

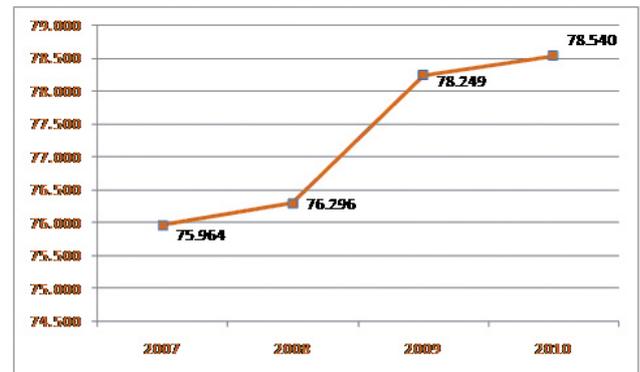
CONTEXTO SECTORIAL

Según los resultados del informe de la Federación Española de Empresas de Tecnología Sanitaria (Fenin), en 2009 los españoles visitaron al dentista un 5% menos que en 2008, es decir, en torno a 800.000 personas abandonaron el cuidado bucal. Se estima que cerca de 17,5 millones de españoles acudieron al dentista al menos una vez, lo que representa el 38% de la población.

Los ciudadanos habían aumentado la atención al cuidado bucal durante los últimos 6 años, alcanzando la media europea en el porcentaje de población que acude al dentista, si bien en el último año se ha notado un ligero retroceso debido a la situación económica.

En los últimos años, el mercado europeo de industrias dentales había crecido una media del 6%, situándose en los 5.000 millones de euros, siendo los implantes dentales los que habían experimentado un mayor incremento.

EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE EMPRESAS DE ACTIVIDADES MÉDICAS Y ODONTOLÓGICAS, ESPAÑA, 2007-2010 (unidades)



DAFO

AMENAZAS

Alto intrusismo de profesionales no certificados
Dependencia de la coyuntura económica

PUNTOS FUERTES

Alto grado de fidelización de la clientela
Uso de tecnología puntera
Atención personalizada y calidad del servicio
Incremento y diversificación de los productos y servicios
No existe un servicio público sustitutivo

OPORTUNIDADES

Generalización de tratamientos de ortodoncia en adultos, que además tienen un periodo de duración superior (entre 2 y 3 años)
Popularización de los implantes dentales frente a las dentaduras postizas removibles tradicionales
Mayor preocupación por la salud y estética dental
Crecimiento de la población de más edad: mayor posibilidad de padecer problemas dentales y extracciones

PUNTOS DÉBILES

Escasa formación en creación y gestión de empresas
Falta de diferenciación en la prestación del servicio
Dificultad de captar clientela
Poca facilidad de financiación del servicio

ANÁLISIS DE LA DEMANDA

TAMAÑO DE MERCADO

Los pacientes demandan un servicio serio y rápido, pues en los servicios a la salud se reclama una atención personalizada y de calidad.

El motivo para acudir al dentista sigue siendo evitar una dolencia mayor, pero aumenta el deseo de mantener una estética adecuada y el máximo bienestar entre el sector más joven de la población, recurriendo a la ortodoncia o a los implantes.

CLIENTES

Los clientes de las clínicas odontológicas son hombres y mujeres de todas las edades. La previsión a largo plazo es que la demanda global de los cuidados dentales aumente tanto en la población más joven (de 0 a 12 años), como en la 3ª Edad (a partir de los 65 años). Entre los motivos de este incremento destaca que España es el cuarto país de la Unión Europea con menor tasa de visitas periódicas al dentista.

Por otro lado, existe un importante grado de patologías que no están siendo tratadas actualmente y que tendrán que hacerse en los próximos años. También el envejecimiento de la población conllevará un aumento de la demanda.

ANÁLISIS COMPETITIVO EN LA COMUNIDAD VALENCIANA

En la Comunidad Valenciana existen un total de 874 clínicas dedicadas a la estomatología y odontología (IAE 943). El 54,57% se sitúa en la provincia de Valencia, el 34,21% en Alicante, y el 11,22% restante en Castellón.

La mayoría de las empresas dedicadas a la odontología en la Comunidad Valenciana se constituyen como Sociedad Limitada (cerca del 78%), seguidos de aquellos que se constituyen como Autónomo o Sociedad Anónima.

¿QUÉ SERVICIOS PUEDO OFRECER A MI CLIENTE?

SERVICIOS BÁSICOS	SERVICIOS COMPLEMENTARIOS
Diagnóstico oral	Kit de limpieza
Preventiva y estética dental	Primera visita
Operativa dental	Revisiones
Odontopediatría	Financiación de los tratamientos
Endodoncias, Periodoncias	
Prótesis y cirugía oral	
Implantología y ortodoncia	
Oclusiones	

CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE LA CLÍNICA ODONTOLÓGICA TIPO

CNAE/SIC	8513 / 8021
CNAE (2009)	8623
IAE	943
Condición jurídica	Sociedad Limitada
Facturación	196.000 euros
Localización	Zonas urbanas
Personal y estructura organizativa	1 Emprendedor y 1 Empleado a jornada completa
Instalaciones	100 m ²
Clientes	Hombres y mujeres de todas las edades
Herramientas promocionales	Boca-oído, anuncios en prensa, radio y TV, rótulo exterior
Valor de lo inmovilizado/Inversión	63.200 euros
Importe gastos anuales	110.221 euros
Resultado bruto (%)	11,82%

RECOMENDACIONES

El paciente reclama una atención personalizada y adecuada a su dolencia, por lo que el emprendedor tiene que potenciar la dedicación al paciente.

Los hábitos de consumo están cambiando, por lo que la clínica tiene que ofrecer además de la odontología conservadora, nuevas tendencias estéticas de cuidado de salud dental.

Es importante que el odontólogo se mantenga al día sobre los nuevos avances tecnológicos, técnicas y productos innovadores, a través de una formación periódica en cursos, másteres, etc.

ENLACES DE INTERÉS

www.fenin.es · www.gacetadental.com · www.sp.san.gva.es · consejodontistas.ces