hasta el 30%.

La Sociedad Española de Neumología estima que el 40% de la población tiene problemas de ronquido durante el sueño, definiendo ronquido como un problema respiratorio del sueño persistente y continuado durante un tiempo mayor de seis meses.

El proyecto **LIRÓN** se consolida en el año 2006 como resultado de un exhaustivo y prolongado estudio (más de 15 años) sobre las patologías relacionadas con el sueño y la respiración. Su objetivo principal es la potenciación y desarrollo del diagnóstico de las alteraciones respiratorias del sueño y su posterior tratamiento.

En la actualidad, posee tres líneas estratégicas:

- Tratamiento del ronquido con el dispositivo Lirón
- Unidad de diagnóstico de las alteraciones respiratorias del sueño.
- Comercialización de dispositivos protectores que mejoran la respiración

3. MISIÓN Y VALORES

MISIÓN

- Ofrecer productos profesionales de gran calidad
- Contar con un equipo altamente cualificado con vocación de servicio
- Superar las expectativas de los clientes
- Establecer la honradez como base de las relaciones
- Crear una competencia basada en la lealtad y la calidad
- Aplicar la responsabilidad social corporativa en la mejora de la salud de las personas
- Actuar de acuerdo con la legislación y normas de convivencia.

VISIÓN

- Firme decisión en ser los mejores en las tres actividades de negocio relacionadas con las alteraciones respiratorias del sueño:
- Investigación sobre la casuística de las obstrucciones respiratorias
- Innovación en el diagnóstico de soluciones
- Implantación de productos que mejoren la respiración.

4. **LIRÓN**

4.1. ¿QUÉ ES?

Se trata de una férula basada en el sistema DAM (Dispositivo de Avance Mandibular) que mejora la respiración durante la noche. Ataca el punto más crítico del ronquido y evita el bloqueo de las vías respiratorias

4.2. ¿CÓMO FUNCIONA?

La acción de **LIRÓN** es puramente mecánica, ya que fija a la mandíbula en una posición adelantada, por lo que la lengua se desplaza hacia delante que es quien forma la pared anterior de la vía aérea orofaríngea. Lirón fija la lengua en esta posición e impide que caiga hacia atrás obstruyendo el paso del aire.

Para mostrar el efecto de **LIRÓN**, vamos a explicar las diferentes opciones respiratorias a la hora del sueño:

Respiración normal:

Durante el sueño los músculos que controlan la mandíbula, la lengua y el paladar, mantienen la vía aérea abierta. Esto permite al durmiente un **respirar libre y silencioso**.



Ronquido o hipoapnea:

Con la relajación de estos músculos, **la mandíbula cae y la lengua va hacia atrás**. La vía aérea se estrecha, causando los ronquidos y dificultades respiratorias. Esto ocurre cuando el ronquido parece provenir de la nariz.



Apnea:

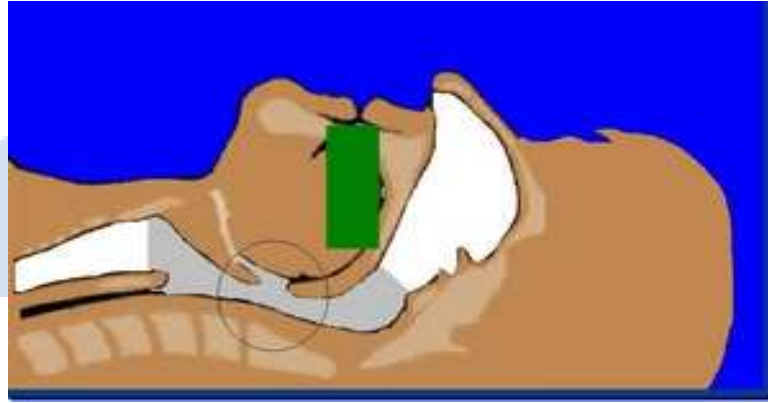
Si estos músculos se relajan con mayor intensidad, la vía aérea se puede bloquear por completo, impidiendo la respiración. Es la **Apnea Obstructiva del Sueño**. Puede darse desde una o dos veces en la noche, hasta varias veces por hora.



4.3.SOLUCIÓN LIRÓN:

LIRÓN evita que la lengua y el paladar blando bloqueen la vía aérea, porque sujeta la mandíbula cerrada y ligeramente adelantada de su posición normal.

LIRÓN funciona tanto si se respira por la nariz como por la boca y se puede ajustar y adaptar en cualquier momento para obtener el máximo confort y efectividad.



4.4.MODELOS

LIRÓN es un diseño hecho a medida para cada persona por ello, contamos con diferentes tipos dentro de los cuales, se escoge el más adecuado según el tipo de problema del sueño.

LIRÓN TITANIO: dispositivo de avance mandibular de una sola pieza. La base metálica de Titanio, de gran estabilidad y retención, no se deforma. Está indicado en personas con apnea del sueño y ronquidos, que haya probado uno de los modelos básicos (Férula o Resina) y que quieran un apartado que no requiera ajustes.

LIRÓN RESINA PLUS: Dispositivo de avance mandibular de una sola pieza de Resina Plus. Está indicado en personas con pocos dientes a quienes no se les haya podido realizar modelos básicos para la falta de soporte.

LIRÓN RESINA: Dispositivo de avance mandibular de una sola pieza compuesta de enganches metálicos y base de resina. Está indicado en personas con apnea del sueño y ronquidos. Requiere de ajustes cada 3-6 meses.

LIRÓN FÉRULA BÁSICO, MEDIO Y ESPECIAL: Dispositivo de avance mandibular de una pieza. Está indicado en personas con ronquido y apnea del sueño que deseen probar la efectividad de Lirón.



5. ESTUDIOS ACREDITATIVOS y ENTIDADES AVALISTAS

Lirón es un dispositivo de avance mandibular efectivo en el tratamiento de las alteraciones respiratorias del sueño, fruto de 15 años de investigación, con más de 30 proyectos I+D realizados con los centros universitarios y hospitalarios más importantes de España y cuyos resultados se han publicado en las revistas científicas y presentado en los congresos de las principales sociedades médicas. El dispositivo y nuestro método tienen el aval de sociedades médicas y literatura científica nacional e internacional. (Consultar Anexo 5 Avales Científicos)

5.1. Estudios Científicos Acreditativos

- **Hospital Clínico La Paz:** Valoración clínica de LIRÓN en el tratamiento de la Apnea del sueño en pacientes roncadores, con apneas leves, moderadas y severas.
- **Fundación Jiménez Díaz:** Valoración clínica de LIRÓN en el tratamiento de la Apnea del sueño en pacientes jóvenes con BMI < 28.
- **UEM Universidad Europea de Madrid:** Avance Mandibular y apertura bucal en el tratamiento de la Apnea del sueño.
- **Clínica Velázquez:** Valoración radiográfica y cefalométrica de la vía aérea en el tratamiento de la Apnea del sueño con dispositivos de avance mandibular LIRÓN.
- **Hospital Ruber Internacional:** Estudio polisomnográfico del tratamiento con dispositivos de avance mandibular LIRÓN en el tratamiento de la apnea obstructiva del sueño.
- **IIS Instituto de Investigaciones del Sueño:** Estudio mediante escala visual analógica VAS del tratamiento con el dispositivo de avance mandibular LIRÓN en el tratamiento de la apnea obstructiva del sueño.

5.2. Participación en Congresos con los resultados de las investigaciones realizadas

- **SES Sociedad Española del Sueño:** Valoración radiográfica y cefalométrica de la vía aérea en el tratamiento de la Apnea del sueño con dispositivos de avance mandibular LIRÓN.
- **SEMERGEN Sociedad Española de Medicina General:** Estudio polisomnográfico del tratamiento con dispositivos de avance mandibular LIRÓN en el tratamiento de la apnea obstructiva del sueño.
- **Sociedad Española de Neumología:** Avance Mandibular y apertura bucal en el tratamiento de la Apnea del sueño.
- **SEC Sociedad Española de Cardiología:** Estudio de valoración de los efectos en la respiración de los DAM en pacientes con problemas cardiovasculares.
- **NeumoMadrid:** Estudio mediante escala visual analógica VAS del tratamiento con el dispositivo de avance mandibular LIRÓN en el tratamiento de la apnea obstructiva del sueño.

5.3. Publicación de resultados en revistas Científicas

- **Revista Ortodoncia Española 2001;** Volumen 41; Pág. 219 – 227. Cefalograma simplificado para la valoración de la orofaringe.
- **Revista Dental Economics 2004;** Volumen 10; Pág. 15 – 19 Clínica del Més: Clínica Velázquez.
- **Revista Profesión Dental 2003;** Removibles como complemento de la aparatología fija en la clase II Div 2: Premio al mejor artículo científico
- **Revista Vigilia y Sueño 2009; Ortodoncia Española 2001;** Volumen 21; Pág. 92 – 94. DAM Dispositivos de Avance Mandibular: Mecanismo de acción.

5.4. Entidades Avalistas

- Sociedad Española del Sueño
- Sociedad Española de Neumología
- Sociedad Española de Psiquiatría
- Sociedad Española de Cardiología
- Sociedad Española de Ortodoncia
- Sociedad Española de Medicina General
- American Sleep Apnea Association
- European Sleep Society
- American Association of Orthodontists
- European Orthodontic Society

5.5. Literatura científica internacional que avala nuestro sistema: en el congreso nacional de SEMERGEN se presentó un trabajo de revisión bibliográfica de más de 230 artículos científicos publicados desde 1984 hasta 2010; "Valoración de la eficacia terapéutica del dispositivo de avance mandibular en los síndromes respiratorios obstructivos del sueño".

6. PLAN DE MARKETING

La comunicación es el soporte principal para la consecución de los objetivos de este proyecto. Se ha contratado a la empresa Titanium para realizar todo el plan de marketing con una inversión en torno al 8% de la facturación total. A continuación presentamos los resultados obtenidos (Para ampliar el contenido consulte el Anexo 3 Dossier de Prensa).

6.1. Dossier de prensa

6.1.1. Televisión

- Antena 3 Nova, en el programa: "que me pasa doctor" dirigido por el Dr. Bartolomé Beltrán, emitido el día 24 de Junio de 2009 y el día 25 de Junio de 2009
- TVE 1, en el programa las mañanas de la 1º, emitido el día 29 de Enero de 2010.
- En el telediario Antena 3 el viernes 5 de Febrero de 2010, a las 15:00.
- En el telediario de la Sexta el Viernes 28 de Mayo de 2010 a las 15:00
- En Telemadrid Madrid Directo el Lunes 30 de Agosto de 2010

6.1.2. Radio

- Cadena SER "Hoy por Hoy" con Carles Francino el 15 de Febrero de 2006
- Onda Madrid "La sal de la vida" con Miriam Alvarez el 23 de Noviembre de 2006
- Cadena COPE "A cielo abierto" con Enrique Campo el 19 de Enero de 2007
- Cadena COPE Madrid 2 "La cazuela" con Martín Vazquez el 16 de Agosto 2007
- Cadena COPE "Los Decanos" con Dr. Perez Almeida 13 de Febrero de 2008
- Cadena COPE "La Rebotica" con Enrique Beotas el Sábado 17 de Enero de 2009
- Cadena COPE "La tarde con Cristina" con Cristina Lopez Schicltin el 27 de Mayo de 2010
- EsRadio "En casa de Herrero" con Luis Herrero el Viernes 28 de Mayo de 2010
- RNE "En días como hoy" con Juan Ramon Lucas el 28 de Mayo de 2010
- COMRadio "El día a la COM" con Jordi Duran el Sábado 29 de Mayo de 2010.
- Caracol Radio "10am hoy por hoy" con Gustavo Gomez el 15 de Junio de 2010.

6.1.3. Prensa

- Mundo Cristiano "El 60% de los hombres roncan" por Ana Aznar en Abril 2006
- El Economista "Solución bucal contra los ronquidos" por Verónica Zabala el 11 de Octubre de 2006.
- El Mundo en el Magazine "La Luna de Metrópoli" el artículo " Sueño reparador sin ronquidos" el 19 de Enero de 2007.
- La Gaceta de los Negocios "El ronquido tiene solución" por Luis Manuel Martinez 16 Diciembre 2007
- Quality Spa "Spas con Unidades del Sueño; El tratamiento Lirón adormece los ronquidos y las apneas" en Junio de 2008
- Artículo Firstclass "Lirón, duerme y deja dormir" en Enero 2010
- ABC Suplemento Salud "Lo último; Lirón contra ronquidos" el Sábado 13 de Febrero de 2010
- Revista Pronto "Un dispositivo mandibular evita el ronquido y la apnea del sueño" el 13 Febrero 2010.
- Artículo El Mundo en el Magazine "Ortodoncia Antirronquido" el 21 de Febrero de 2010
- Revista Discovery Salud "Diseñan una férula dental que evita el ronquido y la apnea del sueño leve" en Marzo de 2010
- La tercera "Crean un dispositivo bucal anti ronquidos" el Domingo 30 de Mayo de 2010
- Diario QUE "Roncamos por un tubo" el 28 de Mayo de 2010

6.1.4. Internet

Las notas de prensa emitidas por Titanium y las actuaciones realizadas los últimos años, han conseguido que Lirón esté presente en más de 100 pagina web así como en Blogs y Redes Sociales como Facebook, Twitter.

6.2. Actuaciones previstas

La empresa Titanium junto con Lirón ha diseñado el plan de comunicación para 2012. (Para ampliar el contenido consulte el Anexo 2 Plan de Comunicación).

7. MARCA REGISTRADA

7.1.Registro de marca y Registro de Franquicia

- 7.1.1. Lirón (Marca)
- 7.1.2. OxyMás (Marca)
- 7.1.3. Dispositivo de avance mandibular (Patente)
- 7.1.4. Dominio www.lirón.es
- 7.1.5. OxyMás Médical S.L. (Registro mercantil)

7.2.La marca: La marca es la forma gráfica de identidad asociada a Lirón y está formada por dos elementos básicos: el símbolo y el logotipo. En Septiembre de 2009 se contrata a la Empresa de Publicidad Titanium para realizar un rediseño de la identidad visual corporativa: el 15 de Septiembre de 2009 se presenta la nueva identidad visual (logo) y el 20 de Octubre de 2009 se recibe el manual de identidad corporativa.



8. BENEFICIOS LIRÓN

8.1. Beneficios para el paciente

- Mejora la anatomía
- Mejora la función respiratoria
- Mejora la oxigenación
- Mejora el nivel de sueño
- Mejora la calidad de vida
- Mejora la convivencia familiar
- Menor resonancia
- Disminuye la inflamación de los tejidos
- Adaptación muy rápida
- Resultados desde el primer uso
- Rango de éxito: 90%
- Rango de éxito con apnea moderada o severa: 60-70%
- Continuidad del tratamiento; 87%
- Duración del DAM **LIRÓN** entre 2 y 5 años, dependiendo del cuidado.

* Todo paciente en tratamiento con el Dispositivo **LIRÓN** debe ser vigilado por su médico, ya que las alteraciones de la respiración durante el sueño son un problema de salud.

8.2. Beneficios para la clínica

- Contribuye a la mejora de la imagen de la clínica y su divulgación mediática.
- Abre nuevas vías de facturación mediante productos
- Visitas de seguimiento y servicios facturables
- Consultas rápidas (de 20 a 30 minutos) con beneficios importantes
- Aumenta el número de pacientes directos e indirectos
- Fidelización del paciente a largo plazo
- No es necesario ampliaciones en la clínica, ni la ocupación de espacio en exclusiva
- No es necesario incrementar el número de empleados
- Mínima inversión y amortizable en poco tiempo
- Apoyo técnico, comercial y de I+D
- Garantía en materiales y mano de obra 1 año

9. RED DE ASOCIADOS

Centros Médicos en los que se trabaja:

- **Madrid**
 - Clínica Velázquez
 - Hospital Ruber Internacional
 - Instituto de Investigaciones del Sueño IIS
- **Barcelona:** Clínica Dr. Miguel Cortada.
- **Avila:** Clínica Dr. Miguel Dominguez
- **Burgos:** Clínica Dra. Raquel Gomez
- **Jerez:** Clínica Dr. Antonio Quijada
- **Las Palmas de Gran Canaria:** Clínica Dr. Renzo Bellini
- **León:** Clínica Dr. Luis Cobo
- **Zaragoza:** Clínica Palafox Dr. Juan Pablo Pardos

Centros Médicos y especialistas con relación directa:

- Fundación Jiménez Díaz
- Hospital de la Paz
- Clínica Universidad de Navarra
- Hospital Gregorio Marañón

LIRÓN se adapta con precisión al modelo de negocio de franquicia - asociado, razón por la que hemos elegido esta fórmula para nuestro proceso de expansión. En la actualidad ya existen contactos firmes para su despliegue en las provincias de Zaragoza, Pontevedra, Valencia y Zamora.

10. ALGUNAS CIFRAS

Pacientes tratados: 861 (Dato de diciembre de 2011)

10.1. Tendencia anual de aparatos comercializados

Año	Nº de DAM comercializados	Diferencial	Observaciones
2006	30	-	
2007	35	17%	
2008	64	83%	Inicio de divulgación en medios
2009	102	59%	Externalización de publicidad y Marketing
2010	285	179%	Datos a fecha mes de Diciembre
2011	345	21%	Datos a fecha mes de Diciembre
Totales	861		

10.2. Proyección Trienio

Año	Nº de DAM comercializados	Diferencial	Observaciones
2012	657	-	Inicio Actividad con Asociados
2013	1.105	68%	
2014	2.687	143%	

10.3. Resultados de encuestas realizadas

- Encuestas realizadas: 137
- Índice de satisfacción: 95%.
- Índice de cobertura de expectativas terapéuticas: 90%.

11. RELACIÓN DE ASOCIACION

11.1. Contrato de Asociación

- Derechos Otorgados
- Duración y Renovación
- Obligaciones del Asociado **LIRON**
- Condiciones de comercialización (Royalties, objetivos, etc.)
- Promoción y Publicidad
- Resolución del Contrato

11.2. Plan de Formación

LIRÓN dispone de un plan de formación técnico, orientado hacia el odontólogo y el personal auxiliar y otro de conocimiento general y comercial, orientado a todo el personal de la clínica

11.3. Pack del Asociado

El Pack del Asociado contiene un conjunto de elementos publicitarios, de promoción, divulgación y herramientas de trabajo con el fin de que el Asociado disponga de la información y útiles necesarios para el desempeño de su trabajo con respecto a la comercialización de **LIRÓN**.

12. PRÓXIMAS ACCIONES

La información suministrada en esta presentación (exposición en diapositivas y dossiers en papel y magnéticos) constituye la práctica totalidad que **LIRÓN** puede aportar en esta fase.

Para profundizar y ampliar la información apuntada, es preciso la formalización por escrito de dos documentos adicionales:

- NDA o Acuerdo de Confidencialidad
- LOI o Carta de Manifestación de Interés

Tras esta formalización y la realización de un depósito como garantía de continuidad de la negociación, LIRÓN aportará un borrador completo del Contrato de Asociado, una muestra de un dispositivo **LIRÓN** de mejora de la respiración y la información adicional que el Asociado potencial precise para la consecución del Acuerdo de Colaboración.

13. PLAN DE FORMACIÓN

LIRÓN dispone de un plan de formación técnico, orientado hacia el odontólogo y el personal auxiliar y otro de conocimiento general y comercial, orientado a todo el personal de la clínica

- Plan de formación in-situ (en la Clínica Asociada)
- Plan de formación específico para el personal auxiliar y de recepción.
- Plan de formación específico para el personal médico: médicos y odontólogos.
- Manual de formación.
- Manual clínico para la toma de registros.
- 3 dispositivos coste 0€, para poder probar nuestro dispositivo en pacientes del entorno más próximo de la Clínica.
- Material publicitario: Dípticos, Displays, Folletos Médicos.
- Dossier de comunicación.
- Consultar fechas disponibles y precio del Plan de Formación.