

---

# PlantaDoce.

---

Entorno

## El sector dental español ante su cruce de caminos: cadenas dentales vs clínicas tradicionales

A lo largo de las últimas dos décadas, España ha registrado un *boom* de compañías especializadas en odontología. Nuevas necesidades, demografía y avances tecnológicos han modificado un mercado tradicionalmente dominado por pequeñas empresas familiares.

---

J.Vera  
15 mar 2022 - 04:56



# PlantaDoce.

En la última década, el sector dental en España ha experimentado un *boom* sin precedentes. A lo largo de este período, numerosos actores han irrumpido en el sector para hacerse con un lugar, **como es el caso de Vitaldent, Vivanta o DrSmile**, alterando un sector que, tradicionalmente, había estado dominado por pequeñas clínicas familiares. Otras marcas, como Funnydent, llegaron a tener un peso relevante dentro del mercado, aunque terminaron desapareciendo tras numerosos problemas legales todavía sin resolver.

El país cuenta con más de 23.000 clínicas, lo que supone **una ratio de 2.000 habitantes por centro**, mientras que, en Francia y Alemania, la proporción es significativamente más pequeña: de 1.500 habitantes y 1.200 habitantes respectivamente.

En España, el primer factor para comprender el cambio de tendencia que empezó a principios de siglo fue **la entrada en el mercado de una gran cantidad de odontólogos a lo largo de los últimos veinte años**. Esto ha generado que el número de dentistas se triplique, a la vez que la población sólo se ha incrementado un 17%. Debido a estas circunstancias, el profesional ha perdido “poder de negociación y los costes salariales han bajado, haciendo los tratamientos más asequibles y la competencia entre dentistas más elevada”, asegura Jorge López, fundador de Liceo Capital Advisors. Según López, este contexto “permite a los grandes grupos operar con mejores márgenes”.

## **Tiempo para nuevas necesidades sanitarias**

En los últimos años, la sociedad se ha concienciado sobre la importancia de cuidar su salud bucodental y su vinculación con otras enfermedades sistémicas como las cardiovasculares, el ictus o las lesiones musculares. Para Pedro Reoyo, director de marketing de Vitaldent, estas nuevas necesidades de la población han impulsado una mayor competencia dentro del sector, “un hecho que siempre es positivo para los pacientes, ya que disponen de una mayor oferta para poder escoger y beneficia a las empresas, obligadas a prestar mejores servicios”.

## **En España, el número de dentistas se ha triplicado en los últimos veinte años**

El consejero delegado de Vivanta, **Marcos Carrasquilla, añade otro punto de vista: la demografía**. Carrasquilla opina que parte del éxito del sector en España se basa “en una serie de factores entre los que se encuentra una curva poblacional favorable que

# PlantaDoce.

incluye amplias capas de población mayor, con unas necesidades muy concretas en el tema dental”.

Yolanda Domínguez, directora de DrSmile en España, sostiene que **la evolución tecnológica también ha impactado de forma muy evidente sobre el sector** y ha ayudado a impulsarlo. Domínguez apunta que la optimización ha añadido un matiz tecnológico en todos los puntos del proceso, lo que supone una serie de oportunidades que las grandes empresas pueden utilizar para crecer dentro del mercado.

## ¿Hacia dónde va el sector?

Precisamente, gracias a la innovación tecnológica, el negocio tiene un horizonte claro alrededor de los **nuevos modelos de negocio surgidos en torno a ciertas especialidades**, como es el caso de la ortodoncia invisible. En estos casos, el precio puede llegar a ser la mitad que con modelos tradicionales. Esto resulta muy atractivo para casos sin complejidades especiales, según subraya López, que añade que esta deriva es “un claro ejemplo de cómo la tecnología ha permitido a una serie de compañías construir un modelo de negocio con una clara ventaja de costes”.

Por su parte, Carrasquilla considera que existe un movimiento en la estructura del sector “que se alimenta del proceso de consolidación de un mercado todavía atomizado”. El consejero delegado de Vivanta cree que las empresas del sector podrán ofrecer la posibilidad de que el gran público acceda a una serie de tratamientos odontológicos que antes no se podían permitir. A la postre, esto influirá en su estado de salud general.

## Gracias a las innovaciones tecnológicas, el precio puede llegar a ser la mitad que con modelos tradicionales

El contrapunto a la evolución del modelo hacia las clínicas dentales lo representa Itamar Friedländer, ortodoncista y propietario de una clínica dental en Barcelona. Su empresa defiende una “filosofía slow”, **desde donde asegura se pueden ofrecer soluciones más completas y personalizadas a los clientes**.

Friedländer cree que el modelo utilizado por las cadenas de clínicas dentales tiene ciertos riesgos que, en su caso, no merece la pena correr. “La estrategia de estas

---

# PlantaDoce.

---

compañías es generar un gran volumen de flujo en la caja y abrir más centros, pero si hay algún sobresalto, como la pandemia, el negocio se puede hundir fácilmente”, concluye el fundador de la empresa.