PlantaDoce.

ADN

S. Comas (Dental Residency): “Las grandes cadenas dentales pronto verán en la tercera edad un objetivo de negocio”

El consejero delegado de Dental Residency, compañía especializada en el servicio odontológico para personas mayores, cree que la Administración debe procurar “ordenar el marco regulatorio” de aquellas empresas que realicen actividades dentales a domicilio.

A.Escobar
3 ene 2019 - 04:58

Image not found or type unknown

S. Comas (Dental Residency): “Las grandes cadenas dentales pronto verán en la tercera

Sergi Comas es consejero delegado de Dental Residency, *start up* especializada en el sector dental para la tercera edad, desde marzo de 2015. Diplomado en comunicación y márketing, el directivo es inversor en empresas como Chopit, aplicación móvil que ayuda a localizar las tiendas de ropa más cercanas, y de Beeping LLC, *app* tecnológica.

Pregunta: ¿La industria de la tercera edad está mirando más allá de su propio nicho para encontrar nuevos aliados y oportunidades de negocio en otros segmentos?

Respuesta: La verdad es que no, por lo menos de forma generalizada. Las residencias tienen claro cual es su cartera de servicios, que son la atención a la persona y otros complementarios. No obstante, faltan nuevas prestaciones como pueden ser oftalmología, odontología o audiometría, por ejemplo. Lo que sí es cierto es que el entorno geriátrico está cada vez más orientado hacia fuera, es decir, los empresarios del sector no solo dan servicio a sus residentes, sino que se está empezando a trabajar mucho el servicio de atención domiciliaria (SAD).

P.: ¿Por qué no se han abierto a otros segmentos de negocio?

R.: El sector atraviesa, ahora, una gran concentración. Los grandes grupos sí que están más profesionalizados, pero suficiente trabajo da ya la atención a la persona como para poder pensar en otras prestaciones externas, que a un centro más pequeño no le reporten grandes beneficios económicos.

El presente contenido es propiedad exclusiva de PLANTADOCE EDICIONES, SLU, sociedad editora de PlantaDoce (www.plantadoce.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.

“El despegue se está produciendo en los servicios que se ofrecen en los centros residenciales o de la tercera edad”

P.: En relación al sector de la odontología residencial. ¿Es nuevo? ¿Se encuentra en una fase de despegue comercial?

R.: En odontología y en otras prestaciones. El despegue se está produciendo en los servicios que se ofrecen en los centros residenciales o de la tercera edad. Siempre ha habido una atención odontológica en los geriátricos, pero siempre se ha acabado recurriendo a la clínica dental más cercana. Ahora se están creando compañías dentales centradas únicamente en la prestación de servicios al colectivo de personas más mayores.

P.: Teniendo en cuenta la posición asentada de grandes operadores como Vitaldent, Dentix o Vivanta, ¿hay oportunidades de negocio para nuevos *players* en el sector?

R.: Hay oportunidad porque estas grandes cadenas están orientadas básicamente a la ortodoncia y a la implantología, y el nicho de mercado de personas que conviven en centros residenciales no ha sido su objetivo. Pronto estas compañías verán en la tercera edad un mercado que deben atender y tener presente.

P.: ¿Qué pasará entonces?

R.: Puede que sea complicado para una gran cadena entrar en un entorno donde otras empresas ya tienen una posición dominante. Establezco un paralelismo con la industria del turismo, cuando había grandes operadores y agencias de viaje, hasta que apareció eDreams y revolución este mercado. Si el día de mañana una de estas grandes compañías quiere adentrarse en el negocio residencial, quizás tendrá que plantearse alguna compra, fusión o adquisición.

P.: ¿Las clínicas más tradicionales del sector perciben bien la llegada de nuevas empresas que ofrecen otro tipo de servicios?

R.: Hasta la fecha, las residencias llamaban a una clínica dental, venía un dentista con su instrumental y realizaba su trabajo. Ahora están surgiendo otras empresas que se están quedando con esos clientes, con autorización para ofrecer servicios y una atención odontológica domiciliaria.

“La concentración del sector residencial facilitará

El presente contenido es propiedad exclusiva de PLANTADOCE EDICIONES, SLU, sociedad editora de PlantaDoce (www.plantadoce.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.

que las prestaciones que ofrecen compañías dentales lleguen a más centros”

P.: Las predicciones apuntan a un aumento progresivo de la población española mayor de 65 años, que sobrepasará los 18 millones de habitantes en 2050. ¿Es esta una nueva “ventana” para las empresas que trabajan en la industria de la tercera edad?

R.: Depende. También es cierto que el envejecimiento activo y las buenas prácticas de salud hacen que cada vez las personas mayores se encuentren mejor. Hay una gran parte de esos 18 millones que seguirán yendo a una clínica dental, pero lo interesante será ver qué porcentaje serán personas dependientes y precisarán de un servicio adaptado.

P.: En un mercado donde el servicio se puede copiar o imitar, ¿cómo se puede marcar la diferencia?

R.: Copiar el modelo es muy fácil, al final necesitas la aparatología. La diferencia está en la atención que puedas ofrecer, con odontólogos especializados en el trato de personas que sufran algún tipo de demencia.

P.: ¿La diferencia de precios va a ser relevante?

R.: Ya lo está siendo. Las empresas de este sector tienen la obligación de hacer accesible la prestación odontológica a las personas y eso significa poderse desplazar al centro donde están y que puedan pagar el servicio.

P.: ¿Cuáles son las principales dificultades que atraviesa el sector?

R.: La atención sanitaria a personas dependientes es exclusiva *per se*. Hay muchas empresas en este sector, pero falta una regulación clara. Teóricamente no lo está (la asistencia sanitaria a domicilio), no hay una acreditación que especifique que puedes hacer un tratamiento oftalmológico en un domicilio, sino que se necesita un entorno sanitario. El gran reto de la Administración es darse cuenta de que con el envejecimiento de la población tiene la urgencia de “ordenar el marco regulatorio” para que estas empresas realicen las actividades fuera de un centro médico como tal. Si le opera un cardiólogo lo hará en una sala de operaciones, pero ¿no puede visitar al paciente y llevar a cabo un seguimiento en su casa?

P.: ¿Cómo será 2019 para el mercado de la odontología residencial en España?

R.: No aparecerán muchos operadores nuevos. La concentración del sector residencial facilitará que las prestaciones que ofrecen compañías dentales lleguen a más centros. El negocio crecerá con los mismos actores que ya están “jugando” en el mercado.

El presente contenido es propiedad exclusiva de PLANTADOCE EDICIONES, SLU, sociedad editora de PlantaDoce (www.plantadoce.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.