



Roberto Rosso

Consultor de Marketing

Fundador y presidente de Key-Stone

Con la supervisión de la Federación Española de Empresas de Tecnología Sanitaria (FENIN)

Más información: www.key-stone.it

El desarrollo en el uso de tecnologías por CAD-CAM entre los laboratorios protésicos españoles

A pesar de la crisis que, indudablemente, está afectando a la producción de prótesis en España durante los últimos años, el nuevo estudio Key-Stone, realizado en colaboración con FENIN a finales de 2011 y a través de encuestas telefónicas sobre una muestra de 650 laboratorios, destaca un fuerte impulso en el uso de tecnologías de CAD-CAM entre los laboratorios protésicos españoles, que se ha visto acentuado particularmente en 2010.

Incremento y consolidación en el uso de tecnologías CAD-CAM

El incremento en el uso de tecnologías CAD-CAM en laboratorios odontológicos es un fenómeno creciente y cada vez más consolidado. Así lo demuestran los datos del estudio llevado a cabo por Key-Stone en enero de 2011, donde se observó que un 57% de todos los entrevistados (76% de los que trabajan con prótesis de cerámica), ya suministran elementos protésicos elaborados mediante esta técnica. Este dato es aún más interesante si se compara con los datos de los años anteriores, lo que nos da una idea de la tendencia al aumento que está experimentando esta técnica.

En el **gráfico 1** se puede percibir la evolución del fenómeno, no obstante, es necesario tener en cuenta que se indica «tipo CAD-CAM» porque quedan excluidos los sistemas de fresado manuales o con pantógrafo, por lo que no hablamos de una técnica enteramente «CAD-CAM».

Si tenemos en cuenta las características del laboratorio y el perfil sociodemográfico de sus titulares, es probable encontrar una mayor difusión de esta técnica en aquellos centros cuya actividad se ha iniciado en los últimos diez años, y si además poseen una plantilla numerosa y están dirigidos

por técnicos menores de 40 años, las posibilidades de que utilicen un sistema CAD-CAM aumentan. Al analizar la producción del laboratorio, se descubre que los más equipados con tecnología CAD-CAM son aquéllos que más elementos cerámicos producen.

No obstante, se detectó una cierta heterogeneidad en el desarrollo de este sistema. Entre los usuarios de CAD-CAM es muy frecuente encontrar a aquellos que optan por el «full outsourcing» (un 68%), o lo que es lo mismo, la entrega de sus modelos a centros de fresado externos. Una parte de estos laboratorios poseen su propio escáner (26%), que utilizan para diseñar las estructuras que posteriormente serán enviadas a centros de fresado externos. Tan sólo un 13% de los entrevistados afirma tener una unidad de fresado inter-

Gráfico 1.

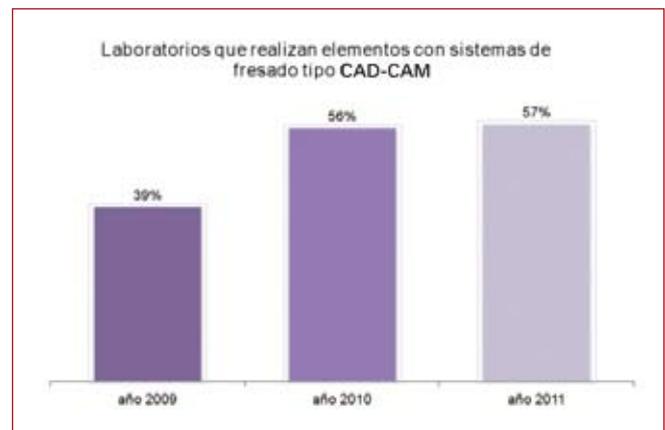
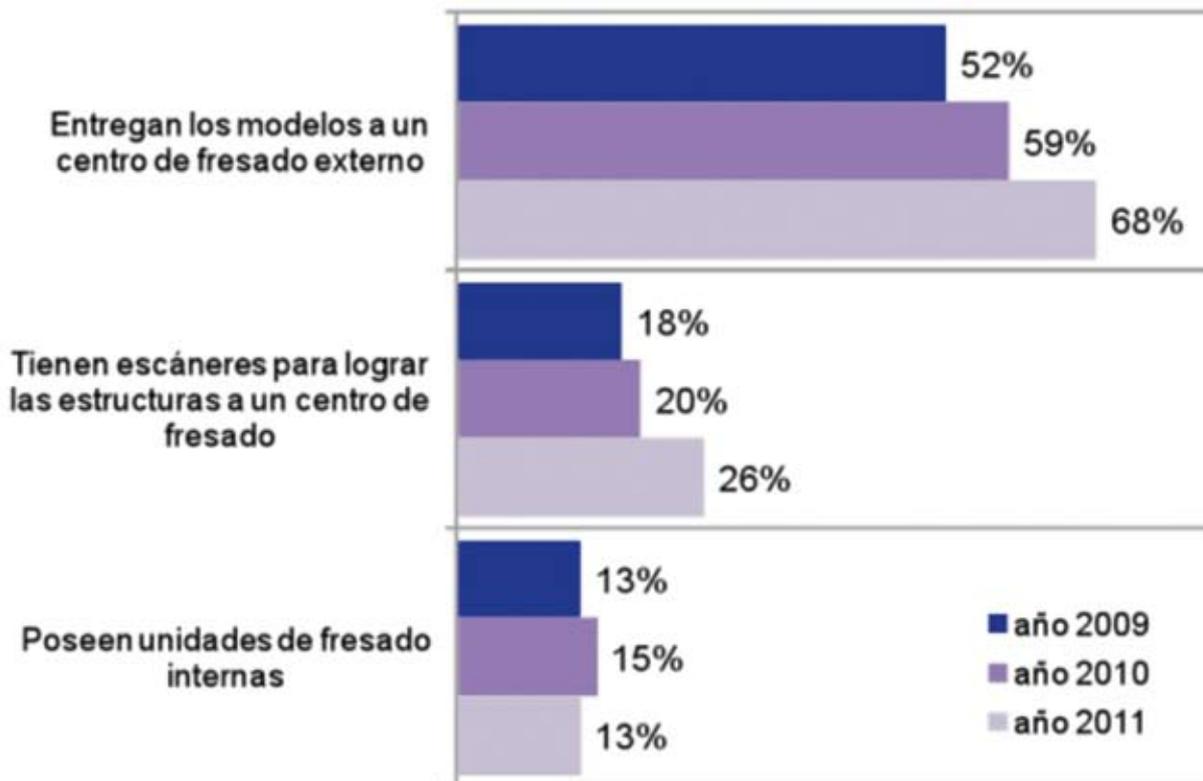


Gráfico 2.

Tipología de flujo de trabajo



na, aunque casi el 50% de ellos trabaja con un sistema manual o de pantógrafo. Normalmente los laboratorios que poseen unidades de fresado internas, de tipo CAD-CAM, tienen también el escáner para su propio sistema, pero el análisis de los escáneres sólo tiene en cuenta aquellos aparatos que sirven para lograr las estructuras fresadas a centros externos. Esta heterogeneidad no sólo se debe a la elección sobre la externalización del fresado, sino también a la disparidad que puede encontrarse dentro de un mismo laboratorio que, en algunos casos, y dependiendo de la marca con la que trabaje, optará por un escaneado y un fresado propios, y en otros recurrirá a unidades externas.

En general, considerando el periodo de 2009-2011, el estudio destaca un aumento del 45% en los laboratorios que suministran a sus clientes elementos protésicos realizados por CAD-CAM. Entre ellos, se observa un aumento del 17% del «full-outsourcing», una fuerte expansión del 36% en el uso de escáneres y una situación estable en los equipamientos con unidades de fresado internas (**Gráfico 2**).

Al analizar esta tendencia en relación al tipo de laboratorio y el perfil de su titular, se encontró que los protésicos más jóvenes son los que en menor medida recurren a unidades de fresado externas. Asimismo, se observa cómo los laborato-

rios abiertos en los últimos años son los más equipados con escáneres, tendencia que se confirma también en los laboratorios de mayor tamaño.

Desglose de la producción con sistemas CAD-CAM

A pesar de la extensión de esta técnica y la tendencia entre los laboratorios más grandes y de reciente aparición a equi-

Elementos producidos por CAD-CAM

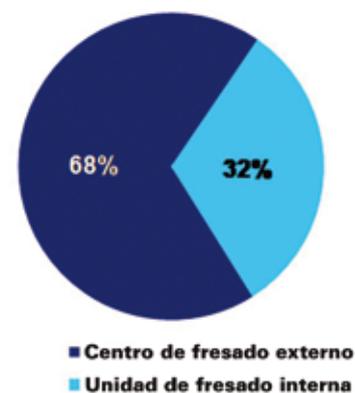
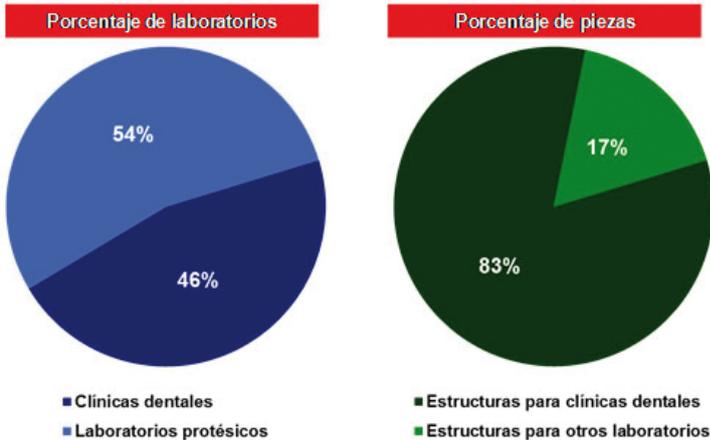


Gráfico 3.

Destino de la producción en laboratorios con unidad de fresado interna



ciendo, experimentando una disminución del 3% con respecto al año anterior a favor de la producción en centros de fresado externos. Los laboratorios que fabrican estas estructuras a nivel interno, un 32% sobre el total de los usuarios de técnicas CAD-CAM, cuentan entre sus clientes con un mayor volumen de laboratorios protésicos (54%) que de clínicas dentales (46%). Sin embargo, al examinar el volumen de estructuras producidas, se descubrió que el 83% de las mismas se vendían a clínicas dentales. El negocio de la producción de elementos para laboratorios terceros resulta ser, de este modo, un fenómeno bastante extendido, pero con valores de producción reducidos (**Gráfico 4**).

parse adecuadamente para desarrollarla en sus instalaciones, el 68% de la producción de estructuras fresadas se realiza a través de un centro de fresado externo, que puede estar centralizado en las casas productoras o localizado en otros laboratorios (**Gráfico 3**).

Atendiendo a las características del laboratorio, vemos por primera vez que la distribución geográfica tiene un efecto significativo, al encontrar que entre los laboratorios de la zona sur de España, un 42% de las prótesis se producen en un centro de fresado interno (en muchos casos a través de sistemas de pantógrafo). El resto de variables nos confirman el fenómeno que ya veníamos anticipando, es decir, los laboratorios de mayor tamaño y con titulares jóvenes son los más equipados de cara al desarrollo de la tecnología CAD-CAM. Así encontramos que un 37% de las prótesis cerámicas se fresan en unidades internas entre los laboratorios con titulares menores de 40 años, siendo este dato de un 35% para aquellos laboratorios que cuentan con una plantilla superior a cinco técnicos.

Sin embargo, al analizar las tendencias en la producción de una manera más global, se observa que el peso de la realización de prótesis en unidades de fresado internas se está redu-

Aumenta el peso de las prótesis sobre implantes

La colocación de prótesis fijas sobre implantes dentales fue otra de las cuestiones que Key-Stone investigó durante el presente estudio.

Así se descubrió que un 29% de las prótesis fijas en cerámica, composites y acrílicos, se realizaban sobre implantes, con una media de 12,7 prótesis realizadas por semana. La incidencia aumentaba en la zona norte y noroeste de España, entre los laboratorios especializados y aquellos de mayor tamaño.

Al analizar esta cuestión, se descubre que la gran mayoría de los laboratorios (un 85%) trabaja con los dos tipos de prótesis, sin embargo, al observar la distribución porcentual de las prótesis en unidades, se vio cómo las prótesis atornilladas tienen una presencia mucho mayor (un 62% de las unidades, frente a un 38% de prótesis cementadas). Al analizar la incidencia del fenómeno, se pudo observar que la presencia de las prótesis cementadas está ligada a la zona norte/noroeste y a laboratorios con titulares de más edad y un menor número de clientes. ●

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.

Para más información: www.key-stone.it

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.