

ADN

## R. Martínez (Dentaltix): “En un sector tan especializado no tengo miedo a Amazon”

Ramón Martínez es el consejero delegado de Dentaltix, una *start up* madrileña especializada en la venta online de productos de odontología nacida en 2012. Martínez, que es de formación arquitecto, fundó junto a Beatriz Rodríguez la empresa, que recientemente ha abierto mercado en Italia.

A. Escobar  
21 dic 2017 - 04:55

R. Martínez (Dentaltix): “En un sector tan especializado no tengo miedo a Amazon”  
Image not found or type unknown

**Pregunta.: ¿Qué ofrece el sector odontológico para que dos emprendedores se lancen a fundar una *start up*?**

**Respuesta.:** La ventaja que vimos en el sector odontológico es que se trata de una industria relativamente grande y tradicional. Hay cuatro empresas distribuidoras en España que se reparten el 75% de las ventas que son Proclínica, DVD Dental, Henry Schein y Casa Schmidt. En Dentaltix vimos la oportunidad de hacer las cosas de manera distinta porque hasta hora en el sector las ventas se realizaban a través de comerciales o por catálogo.

**P.: ¿Es fácil obtener financiación para emprender en la industria sanitaria en España?**

**R.:** No hemos necesitado mucha financiación. Llevamos cuatro años como empresa y la única ayuda que hemos tenido es a través de Telefónica y su aceleradora de *start ups* Wayra. Hemos sido rentables desde el principio, y el capital lo estamos financiando con las propias ventas.

**P.: ¿Cuáles son las principales barreras del mercado?**

**R.:** Igual que es una ventaja que el mercado sea tradicional, todavía quedan muchos clientes que no han dado el salto al comercio online. Pero el sector evoluciona de forma muy rápida y las clínicas dentales ya están comenzando a pagar y adquirir productos a través de la Red.

**“Las clínicas dentales ya están comenzando a**

# PlantaDoce.

## adquirir productos a través de la Red”

**P.:** ¿La legislación en España es laxa y permite vender productos odontológicos sin muchas complicaciones a través del canal online?

**R.:** Cumplimos la legislación a raja tabla y contamos con todos los permisos para vender productos sanitarios a través de Internet. Actualmente estamos en trámites para sacar una nueva licencia que permita a Dentaltix vender productos para anestesia. No obstante, es verdad que los permisos son más restrictivos en este sentido. Cuanto más regulado esté el sector en online, mayor confianza se generará en el consumidor.

**P.:** ¿Dónde está su competencia? ¿Hay grandes operadores en este sector?

**R.:** La competencia está en los distribuidores tradicionales. Está en conseguir que el odontólogo entienda nuestra propuesta de valor y compre productos por Internet para conseguir mejores condiciones que las que tenía en su distribuidor tradicional.

**P.:** ¿Teme que la llegada de Amazon u otros gigantes del ecommerce puedan hacer desaparecer a las pequeñas empresas o start ups de esta industria?

**R.:** En un sector tan especializado como es el dental no le tengo ningún miedo a Amazon. La compañía lleva tiempo en Estados Unidos distribuyendo productos dentales y para profesionales del sector, pero no ha conseguido un elevado grado de penetración en el mercado. Nuestra cesta media de pedidos es de ocho o nueve productos, mientras que para encontrarlos en Amazon vas a tardar mucho más tiempo por su inmenso catálogo. Hoy por hoy Amazon no tiene capacidad de competir en un sector tan de nicho como el dental.

## “El porcentaje de producto odontológico que se vendió por la Red en 2015 no superó el 5%”

**P.:** ¿Cuál es el público al que quiere llegar Dentaltix? ¿Se centra solamente en el profesional?

**R.:** El público de Dentaltix es el profesional, las clínicas dentales y los odontólogos colegiados. Funcionamos de esta manera porque no queremos hacerle la competencia a nuestro cliente principal.

**P.:** ¿El mercado de venta de productos odontológicos por Internet se encuentra en crecimiento?

**R.:** En España el porcentaje de producto odontológico que se vendió por Internet en

---

# PlantaDoce.

---

2015 no superó el 5%, así que es un mercado con una gran proyección y crecimiento.

**P.: ¿En qué países venden más productos odontológicos por Internet?**

**R.:** Nuestra sede está en Madrid, el 80% de nuestras ventas proceden del mercado español, mientras que el 20% restante se genera en el extranjero. Tenemos presencia en Francia, desde donde captamos el 15% de las ventas, y hemos abierto en Reino Unido e Italia.