

30

GD

— 30 AÑOS JUNTO A TI —

Núm. 310
FEBRERO 2019 | 6€
gacetadental.com

A LA ÚLTIMA

Pradíes & Laffond Dental Institute

DRA. PATRICIA VALLS (ICOEV)

«Seguiremos trabajando para combatir el intrusismo»

HIGIENE BUCODENTAL

Enfermedad periodontal y embarazo

TENDENCIAS DE MERCADO

Hacia la digitalización

DE ESTRENO

¡Descubre nuestra nueva web!



EXPRESS

Descubra más en pag. 35

LÍDER EN REPARACIÓN DE INSTRUMENTAL DENTAL





Roberto Rosso

Consultor de Marketing
Fundador y presidente de Key-Stone

¡COMIENZA LA CARRERA HACIA LO DIGITAL!

Tras el estudio sobre laboratorios protésicos, publicado en el anterior número de Gaceta Dental, se ha analizado el fenómeno de la aparición de lo digital, también desde el punto de vista del dentista.

LA PRÓTESIS DEL FLUJO DIGITAL

La investigación OmniVision Digital, desarrollada sobre una muestra representativa de clínicas dentales, ha permitido analizar el impacto que ha tenido lo digital sobre la producción de prótesis en la dotación tecnológica de las clínicas, y con respecto a las perspectivas futuras.

Dicha investigación ha presentado el peso de la prótesis fi-

ja realizada por flujo digital y su evolución a lo largo del tiempo. A partir del estudio se presupone que casi el 60% de los elementos producidos por laboratorios protésicos procede de flujo digital.

A pesar de que este porcentaje haya crecido recientemente, hace ya casi una década que los laboratorios se están equipando progresivamente con tecnologías digitales. De hecho, todo ello ha contribuido a que se amplíe el interés por la prótesis digital por parte de muchos dentistas.

En algunas clínicas dentales, unos pocos cientos, ya se han instalado desde hace algunos años fresadoras llamadas «chairside», que permiten al dentista realizar la producción directa de algunos elementos protésicos, aunque se

trata de un fenómeno que todavía puede considerarse de pequeñas dimensiones y «emergente».

Por otra parte, la auténtica explosión en la demanda de escáneres intraorales no puede considerarse un fenómeno relacionado con un nicho de mercado, pues en realidad, el incremento de la base del equipamiento instalado está creciendo con tasas geométricas.

Aunque la información deba analizarse con la necesaria cautela, pues podría estar marcada por el posible error estadístico, el estudio ha confirmado que, según los resultados de la encuesta -realizada en septiembre de 2018- cerca del 8% de las clínicas dentales ya posee un escáner.

Proyectando la muestra sobre

el universo de referencia se obtenía una estimación de 1.500 clínicas equipadas. He usado el imperfecto porque a tan solo pocos meses de distancia, la situación ya podría haber cambiado.

Con el fin de comprender la vertiginosa evolución del negocio, es necesario tener en cuenta que aproximadamente la mitad de las equipaciones se han producido en el último año. Los datos procedentes de otro de los estudios de Key-Stone (Flash Equipment) demuestran cómo en 2018 se han vendido más del doble de escáneres intraorales que en el año anterior, superando el 100% de crecimiento.

Y es también sorprendente la respuesta respecto a la intención de compra de un escáner intraoral en los próximos dos años, que se manifiesta positivamente en un 34% de los entrevistados, lo que invita a presuponer que a medio plazo se dará un auténtico cambio de paradigma en los procedimientos de tratamiento a los pacientes protésicos.

Según la investigación, más del 43% de los centros protésicos propone a los propios pacientes prótesis procedentes del flujo digital, pero más del 80% de ellos lo está haciendo con una fase inicial de tipo analógico, es decir, partiendo de la tradicional toma de impresión. Ello se debe a la todavía reducida proporción de clínicas equipadas (un 8%), aunque su peso sigue una tendencia de fuerte crecimiento (**Gráfico 1**). También se explica en el hecho de que por razones técnicas o por una cierta inexperiencia por parte de los dentistas recién equipa-

La prótesis realizada por flujo digital

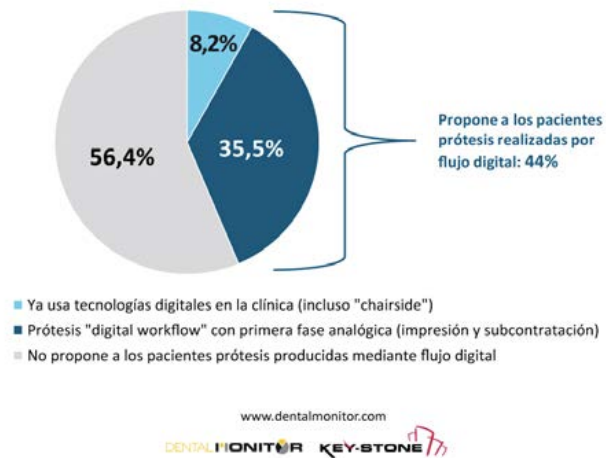


Gráfico 1

dos, una parte de los casos protésicos siguen empezando con una impresión tradicional realizada en silicona. Además, por este motivo, el sector tradicional de siliconas de precisión para impresión todavía no se ha resentido como consecuencia de la aparición de escáneres intraorales en el mercado.

De hecho, no se han registrado caídas repentinas de las ventas, aunque en el curso de los próximos años podremos asistir a una reducción más importante en el uso de estos materiales.

LA IMPRESIÓN 3D EN LA CLÍNICA

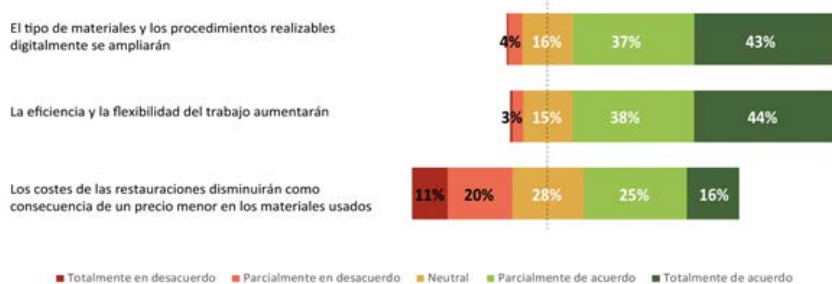
Pero los dentistas españoles no solo prestan atención a los escáneres intraorales y a las fresadoras «chairside», sino que también las impresoras 3D comienzan a desatar un cierto interés, que viene acompañado de las primeras compras e instalaciones.

Con relación a este fenómeno, debe tenerse en cuenta que, a pesar de que solo algo más de

“ EN 2018 SE HAN VENDIDO MÁS DEL DOBLE DE ESCÁNERES INTRAORALES QUE EN EL AÑO ANTERIOR, SUPERANDO EL 100% DE CRECIMIENTO ”

un 1% de los entrevistados ya posee una impresora 3D, ya un 20% está interesado en adquirir una en el futuro próximo. Desde un punto de vista cualitativo, se observa un fuerte interés hacia esta tecnología en numerosas y diversas elaboraciones, como guías quirúrgicas, prótesis provisional,

¿En qué medida está de acuerdo con las siguientes afirmaciones sobre las principales consecuencias que tendrá la Impresión 3D en odontología?



www.dentalmonitor.com

Gráfico 2.

alineadores o soportes ortodónticos, modelos, etc.

Al encontrarse esta tecnología entre aquellas que más curiosidad e incertidumbre está generando de cara al futuro (aún no se conoce hasta qué punto podrán cambiar tecnologías y materiales), los investigadores han profundizado en la cuestión pidiendo una opinión acerca de cómo evolucionará el futuro del dental a partir de la llegada de la impresora 3D.

De este modo, en la muestra se ha realizado la siguiente pregunta: ¿en qué medida está de acuerdo con las siguientes afirmaciones sobre las principales consecuencias que tendrá la Impresión 3D en Odontología?

- El tipo de materiales y los procedimientos realizables digitalmente se ampliarán.

- La eficiencia y la flexibilidad del trabajo aumentarán.

- Los costes de las restauraciones disminuirán como consecuencia de un precio menor en los materiales usados, en comparación con los bloques/discos CAD-CAM.

Como puede observarse en el **Gráfico 2**, el 80% de los entrevistados se muestra de acuerdo (más del 43% totalmente de acuerdo) con las dos primeras afirmaciones, es decir, con que encontraremos un escenario diferente, con muchas más oportunidades no solo en términos de materiales, sino también de soluciones y procedimientos en investigación clínica.

En cambio, y aunque solo el 41% esté de acuerdo (el 16% totalmente de acuerdo) con la tercera afirmación, relativa a las previ-

siones de reducción de costes de materiales, vale la pena recordar que, en una investigación similar realizada en 2015, el porcentaje de acuerdo era mucho inferior.

Todo ello significa que, aunque la mayoría de los dentistas no considera que la llegada de la impresora 3D conducirá a una reducción de los costes materiales, una parte creciente de profesionales prevé un impacto positivo en términos económicos.

Como conclusión, podemos afirmar que el total de las dotaciones tecnológicas instaladas es aún de entidad reducida, aunque el extraordinario interés que gira en torno al mundo digital en la clínica dental y el crecimiento geométrico de las ventas, hacen prever un futuro en el que cambiarán las exigencias de los profesionales, debiéndose adaptar la industria y la distribución para responder a las nuevas necesidades de los dentistas españoles. Un futuro hacia el cual la mayoría de los dentistas miran con optimismo, si bien esta repentina propensión hacia las tecnologías digitales parece estar creando un cierto malestar entre una parte de los profesionales, una especie de inadaptación actitudinal de la que hablaremos en el próximo artículo. ■

Mercado dental es una sección que propone a sus lectores una serie de noticias e información sobre la tendencia del mercado dental.

Se tratan las principales tendencias relativas a las técnicas, tecnologías y productos.

Estos estudios de mercado son desarrollados por Key-Stone, una sociedad especializada en proyectos y servicios de marketing, que desde hace muchos años se dedica a investigaciones de mercado para el sector dental en Europa. Las investigaciones se desarrollan según las técnicas estadísticas más oportunas que garantizan resultados muy significativos a nivel estadístico y en concepto de fiabilidad.

Acerca del autor

Empresario en la consultoría de marketing, es fundador y presidente de Key-Stone, sociedad que desde hace diez años desarrolla proyectos y servicios en el ámbito del marketing estratégico y de la comunicación integrada. Desarrolla actividades de formación en los sectores de marketing, ventas y comunicación y es autor de numerosas publicaciones en estos ámbitos. Además es consultor de la Universidad de Turín y profesor de Marketing en la Facultad de Económicas en el Master of Management.

Para más información: www.key-stone.it
www.dentalmonitor.com