



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)

Blanqueamiento dental: la odontología entra en la medicina estética

Un nuevo estudio realizado por KEY-STONE con la colaboración de FENIN, ha investigado sobre un nuevo e importante fenómeno que está interesando cada vez más a las clínicas dentales: el blanqueamiento profesional.

En España como en otros países, muchas clínicas dentales proponen la técnica del blanqueamiento profesional si bien, como podremos observar más adelante en este artículo, el número de tratamientos es todavía bastante limitado.

El estudio, realizado en el mes de junio de 2009 sobre una muestra de más de 1.200 dentistas, ha destacado que el 64% de las clínicas ofrece este tipo de tratamiento. A finales de 2006 un estudio idéntico demostró que las clínicas dentales que realizaban blanqueamientos rondaban el 52%, con un incremento considerable (ver Gráfico 1).

El blanqueamiento profesional es una práctica un poco más difundida (70%) en aquellas clínicas dirigidas por dentistas más jóvenes y sobre todo abiertas en los 10 últimos años. Esto confirma una nueva tendencia que no sólo depende de la nueva demanda de atención estética por parte de los pacientes, sino también del deseo de las nuevas generaciones de dentistas de brindar prestaciones no exclusivamente terapéu-

ticas. Este porcentaje alcanza el 80% en las clínicas con tres o más dentistas.

Es interesante analizar el fenómeno también desde el punto de vista de los métodos utilizados; en el caso concreto hemos evaluado la tendencia a prescribir tratamientos a nivel domiciliario respecto a los realizados en la clínica.

A este respecto consideramos necesario facilitar dos tipos de información: el porcentaje de clínicas y el número de pacientes tratados por cada tipo de procedimiento.

En el gráfico 2 se puede observar cómo menos del 30% de los dentistas efectúa este tratamiento a pacientes exclusivamente en la clínica y esta cifra se reduce a 16,5% cuando se trata de tratamientos domiciliarios. La mayoría de los odontólogos trata a sus pacientes según varias modalidades, a veces en el consultorio y en otras ocasiones sólo en casa, o bien con métodos integrados que prevén una combinación de los procedimientos realizados en una primera fase en el consultorio y un seguimiento del tratamiento por parte del paciente en su propio hogar.

Analizando el número de pacientes tratados con los distintos procedimientos observamos en el último gráfico cómo el blanqueamiento en la clínica es el sistema utilizado en su mayoría por los dentistas españoles.



Gráfico 1



Gráfico 2

Número de pacientes por tipo de tratamiento



Gráfico 3



Gráfico 4

Ante todo hay que especificar que por "cantidad de tratamientos" entendemos el "número de pacientes tratados". Es lógico que en los procedimientos domiciliarios, los pacientes tienen que repetir el tratamiento varias veces pero, en este caso, el estudio no tiene en cuenta el número de tratamientos realizados por el paciente en su domicilio.

Analizando los datos, podemos afirmar que de cada 100 pacientes sometidos a blanqueamiento dental, 50 son tratados sólo en la clínica, 25 son tratados antes en el consultorio con un seguimiento de las aplicaciones en su domicilio y para los restantes 25 sólo se prevé el tratamiento profesional domiciliario.

El "negocio" está estrechamente relacionado con la tendencia de los dentistas a ofrecer este tipo de servicio; se trata de uno de aquellos casos en los que la oferta a menudo genera la demanda.

Este axioma encuentra una confirmación en la heterogeneidad del promedio de prestaciones (o mejor dicho, del número de pacientes tratados), como se puede apreciar en el Gráfico 4.

Volviendo a la magnitud del fenómeno desde un punto de vista

Los implantes M.I.S. están especialmente diseñados para poder utilizarse en todo tipo de huesos, su diseño incluye:

- Tres canales de recogida de hueso en la zona apical.
- Micro anillas en la zona coronal.
- Hilo de rosca variable, autorroscante y estabilizante.
- Incluyen fresa final.

Todas estas características logran que sean implantes de fácil colocación con una alta resolución.



Implante Seven

Implante Mistral

cuantitativo, el promedio global de pacientes tratados es de 2,1 al mes y, en este contexto, el 84% de las clínicas efectúa estas prestaciones de manera completamente ocasional, con un promedio de 1,4 pacientes al mes. Sólo el 18% de los dentistas, superando el umbral de los tres tratamientos mensuales, desarrolla esta actividad en mayor cuantía, registrando un promedio de 6 tratamientos. Considerando que sólo el 3% de las clínicas rebasa el valor umbral de 5 pacientes en un mes, es fácil imaginar como éstas tengan un promedio muy elevado, lo que demuestra la fuerte heterogeneidad entre las clínicas dentales en la práctica del blanqueamiento.

Podemos apreciar otro elemento de heterogeneidad observando el fenómeno por segmentos de tipo estructural, como el tamaño de la clínica, el número de dentistas y si la misma pertenece a una cadena o a un sistema de franquicias.

Por lo que respecta a la dimensión de la clínica, cuando ésta cuenta con más de tres sillones dentales más del 25% de los entrevistados que practican la técnica del blanqueamiento rebasan el valor umbral de los 3 tratamientos al mes y este fenómeno también se aprecia respecto al número de dentistas.

En cuanto a las clínicas afiliadas a cadenas se refiere, más del 40% rebasa el valor de los tres tratamientos y el promedio resulta de 3,4 al mes.

Como en otras ramas de la medicina, sobre todo en el ámbito de la estética, a través de los métodos de blanqueamiento la odontología también se dirige hacia un nuevo campo de actividad, que no es estrictamente terapéutico.

Sin embargo, como ya he tenido ocasión de afirmar anteriormente en este artículo, el aumento de la demanda depende sustancialmente de la tendencia del dentista a ofrecer el blanqueamiento a sus pacientes.

Todo el ámbito de la estética abre nuevos horizontes a la odontología que, sin embargo, parece plantearse algunas reservas de tipo ético. De hecho una parte de los dentistas entrevistados no considera el blanqueamiento una terapia dirigida a solucionar una patología. Es un tema interesante, que puede originarse también de una cierta "herencia cultural" de tipo deontológica.

A este respecto, hay que tener en cuenta que en un pasado no muy lejano, la cirugía plástica estaba prohibida por la profesión médica. A principios del siglo XX, cualquier cirujano que se dedicara a la cirugía estética se veía obligado a abandonar la profesión.

Sólo posteriormente esta prohibición fue eliminada, pero ¿qué ha ocurrido mientras tanto? La sociedad y, por consiguiente, el ciudadano han evolucionado y madurado cambiando su sistema de exigencias, pasando de la satisfacción de sus necesidades primarias —

entre las que se encuentran la asistencia o el tratamiento de patologías— a la realización de sus deseos.

Está claro que en la odontología estética no existe una verdadera necesidad o, mejor dicho, no hay una patología del paciente sino sólo un deseo. Para el blanqueamiento dental, así como para otros tratamientos de odontología estética, no se requiere necesariamente una prescripción médica.

Sin embargo, el nuevo concepto de salud —como lo ha definido la OMS— es "un estado completo de bienestar físico, psíquico y social y no sólo la ausencia de afecciones y enfermedades".

En este escenario, la odontología moderna puede desempeñar su papel, desarrollando en clave moderna su profesión médica, atendiendo a las necesidades existenciales de los pacientes, entre las cuales está la exigencia de gustar a los demás y a sí mismos.

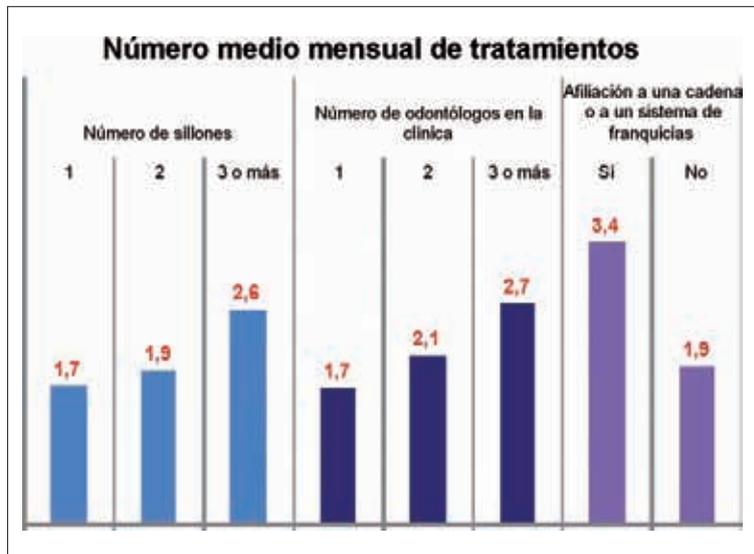


Gráfico 5

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 Económicas en el Master of Management.