



Roberto Rosso

Consultor de Marketing

Fundador y presidente de Key-Stone

Más información: www.key-stone.it

CON LA SUPERVISIÓN DE LA FEDERACIÓN
DE EMPRESAS DE TECNOLOGÍA SANITARIA (FENIN)

La regeneración ósea en el sector dental español

Entre los dentistas españoles está difundiéndose cada vez más la práctica de la regeneración ósea para resolver problemas periodontales, post-intervención y el aumento de la masa ósea en las terapias con implantes.

Lo demuestra una investigación que el Instituto Key-Stone, especializado en estudios de mercado en el sector de la salud, llevó a cabo a finales de 2008.

Se ha planteado la pregunta siguiente a una muestra representativa de unos 1.000 dentistas: "¿En su clínica se hacen tratamientos, incluso de vez en cuando, de regeneración del tejido óseo?"

Las respuestas han permitido efectuar las consideraciones siguientes:

Con respecto a las intervenciones de regeneración del tejido óseo, se observa que casi el 40% de los entrevistados las efectúa (31% a través del personal médico interno y 9% con un cirujano externo) y, sobre todo casi el 10% está interesado en empezar en el futuro. El mercado parecería estar dividido entre favorables y contrarios (Gráfico 1) porque cerca del 50% de las personas entrevistadas asegura no estar interesada en utilizar esta técnica ni siquiera en el futuro.

Es interesante observar en el Gráfico 2 cómo la regeneración ósea resulta ser una técnica practicada principalmente entre los dentistas más jóvenes, de hecho el 48% de los dentistas tiene menos de 40 años (un 36% directamente y un 12% con la ayuda de un cirujano externo). Asimismo, la intención de empezar a practicar esta técnica en el futuro es mucho más elevada entre los más jóvenes (representada por un 14%). Estos datos son bastante homogéneos respecto al año de apertura de la clínica dental; como se desprende del gráfico, en las clínicas abiertas en los 10 últimos años destaca el mayor porcentaje de dentistas que practican la regeneración ósea.

Desde un punto de vista más empresarial, al contrario, se aprecia la enorme diferencia en función del tamaño de la clínica. Cuando ésta cuenta con tres sillones, la técnica de la regeneración ósea está muy establecida.

Numerosos estudios a nivel europeo han demostrado cómo la mayoría de los tratamientos se refiere a problemas periodontales y bolsas, incluso dehiscencias, fenestraciones, defectos intraóseos y defectos de furcaciones.

Otro uso bastante frecuente es el postquirúrgico, especialmente a consecuencia de remoción de quistes y para el relleno de alvéolos de extracción.

Sin embargo, el uso de biomateriales para la regeneración ósea se ha revelado excelente considerando el fuerte desarrollo de la implantología y, especialmente, por la necesidad de conservación o aumento óseo, incluso conservación y reconstrucción de la cresta, aumento óseo horizontal y vertical, elevación de seno maxilar previo a la colocación de implantes dentales.

Observando el Gráfico 3, destaca cómo el uso de implantes se ha convertido en un factor discriminante en la práctica de la regeneración del tejido óseo.

En el caso concreto, los dentistas que no ponen implantes no realizan la regeneración y viceversa. Entre los que practican la implantología, el porcentaje de clínicas que usan biomateriales aumenta progresivamente al aumentar el número de implantes realizados,



Gráfico 1

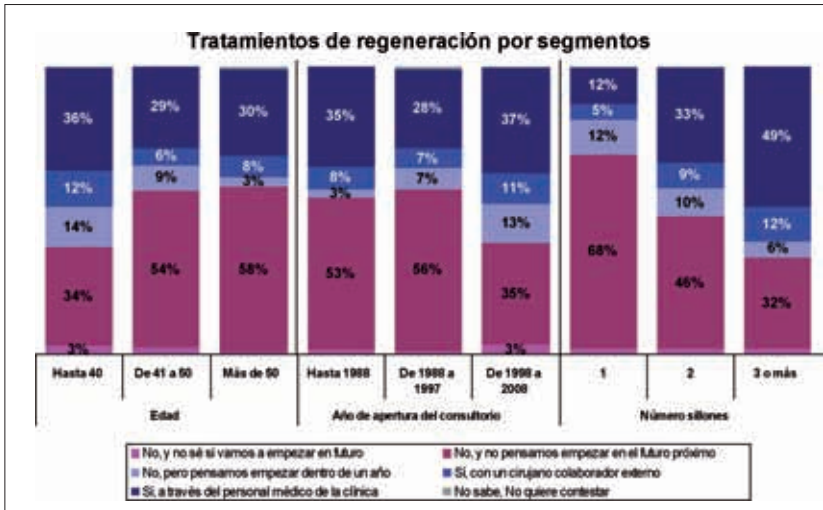


Gráfico 2

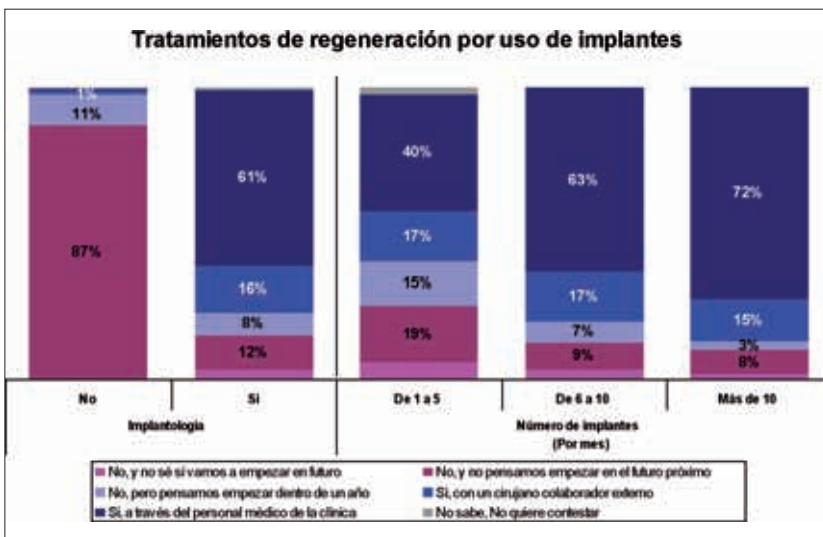


Gráfico 3

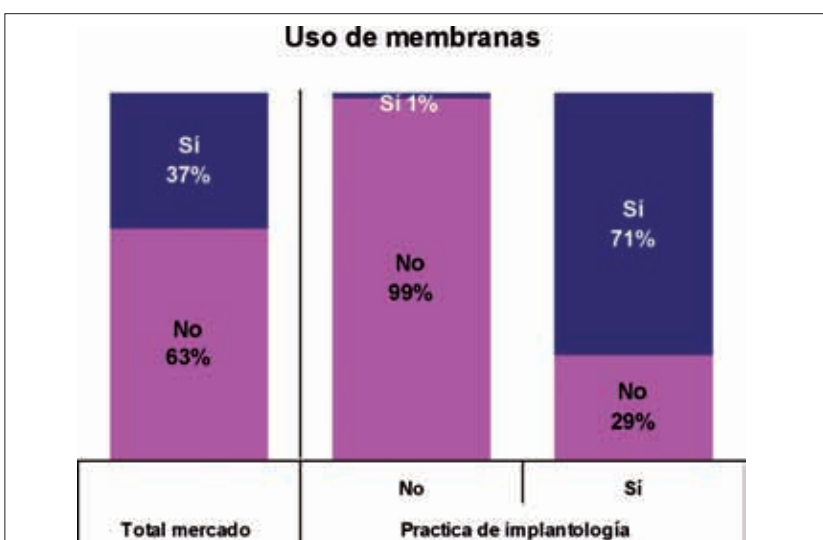


Gráfico 4

hasta alcanzar casi el 90% (72%+15%) entre los que colocan más de 10 implantes al mes.

La última consideración se refiere al tipo de biomateriales utilizados. En el cien por cien de los casos, los que efectúan tratamientos de regeneración utilizan sustitutos del tejido óseo (materiales de relleno), entre ellos, el hueso autólogo es utilizado solamente por el 5% de los dentistas.

La situación cambia un poco para las membranas, que resultan ser utilizadas por el 37% de los dentistas (Gráfico 4).

En este caso, el porcentaje es de 71% en las clínicas que realizan implantes. Sin embargo, contrariamente a lo que ocurre para los materiales de relleno óseo, el porcentaje de dentistas que utilizan membranas no es directamente proporcional al número de implantes utilizados. Por otra parte, el uso de membranas resulta ser prácticamente inexistente entre los dentistas que no ponen implantes.

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 relativamente 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 Economías en el Master of Management.