



2026  
ANCES OPEN  
INNOVATION



## CLINICAS CLEAR DENT



Cleardent es una red de clínicas dentales con **más de 20 años de trayectoria** y presencia actual en **más de 70 centros** distribuidos en Andalucía, Madrid, Barcelona y Murcia. En 2025 abrió 16 nuevas clínicas, consolidándose como una de las redes de odontología de mayor crecimiento en España.

La compañía opera un **modelo mixto de clínicas propias y asociadas**, con gestión centralizada de marketing, call center, CRM (GoHighLevel) y sistemas de captación multicanal (Google Ads, Meta Ads, SEO local) y cierra 2.500 citas mensuales.

## Sistema de IA conversacional omnicanal para la captación, conversión y retención inteligente de pacientes en una red dental de +70 clínicas

### Contexto y definición del problema

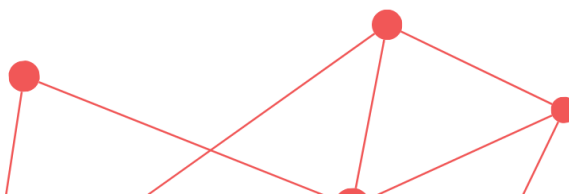
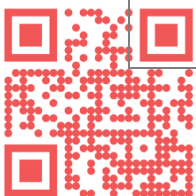
El crecimiento acelerado de Cleardent (+16 clínicas en 2025) genera **miles de interacciones diarias** con pacientes potenciales y existentes a través de múltiples canales: WhatsApp, llamadas telefónicas, formularios web, Instagram, Facebook y TikTok.

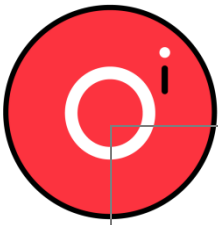
A pesar de contar con un call center centralizado y un CRM robusto, la empresa enfrenta **tres problemas críticos no resueltos** que impactan directamente en ingresos y eficiencia operativa:

1. **Saturación del canal humano:** el 45 % de leads no reciben respuesta en los primeros 5 minutos (ventana crítica de conversión), y menos aún fuera de horario comercial y en picos de campaña.
2. **Tasa de no-shows (absentismo):** Las clínicas dentales privadas españolas registran tasas de ausencia sin aviso del 12-19%. Para una red de 70 clínicas, esto representa una pérdida estimada de **72.000-225.000 €/mes** en ingresos no realizados.
3. **Pacientes inactivos:** Un porcentaje significativo de la base de datos (pacientes sin actividad en +6 meses) no recibe seguimiento sistemático y personalizado, siendo un activo de alto valor infrautilizado.

Ecosistemas conectados  
para una innovación  
sin fronteras

[www.ances.com](http://www.ances.com)





**2026**  
ANCES OPEN  
INNOVATION

**ances**  
Asociación Nacional  
de CEEI Españoles

#### Descripción detallada del reto

Cleardent busca soluciones innovadoras que le ayuden a mejorar significativamente la experiencia y la relación con el paciente a lo largo de todo su ciclo de vida: desde el primer contacto hasta la fidelización a largo plazo.

Se plantean las siguientes líneas de interés, entendidas como ámbitos de oportunidad. Las startups pueden proponer soluciones que aborden una, varias o todas ellas, así como enfoques alternativos no contemplados que den respuesta al problema de fondo:

Línea 1 — Captación y conversión inteligente de pacientes potenciales  
Soluciones que permitan atender, cualificar y convertir de forma más eficaz a las personas interesadas que contactan con Cleardent por cualquier canal, mejorando tiempos de respuesta, personalización y tasa de conversión a cita.

Línea 2 — Reducción del absentismo a citas programadas  
Soluciones que ayuden a predecir, prevenir o gestionar las ausencias de pacientes a sus citas, minimizando el impacto en la actividad clínica y en la experiencia del paciente.

Línea 3 — Reactivación y fidelización de pacientes existentes  
Soluciones que permitan identificar oportunidades de contacto con pacientes que llevan tiempo sin acudir y ofrecerles una propuesta de valor personalizada y relevante para retomar la relación.

Línea 4 — Cualquier otro enfoque innovador que contribuya de forma demostrable a resolver los problemas descritos en el contexto, aunque utilice aproximaciones diferentes a las líneas anteriores.

#### Referencias de impacto orientativas

A modo de referencia (no como requisitos de entrada), Cleardent considera indicadores como los siguientes para valorar el potencial de las soluciones:

Ámbito	Indicador de referencia
Conversión de leads	Mejora significativa en la tasa de conversión contacto→cita respecto a la situación actual
Absentismo	Reducción relevante de la tasa de no-shows (actualmente estimada en 12-19% en el sector)
Reactivación	Porcentaje medible de pacientes inactivos (+6 meses) que retoman actividad
Impacto económico	Retorno cuantificable en ingresos recuperados o generados por la solución



Ecosistemas conectados  
para una innovación  
sin fronteras

[www.ances.com](http://www.ances.com)



**2026**  
ANCES OPEN

**ances**

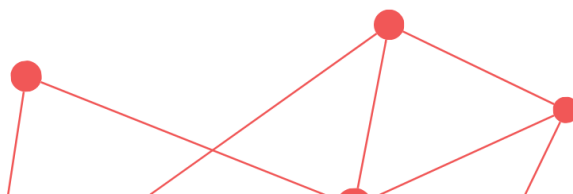
nal  
les

#### Contexto tecnológico

Cleardent dispone de un ecosistema digital con CRM, telefonía IP y herramientas de automatización de marketing. Las soluciones propuestas idealmente deberían poder convivir o integrarse de forma progresiva con este entorno, aunque la integración completa se entiende como un proceso iterativo que se abordaría en fases posteriores de colaboración, no como un requisito previo para participar.

#### Alcance y escala

La solución ganadora tendría la oportunidad de validarse inicialmente en 3-5 clínicas, con vocación de escalarse a toda la red (+70 centros) si los resultados son positivos. Cleardent ofrece acceso a datos reales, equipos de trabajo dedicados y compromiso de implementación efectiva.



Ecosistemas conectados  
para una innovación  
sin fronteras

[www.ances.com](http://www.ances.com)