

Una ayuda para facilitar el relevo

Las dificultades para sacar adelante un proyecto empresarial propio se multiplican en el caso de los odontólogos que quieren establecerse por su cuenta, y ello a pesar de tratarse de un mercado en crecimiento. La burocracia, la importante inversión previa y lo complicado que es hacer previsiones de negocio en este sector son los principales obstáculos para los emprendedores, que además deben enfrentarse a la competencia de las grandes cadenas. El programa 'Clínica Abierta', puesto en marcha por el Colegio de Odontólogos de Cantabria, busca allanar el camino para los nuevos proyectos poniendo en contacto a profesionales cercanos a la jubilación con jóvenes interesados en contar con una clínica propia.

Emprender un negocio siempre conlleva un riesgo. Para abrir uno en el sector de la odontología, además de diseñar un plan de negocio y la búsqueda de un local, es necesario tramitar los permisos necesarios y las licencias ante la administración, a lo que se añade la contratación de

el retorno puede tardar si los pacientes no llegan.

Allanar el camino a los emprendedores y al tiempo evitar el cierre de clínicas es el objetivo del programa 'Clínica abierta' lanzado por el Colegio de Odontólogos y Estomatólogos de Cantabria. Clínica Abierta se creó

conversación con un colegiado que pensaba en jubilarse y comentaba que iba a tener que cerrar su clínica porque no veía mucho interés por parte de jóvenes profesionales de quedarse con el negocio. Con este argumento entre manos, se debatió el problema en la junta del colegio, abordando la posibilidad de poner en contacto a gente joven que pueda interesarle hacerse con una clínica ya en funcionamiento y con su clientela, con gente que quiere jubilarse: **"Así decidimos organizar este programa, totalmente pionero, porque pregunté en el Consejo General de Dentistas si había otros colegios haciendo algo parecido y todos me miraron con cara de sorpresa. Ahora creo que hay algún colegiado y algún otro colegio que están intentando hacer algo parecido"**.

Del Piñal considera que el balance es bueno en cuanto al interés y la participación, aunque de momento hay más gente que quiere jubilarse que gente que quiere emprender. Tras casi dos años de rodaje de Clínica Abierta aun no es muy elevado el número de clínicas traspasadas: **"Pero sí hay**

Con este programa, el primero de estas características que se pone en marcha en España, el Colegio de Odontólogos de Cantabria trata de fomentar el emprendimiento en el sector dental para facilitar la continuidad de las clínicas de la región cuyos titulares se jubilarán en los próximos años

personal y una inversión inicial para cubrir el coste de los equipos médicos, que pueden abarcar desde los 150.000 a los 3 millones de euros. Todos estos requerimientos pueden echar para atrás a los jóvenes profesionales a la hora de iniciar un proyecto empresarial, teniendo en cuenta que

en abril de 2022. Con este programa, el colegio trata de fomentar el emprendimiento en el sector dental para facilitar la continuidad de las clínicas de la región cuyos titulares se jubilarán en los próximos años.

El proyecto nació, explica el decano José del Piñal, gracias a una

muchas que están en negociaciones y hay gente incluso que está empezando a trabajar en la clínica para ver cómo funciona y con idea de ver si le interesa quedarse con ella. Entre unos y otros, veteranos y jóvenes, unas 80 personas han participado hasta el momento en el programa”.

Miedo a emprender

Pueden ser varias la causas por las que no se abren nuevas clínicas o cierran las existentes. Entre ellas puede estar el miedo a realizar una fuerte inversión y no contar aún con clientes suficientes para mantener los gastos, con lo que el proyecto empresarial podría fracasar; también la falta de formación sobre cómo emprender un negocio de estas características, o preferir un contrato laboral en una clínica ya en funcionamiento que aporte estabilidad y evite las incertidumbres y el esfuerzo que significa sostener una empresa, con la obligación de tramitar licencias y permisos, pagar impuestos, acometer inversiones en equipamiento y abonar las nóminas de los trabajadores. Por otra parte, la tendencia que se da en otros sectores también se observa en este: fondos de inversión y grandes firmas de seguros médicos se están haciendo con un amplio número de estos establecimientos.

El decano entiende que no es fácil lanzarse a abrir una clínica nueva: **“Es lógico que cueste emprender, porque en la odontología en Cantabria, en general en España, hubo una especie de boom en los años 80 y los 90, y mucha gente eligió esta especialidad. Son profesionales que rondan**



La importante inversión en equipos que implica la puesta en marcha de una clínica es una de las barreras al emprendimiento en el sector.

ahora los 65 años y están en edad de empezar a jubilarse”, explica Del Piñal, que en todo caso no cree que esos frenos al emprendimiento sean insalvables para todos: **“No hay tanta gente joven que esté interesada en emprender, pero sí que la hay”**.

Cómo funciona

El colegio de odontólogos conoce bien las dificultades para abrir un negocio de estas características y ha puesto en marcha un esquema de trabajo que incluye una comisión para gestionar el programa: **“Hacemos un estudio de la clínica de que se trate y vemos el personal con el que cuenta, su facturación, gastos, etc., aunque**

la valoración económica la hace el propietario, nosotros somos solo mediadores, en el tema de precios no entramos”. Cuando un emprendedor se interesa por el programa, se le informa de las clínicas que pueden ser de su interés, y ponemos en contacto a unos y otros. El Colegio, por supuesto, no cobra nada, ni a unos ni a otros, lo que hacemos es ayudar a la gente que va a emprender”. El principal argumento para animarles en el proceso y **“quitar el miedo”** es que la clínica ya está funcionando y tiene su clientela. Además, hay un acompañamiento con todo el tema laboral, fiscal y de búsqueda de financiación: **“Hacemos un poco de padrinos”**, admite el decano de los odontólogos cántabros.

¿Declive de las clínicas tradicionales?

Una de las tendencias que caracteriza al sector en los últimos años es la irrupción de multinacionales, grandes cadenas y fondos de inversión, que implantan nuevas clínicas o se hacen con las que cierran por jubilación: **“Intentamos que las clínicas de toda la vida no se cierren, que algunas se cerrarán, pero no que vayan desapareciendo y al final sean todo clínicas de compañías de seguros, de multinacionales, etcétera, contra las que no tenemos nada, pero creo que hay sitio para todos. Pensamos que ayudamos un poco a estas clínicas pequeñas o no tan pequeñas pero de profesionales, pues tienden a desaparecer”**, resume el decano.

Según Del Piñal, estas grandes cadenas han adquirido más del 10%

JOSÉ DEL PIÑAL, DECANO DEL COLEGIO DE ODONTÓLOGOS

“Clínica Abierta no es solo un encuentro entre unos y otros con el fin de conectar a quienes venden o se jubilan y quienes emprenden. Se trata además de una asesoría profesional que reciben quienes tratan de abrirse camino, con un gabinete en el que pueden encontrar orientación fiscal y laboral, ya que para cualquier proyecto empresarial hace falta inversión, créditos, burocracia y papeleo. Además, la iniciativa incluye una suerte de mentoring, a través del cual los veteranos trasladan a los emprendedores su experiencia y know how”.

El Colegio de Odontólogos de Cantabria cuenta actualmente con 440 colegiados, aunque puede que no todos ellos cuenten con una clínica propia.



de las clínicas, aunque el resultado ha sido desigual: **“Hay algunas que en su momento fueron muy conocidas, aunque también hay otras que han fracasado, pero realmente la gestión de este tipo de empresarios en nuestro sector es brutal, es mucho más alta que en el sector sanitario. Y luego tienen una política muy agresiva**

es gratis, y a la vez le hacemos unos análisis. Esto en el sector dental está pasando, en Madrid ya es tremendo. Pero es legal y por tanto, nosotros tampoco nos oponemos”.

Aun así, las clínicas que pertenecen a profesionales significan cerca del 70% de las que existen en Cantabria, porque **“el mercado da para todos”**:

Una de las principales ventajas que el programa ofrece a los emprendedores es que permite conocer con mucha aproximación tanto la inversión inicial como la facturación que puede esperarse, lo que facilita enormemente la elaboración del plan de negocio

va en publicidad, nadie les para, y no es comparable con la gestión de las clínicas habituales”, señala el decano, que pone algunos ejemplos de esas políticas que no solo marcan diferencias con lo que puede hacer una clínica independiente, sino también con el resto de la profesión médica: **“No me imagino a una clínica médica con una señora en la puerta diciendo que la colonoscopia hoy**

“En cualquier caso, sí puede significar una alteración del flujo de pacientes, ya que admite que en las clínicas de multinacionales o bancos de inversión haya más volumen de trabajo, pero en número no son mayoría”.

Uno de los argumentos a favor de los emprendedores es que van a entrar en un negocio o en una clínica que ya está facturando una cantidad determi-

nada y que van a saber más o menos qué inversión tienen que hacer y qué beneficio van a tener ya en los primeros años, en definitiva, **“no es empezar desde cero y esperar a que llegue la gente”**. En cuanto a cuál puede ser la facturación anual aproximada de una clínica de Cantabria, del Piñal asegura que es imposible de saber porque depende de la situación de la clínica, de su prestigio profesional, de los equipos que tengas, etc: **“En cualquier caso, es una información que obviamente debe trasladar quien deje su negocio al profesional más joven que planea coger el testigo, no es posible que alguien haya comprado algo sin saber lo que factura y los gastos que tiene”**.

¿Pueden contar con alguna otra ayuda? Del Piñal cree que la única ayuda efectiva con la que cuentan los emprendedores del sector es la que les presta el colegio aclarando temas fiscales, temas laborales, y con todo el tema de registros en las administraciones, tanto en la región como la local. **“En general, los autónomos no cuentan con muchas ayudas. Yo lo soy, no recibí nunca ninguna, más bien todo lo contrario. Últimamente los autónomos parecemos apestados”**.

RAQUEL CASTANEDO, ODONTÓLOGA PROPIETARIA

“Al principio lo más complicado fue resolver toda la burocracia y el papeleo que hay que hacer. Cuando trabajas para otras personas no sabes nada de esto y son muchas cosas que de otra manera ni te planteabas, porque no te preocupabas de ello al ser empleado o autónomo. Tuve varias reuniones con la gestoría para que todo saliese bien, y en realidad fue todo muy rápido”.



Las virtudes del relevo

Aunque no ha participado en el programa Clínica Abierta, Raquel Castanedo abrió su clínica en diciembre de 2020 siguiendo justamente el guión del planteamiento del programa del Colegio de Odontólogos. No estaba en sus planes lanzarse a la aventura empresarial, pero casualmente le llegó la noticia de que los propietarios de una clínica en su entorno, en Maliaño, estaban próximos a jubilarse. Su padre le animó a visitarlos y de la charla surgió la clínica de la que ahora es propietaria, en la Avenida de Bilbao. Pasó un tiempo con ellos para conocer el funcionamiento y los pacientes y le fueron pasando el testigo hasta que se concretó el cambio de titularidad: **“Hicimos el traspaso el 2 de diciembre, un viernes, y el lunes ya estaba trabajando en la clínica. Con eso ya tienes una tranquilidad desde el principio, y luego poco a poco ha ido todo a mejor. Al principio continuó trabajando una higienista, llevaba mucho tiempo con ellos y también me ayudó mucho a la hora de conocer a los pacientes y saber cómo funcionaba. La verdad es que no me puedo quejar”.**

Menos obstáculos

Raquel Castanedo había trabajado en otras clínicas y era autónoma **–“nunca he sido empleada, pero siempre he trabajado para otras personas”**, detalla– así que ponerse manos a la obra significó tener que aprender nuevas cosas del negocio: **“Al principio lo más complicado fue resolver toda la burocracia y el papeleo que hay que hacer. Cuando trabajas para otras personas no sabes nada de esto y son muchas cosas que de otra manera ni te planteabas, porque no te preocupabas de ello al ser empleado o autónomo. Tuve varias reuniones con la gestoría para que todo saliese bien, y en realidad fue todo muy rápido”.**

Los que le ayudó a Raquel a decidirse a dar el salto fue el apoyo familiar y de su pareja: **“Lo vieron muy claro desde el principio”**, recuerda. También el ver que la clínica ya estaba funcionando y que los pacientes ya estaban ahí: **“Así no empiezas desde cero, aunque tengas que hacer una inversión inicial, pero se va compensando. Además, trabajas con las cosas que te gustan, los tiempos que te gustan... Y yo soy de aquí, entonces muchos pacientes son gente que**

conozco de toda la vida y el trato es más cercano”.

Menos inversión

“Claro, hay gastos, hay bastantes gastos”, admite esta joven emprendedora, aunque matiza que son los mismos que podría generar comenzar una clínica desde cero: **“Pero en este caso, con la ventaja de que la clínica ya está funcionando y tienes pacientes, por lo que el riesgo es menor. Yo definitivamente se lo recomiendo a todo el mundo”**, concluye.

No solamente es una cuestión económica, asegura Raquel Castanedo, se trata también de otras seguridades que aporta el camino que ha elegido, y es la tranquilidad de saber que el negocio que coge entre sus manos funciona y ya genera beneficios y, aunque en su caso los gastos incluyen el alquiler del inmueble, además de la remodelación estética inicial, hay cosas, dice, que no tienen precio: **“Irte a dormir sabiendo que al día siguiente tienes pacientes y que estás funcionando; desde luego, yo lo prefiero”.**

CRISTINA BARTOLOMÉ