



La apuesta por la calidad da sus frutos en el mercado



Roberto Rosso

Presidente del Instituto de Estudio de Mercado Key-Stone

Confianza y crecimiento, palabras clave del bienio 2016-2017

Si ya la investigación realizada por Key-Stone el pasado año acerca del mercado odontológico en España destacaba importantes signos de recuperación, el estudio análogo encargado por Fenin para 2017 confirma la consolidación de estas tendencias positivas.

Confianza entre los odontólogos

En primer lugar, conviene destacar los resultados del análisis de confianza de los dentistas que, tras una observación por menorizada a lo largo de los últimos cinco años, aporta un dato interesante sobre cómo ha ido evolucionando la visión que los profesionales de la odontología tienen sobre la situación de su profesión.

El gráfico 1 muestra la evolución del índice global de confianza de los dentistas en su negocio entre 2013 y 2017. Dicho dato se ha obtenido al analizar conjuntamente la percepción de los profesionales sobre la actividad de la clínica con respecto al año anterior y sus expectativas sobre dicha actividad de cara al año siguiente. El resultado es un índice de confianza obtenido de la diferencia entre la proporción de dentistas "optimistas" y "prudentes", por un lado, y "pesimistas" y "negativos" por otro.

Se observa que en 2017 el 54 por ciento de los entrevistados mostró perfiles optimistas o prudentes, declarando haber obtenido un incremento en su actividad y mirando el futuro de la profesión con buenas expectativas.

El índice global de confianza se mantiene en un 42 por ciento, consolidando los datos ya registrados en 2016 y mostrando una evolución muy favorable, que se aleja del pesimismo que golpeó con fuerza en los años posteriores a la etapa más dura de la crisis (-53% en 2013 y -26% en 2014).

Que la confianza mejora es un hecho, pero para comprender de manera más exhaustiva en qué parámetros objetivos se sustenta esa visión optimista del futuro, conviene revisar la información sobre el volumen de pacientes o la inversión en productos profesionales para la clínica.

El gráfico 2 muestra la media de pacientes atendidos semanalmente en la consulta dental. Si bien la media total es de 69 consultas a la semana, los dentistas optimistas y prudentes -que representan más del 50% de los entrevistados- declaran atender a más de 75 pacientes semanalmente.

Gráfico 1

Evolución del índice de confianza de los dentistas

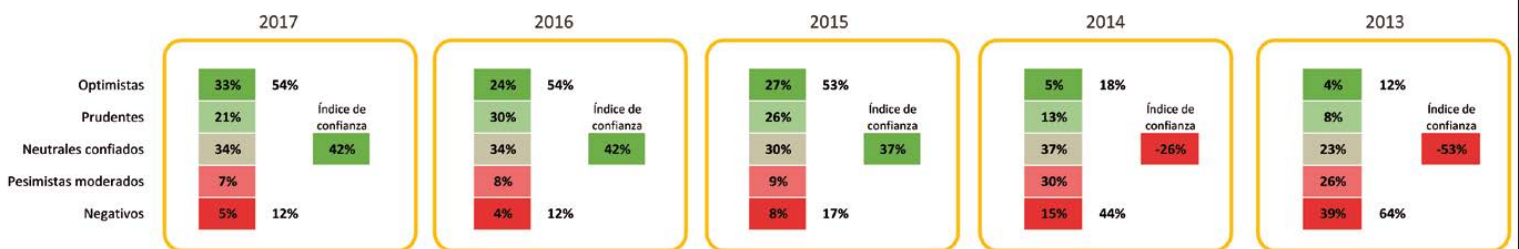
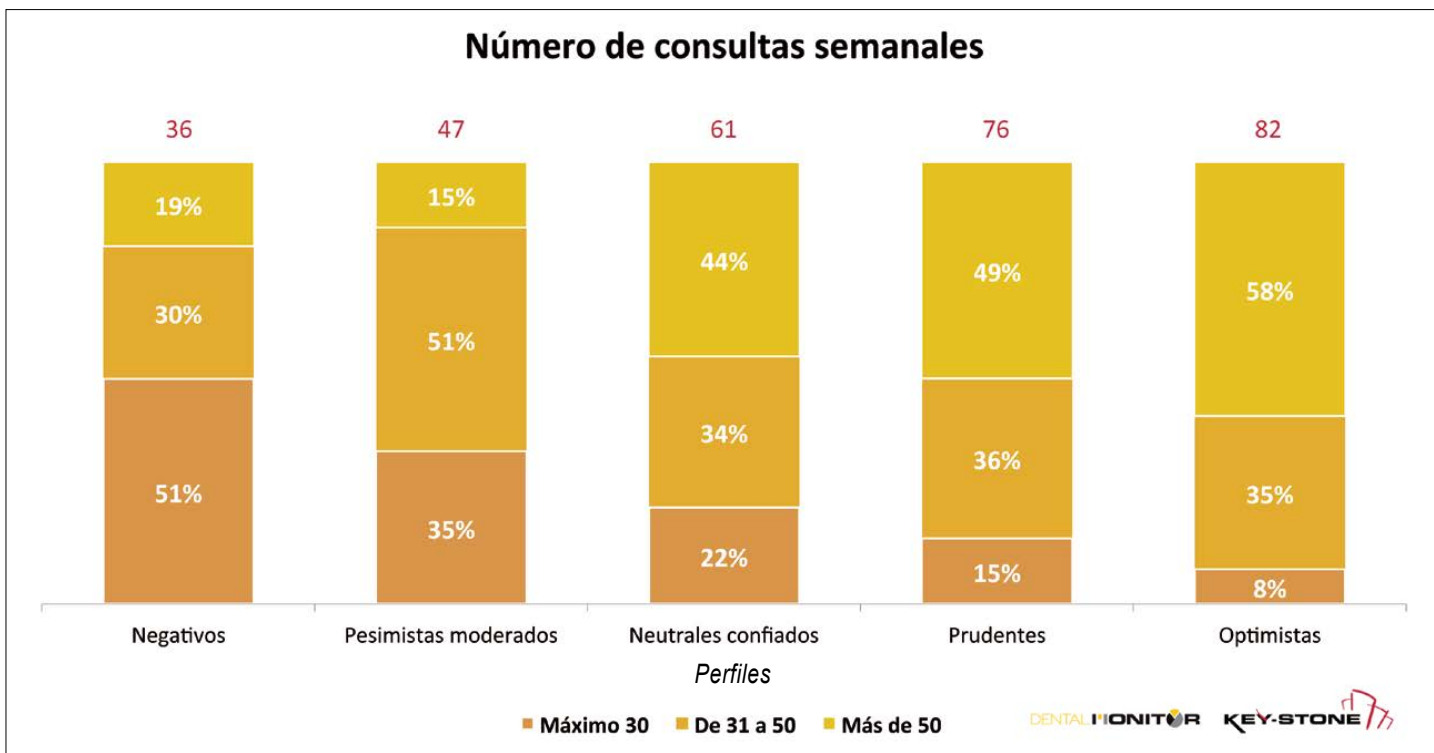


Gráfico 2



Aunque se confirma una gran heterogeneidad entre las clínicas dentales, las diferencias detectadas entre los distintos perfiles de dentistas se han reducido respecto a 2016, momento en el que el estudio registraba 30 pacientes para los negativos y 86 para los optimistas. Este último dato resulta útil para confirmar esa posible consolidación de las tendencias positivas del mercado, atendiendo a estos signos de la recuperación, pues incluso los profesionales que siguen percibiendo una situación muy dura para el sector ven crecer tímidamente la media de pacientes que visitan su clínica, y este dato podría mejorar todavía más durante el próximo año.

Siendo conscientes del posible incremento de visitas en la clínica, se introdujo por primera vez en el análisis una pregunta acerca del número de nuevos pacientes atendidos cada mes. Esta variable, además de aportar información para delimitar qué tipo de clínicas están más capacitadas para atraer a nuevos pacientes, resulta ventajosa a la hora de realizar una hipotética proyección sobre los pacientes que podrían atenderse durante el próximo año. De este modo, y con una media de 15 nuevos pacientes cada mes en la muestra entrevistada, parece claro que el número de pacientes atendidos podría seguir creciendo durante 2018.

Industria y distribución en crecimiento

Como ya se anticipaba, otro de los puntos de vista que resulta interesante para conocer la evolución del mercado es el análisis de las tendencias del consumo de productos dentales e inversiones en tecnologías. Este mercado, en su conjunto, ha crecido más de un 3% tras un desarrollo excepcional, que rozó el 9% durante 2016.

No obstante, para realizar un adecuado análisis de la industria odontológica, se debe distinguir entre el segmento de productos consumibles, tanto para clínica como para laboratorio, y el de aparatología o equipos.

En el caso de los equipos, es evidente que, al suponer la compra de los mismos una inversión importante para las clínicas dentales, la evolución de sus ventas estará fuertemente condicionada por la confianza de los profesionales en el futuro de su actividad. A lo largo de los años, también se ha observado que en los ejercicios pares, que coinciden con la celebración de la feria Expodental, las ventas de estos equipos se incrementan con respecto a las registradas en los impares. Sin embargo, en 2017 se han detectado unos datos de ventas en equipos muy similares a los de 2016, pudiendo afirmar que el mercado se ha mantenido estable o incluso ha aumentado levemente por un ligero crecimiento relacionado en exclusiva con las nuevas tecnologías digitales, particularmente en el sector del laboratorio protésico. Ésta es sin duda una buena noticia, pues una vez más asistimos a otro posible fenómeno que demuestra la consolidación del crecimiento del sector dental registrado durante el pasado año.

En lo relativo a los productos consumibles, segmento del mercado totalmente condicionado por la demanda de prestaciones odontológicas, los resultados también son positivos. Las ventas en productos consumibles para laboratorio en 2017 se han incrementado aproximadamente hasta un seis por ciento, debido al mayor uso de productos relacionados con las técnicas digitales para la producción de prótesis, tales como el CAD-CAM. Un desarrollo que, por otro lado, va en detrimento del mercado de las aleaciones preciosas.

Según las primeras estimaciones de cierre del año 2017, la adquisición de productos consumibles para la clínica también se eleva un 2,5%-3% con respecto al año anterior. En esta tendencia también se incluye el consumo de implantes y ortodoncia.

Podemos concluir entonces, a la luz de todos los datos presentados, que el mercado odontológico en España ha consolidado los signos de la recuperación que ya se detectaron en 2016. Será interesante seguir muy de cerca esta evolución y estudiar el impacto que podría tener ese posible incremento previsto en los pacientes para 2018, año en el que además contaremos con una nueva edición de la feria Expodental.

Los directivos hacen su análisis del mercado

1- ¿Qué valoración hace del año 2017?

2- ¿Qué expectativas tiene su empresa depositadas en 2018? ¿Qué aspecto será clave para su evolución?



Arnaud Lamaison
Director general de ACTEON Ibérica

1-

El año 2017 acabó por encima de las expectativas de ACTEON Ibérica. Para nosotros, fue un ejercicio diferente en varios aspectos: recuperamos la distribución de nuestra marca Pierre Rolland y el grupo ACTEON adquirió la empresa francesa Prodont-Holliger. Son dos marcas con gamas de productos que se usan de manera cotidiana en las clínicas, y son complementarias de nuestros ultrasonidos. Además, con la consolidación de nuestra gama de imagen, con el X-Mind Trium y, sobre todo, con el Pspix, el resultado ha sido muy positivo.

2-

Los años con feria Expodental conllevan siempre muchas esperanzas, ya que la exhibición es un lugar de encuentro entre compradores y fabricantes o distribuidores. Esperamos que 2018 no escape a esta regla y que ACTEON Ibérica siga creciendo de manera exponencial. El estado de la economía española es clave en la evolución pero, si seguimos prestando el mismo servicio y ofreciendo productos de calidad y con demanda, 2018 será otro año positivo para ACTEON.

