



Disruptores. Los Camón “enseñan los dientes”

César y Eduardo Camón, padre e hijo, crearon el primer holding de servicios odontológicos en México, Capital Dental, desde 2011



César y Eduardo Camón. Foto: Leslie Pérez

A los dentistas los enseñan a **curar**, no a hacer **negocios**. Pueden hacer **dinero** gracias a sus habilidades y reputación, conocer famosos y aparecer en anuncios de **Colgate**, y nada más.

Así pensaba el dentista **César Camón** hasta que su hijo Eduardo le mostró que había más valor del que había experimentado en **40 años** de práctica. Pero había que pensar en grande.

“Nos hemos dado muchos golpes, (...) estamos corriendo un riesgo, pero... ¿si pega?”, recuerda **César** sentado al lado de Eduardo, socios y cabeza de **Capital Dental** desde 2011, el primer holding de servicios odontológicos en **México**.

- **Disruptores. Sergio Leal: Romper para construir**

Apartándose de la empresa tradicional de odontología, construida con base en grandes números de consultorios bajo un solo nombre, **Capital Dental**, tiene dos ramas: es una **operadora de servicios** para dentistas que incluye laboratorios, certificaciones y actualización, entre otros, y también una operadora de clínicas dentales **multiformato** con centros odontológicos especializados, unidades móviles y renta de consultorios.



“Le metimos mucha estructura de negocio. Se carecía de eso, no en la gestión clínica, en la que mi papá es uno de los mejores dentistas de México”, dice Eduardo.

Tras meses de ensayo y error, **Capital Dental** encontró el éxito en la atención empresarial.

- **Disruptores. Eduardo Schwartzman Sitt, el éxito se moja**



CÉSAR Y EDUARDO CAMÓN. FOTO: LESLIE PÉREZ

Hoy día entre sus clientes se cuenta a grandes conglomerados como **Bimbo**, **Alstom** y **GM**, o instancias de gobierno como el **Tribunal Superior de Justicia de la Ciudad de México**, lo cual hace que la división de clínicas represente el **60%** de los ingresos de **Capital Dental**.

Eduardo Camón platica que a las empresas se les explica que la atención preventiva reduce en **85%** el costo de intervenciones por **enfermedades bucodentales** de los empleados, muchas veces pagados vía seguros dentales.

- **Disruptores. Gustavo Tomé, el tiburón mexicano**

Y las empresas acaban por entenderlo. Hoy, esta empresa familiar tiene crecimientos anuales superiores al **20%** y se cuida de perderse en un crecimiento desordenado.

ODONTÓLOGOS, UNÍOS

Otra faceta de **Capital Dental** es la asociación con consultorios ya establecidos en los que la empresa adquiere el **25%** y recibe parte de los ingresos generados.

Mediante esta sociedad, **Capital Dental** le asegura a los odontólogos un róster continuo de clientes, actualización profesional y consejería empresarial.

El próximo gran proyecto de la empresa es el inicio de operaciones de “**Check In Dental**“, que serán espacios de **coworking para odontólogos** que no tengan recursos para la adquisición de equipo y espacio.

- **Disruptores. Alan Huber: pedalear se convirtió en negocio**

Mediante el pago de membresías todo incluido en la primera sucursal próxima a abrir en la **Narvarte Poniente**, estos profesionales podrían ejercer su profesión sin la necesidad de una inversión millonaria.



EDUARDO CAMÓN. FOTO: LESLIE PÉREZ

Eduardo explica que **85%** de los odontólogos no tiene un consultorio propio, por lo que esta nueva faceta representa una gran oportunidad para crecer.



“Cada vez la competencia es más ruda, es más difícil montar un consultorio, entonces lo que buscamos es que para ellos les sea mucho más rentable”, dice.

Además, ofrecen cursos de marketing, contaduría y estructura financiera mediante la división **“Odonto Coach”**.

Según **Eduardo**, la motivación detrás de esto es el empoderamiento del **odontólogo**, volverlo empresario y regresarle su independencia financiera.

“Es lo que le da sentido a la empresa. A través de los años aprendimos que las reglas en la odontología van a cambiar. Me di cuenta que el dentista no está capacitado para hacer negocios, deja que grandes grupos (empresariales) lleguen a cambiar las reglas y a poner todo a su favor, incluso despedazando a muchos dentistas del país.

“Lo que estamos haciendo es generar un frente común para que el negocio vuelva a caer en las manos del dentista”, dice Eduardo, y su padre añade: ” Hemos sangrado, pero, es la única manera de crecer, de pensar más como empresarios”.

POR ERICK RAMÍREZ

ERICK.RAMÍREZ@HERALDODEMEXICO.COM.MX