

PROCLINIC HA REALIZADO UNA ENCUESTA SOBRE LA SITUACIÓN DE LA PROFESIÓN ODONTOLÓGICA EN ESPAÑA

Ser odontólogo hoy: una excelente profesión

Dentro de su compromiso de apoyo a los profesionales del sector dental, Proclinic ha puesto en marcha un conjunto de actividades para conocer la situación actual de la profesión odontológica en España. Para ello, la compañía ha realizado una gran encuesta a través de Gaceta Dental, con el objetivo de analizar la situación de los profesionales de la Odontología y su actitud ante los nuevos retos a los que se enfrenta el sector. Los resultados de la encuesta revelan una percepción globalmente positiva de la profesión.

A mayoría de los profesionales encuestados la consideran una excelente profesión, un dato especialmente positivo por el contexto duro que están viviendo. Especialmente se sienten realizados y tienen ilusión, a pesar de que reconocen que es una profesión estresante y que han perdido una parte del respeto de sus pacientes y del reconocimiento profesional en la sociedad.

EXCESO DE CLÍNICAS Y DE LICENCIADOS

En la encuesta, coordinada por Gaceta Dental, y llevada a cabo por la empresa de estudios de mercado Marketingcom, han participado más de mil profesionales de la Odontología de todo el país, entre los meses de noviembre y diciembre de 2014.

La práctica totalidad de los encuestados piensa que hay demasiadas clínicas dentales (el 93,5%) y un excesivo número de licenciados (un 89,2%). El 88,2% siente que debe afrontar cada vez más obstáculos en su día a día, y un 66% asegura que la sociedad trataba mejor antes a los profesionales de la Odontología.

No obstante, la moral del sector se mantiene optimista: el 74% de los odontólogos se sienten realizados en su trabajo, y un 58,2% considera que la Odontología es una excelente profesión, un dato especialmente positivo dado el duro contexto que se está viviendo. Además, la profesión en general se considera efectiva, reciclándose de forma continua (un 74,2% lo hace) y mostrándose proactiva para aportar un mejor servicio (84,3%).

En cuanto a la evolución del negocio fijándose en los ingresos, un 46,7% de las clínicas presenta números semejantes a los de anteriores periodos, mientras que un 30,2% de ellas tuvo ingresos inferiores, y solo un 23,1% consiguió elevarlos



durante este pasado curso. La rentabilidad ha empeorado, y una cuarta parte de las clínicas reconoce una rentabilidad mala o muy mala. Pese a ello, un 61,4% afirma encontrarse en niveles de rentabilidad adecuada, y solo un 13,9% asegura que su rentabilidad es alta o muy alta.

El 67,3% responde que los problemas económicos entre la clientela dificulta el acceso a los servicios odontológicos, a lo que un 65,9% añade que debido a esto, el precio se ha convertido en un factor importante.

Las clínicas participantes representan con gran homogeneidad el panorama del mercado, siendo un 36,1% las que abrieron sus puertas antes de 1995, un 28,9% las abiertas entre 1995 y 2004, y un 35,1% las aperturas posteriores a 2004 y hasta la fecha.

La gran mayoría de los perfiles participantes son Odontólogos Generalistas (38,1%), seguidos de lejos por Implantólogos (14,2%), Ortodoncistas (13,5%), Endodoncistas (13,4%) y el resto de especialidades.

PERFIL DE LOS ENCUESTADOS

Los participantes en la encuesta están en línea con los datos que maneja Key Stone **por antigüedad de clínica y tamaño**, con una ligera mayor proporción de clínicas más modernas y mayor número de gabinetes:

	ENCUESTA	Key Stone* (Fenin 2014)
Año apertura		
Antes de 1995	36,1%	38,0%
1995-2004	28,9%	33,0%
2005-2014	35,1%	29,0%
Número de gabinetes		
1	17,1%	20,0%
2	46,0%	49,0%
3	19,5%	
> 3	16,9%	31,0%

En datos por **Especialidad** se constata que los profesionales se definen con un mayor grado de especialización que la encuesta de referencia del Libro Blanco de la Comunidad de Madrid 2007, probablemente fruto del avance de la profesión.

ESPECIALIDAD	Encuesta	Libro Blanco Com Mad.
Generalista	38,1%	69,2%
Implantólogo	14,2%	9,1%
Ortodoncista	13,5%	11,5%
Endodoncista	13,4%	7,9%
Cirugía oral	9,8%	2,6%
Prostodoncista	9,8%	
Odontopediatría	8,1%	1,6%
Protésico	5,5%	3,1%
Periodoncista	2,5%	

Por **Tipo de Propiedad de Clínica**, en línea con otras encuestas y Libros Blancos del sector, se obtiene un dominio de la empresa individual aunque con una mayor presencia de sociedades:

TIPO PROPIEDAD	Encuesta
Empresa individual	53,0%
S.L.	35,0%
Sociedad civil	8,4%
S.A.	2,3%
Cooperativa	1,3%

Se presenta una evolución de un número ligeramente superior de clínicas con evolución negativa de ingresos frente a la positiva, aunque claramente mejor que los indicadores presentados en el estudio de Key Stone, coherente con una mayor presencia de clínicas más modernas y con mayor número de gabinetes que son las que presentan mejores resultados.

EVOLUCIÓN INGRESOS	Encuesta	Key Stone 2014 (pacientes)
Superiores	23,1%	13,7%
Iguals	46,7%	37,7%
Inferiores	30,2%	48,4%

EMPEORA LA RENTABILIDAD

La encuesta refleja un empeoramiento de la rentabilidad del sector desde 2007 (datos Comunidad de Madrid) hasta ahora, con un diferencial de rentabilidad de alta a baja que ha pasado de 11 puntos positivos a 11 puntos negativos. Aún así, más de un 60% considera que la rentabilidad es adecuada. Una de cada cuatro clínicas obtiene una rentabilidad baja o muy baja.

RENTABILIDAD	Encuesta	Libro Blanco Com Mad.
Muy alta	1,9%	4,0%
Alta	12,0%	25,0%
Adecuada	61,4%	55,0%
Baja	22,2%	14,0%
Muy baja	2,5%	4,0%

DIFICULTADES DE LA PROFESIÓN

Entre las valoraciones de los encuestados, destacan las grandes dificultades de la profesión por exceso de clínicas y de licenciados. También se valora negativamente la publicidad que realizan las cadenas de clínicas.

Además, los profesionales consideran que deben afrontar

Valoración de la situación sectorial	%
Hay un exceso de clínicas dentales	93,5
Hay un excesivo número de recién licenciados	89,2
El profesional de la odontología debe afrontar cada vez más obstáculos en su día a día	88,2
La sociedad trataba mejor antes a los profesionales de la Odontología	66
Hay problemas económicos entre mi clientes que dificultan la contratación de nuestros servicios	67,3
Debido a la situación económica actual, el precio de nuestros servicios es un factor importante	65,9
Hay una muy escasa financiación pública de los servicios dentales	55,8
La calidad de la profesión está mejorando	-9,9
La publicidad de las cadenas de clínicas es adecuada	-76,7

tar mayores obstáculos y que reciben peor trato, lo cual, junto a los problemas económicos de los clientes y la falta de financiación pública son grandes trabas a su bienestar.

Aun con la gran coincidencia en las grandes dificultades actuales sólo hay una ligera superioridad de los que consideran que la calidad de la profesión está empeorando, lo cual transmite su aprecio y apuesta por su profesión.

DISPERSIÓN DE PUNTOS DE VISTA

La encuesta refleja una disparidad de criterio respecto a las perspectivas de futuro de desarrollo de la clínica: inversión en equipos y en ampliación de servicio, donde prácticamente se igualan las que se lo plantean y las que no.

En cuanto a la valoración de la calidad de la profesión, la mayoría piensa que está empeorando pero un tercio de los encuestados piensa lo contrario.

Asimismo, un 40% considera que está bien retribuido, pero cerca de una cuarta parte piensa que no lo está.

Y poco más del 25% de los profesionales se siente que-
mado profesionalmente mientras que el resto no.

VALORES POSITIVOS DE LA PROFESIÓN

Las valoraciones positivas más asociadas a la Odontología como profesión excelente están muy relacionadas con la buena práctica clínica y su implicación personal.

Clínica

- Cobertura muy buena de servicios.
- Equipo bien coordinado.
- Buen sistema de diagnóstico y tratamiento.
- Inversión próxima.
- Innovaciones digitales.

Labor realizada

- Cuida detalles para aportar un mayor valor.
- Se siente realizado en su trabajo.

Profesión

- Le ilusiona.
- La sociedad trataba mejor antes a los profesionales de la Odontología.

La encuesta refleja cómo en cuatro apartados, más del 80% valora muy positivamente su clínica, especialmente el sistema de diagnóstico y tratamiento de pacientes, con una muy buena cobertura de servicios, bien equipada y bien coordinada.

Tres puntos tienen una mayoritaria valoración positiva con la integración de innovaciones en equipos digitales, una buena gestión de pacientes e incluso consideran que tienen un liderazgo en su área de influencia.



Mientras que están muy confrontadas las valoraciones de las inversiones futuras en equipamiento y nuevos servicios en el futuro inmediato.

Valoración positiva de la clínica dental	%
El sistema de diagnóstico y tratamiento de los pacientes es adecuado	87,2
Mi clínica tiene una cobertura muy buena de servicios de odontología	84,5
La clínica se encuentra debidamente equipada para hacer una labor excelente	81,1
La actuación del equipo está bien coordinada	77,8
Continuar integrando las innovaciones en equipos digitales es clave para los servicios de la clínica	59,4
Mi clínica tiene un método efectivo de gestión de pacientes	58,2
Mi clínica tiene un nivel claro de liderazgo en su área de influencia	51,5
La clínica va a realizar una inversión en el próximo año para mejorar sus equipos	3,6
La clínica se plantea ampliar sus servicios ofrecidos en el próximo año	1,1

PROFESIONALES PROACTIVOS

Los profesionales tienen proactividad en estar al día y mejorar. Se consideran efectivos en su servicio al mejorar en detalles complementarios y en participar en actividades de formación periódicas.

En menor medida también están incorporando innovaciones en sistemas implantados con éxito y tienen una actitud proactiva a participar en iniciativas de mejora.

Profesionales proactivos	%
Frecuentemente cuido los detalles complementarios para aportar un mejor servicio	84,3
Participo en actividades de mi formación periódicamente	74,2
Intento implantar nuevos sistemas que se están experimentando con éxito	53,6
Me gustaría colaborar más con agrupaciones o iniciativas que ayuden a mejorar nuestra aportación	51,6

LA RENTABILIDAD COMO FACTOR DIFERENCIAL

La rentabilidad de la clínica es el factor principal de diferencias de valoración en la mayor parte de factores.

Un 91% de los profesionales consideran su profesión como excelente frente a un 50% de baja rentabilidad.

La rentabilidad alta tiene una valoración de mejor gestión y clara mayor satisfacción. Más de un 95% de los profesionales valoran la buena cobertura de servicios, bien coordinada (69% en baja), buen sistema de diagnóstico, y se sienten realizados en su profesión (61% en baja), mucho menos quemados 16% frente a 43% en las clínicas de baja rentabilidad. Tienen un nivel de gestión efectiva de pacientes muy superior: 83% frente al 42% de baja y un posición de liderazgo (81% frente a 31%) .

Además, valoran la integración de innovaciones digitales



en el futuro (un 88% frente al 67% en baja rentabilidad) y se sienten más ilusionados en su profesión (90% frente al 60%).

La mayor consecuencia de la rentabilidad se refleja en la retribución: el 82% se siente bien retribuido en alta rentabilidad, frente a sólo el 10% de baja rentabilidad, con un 59% que se siente mal retribuido,

• **Clínicas con mayor rentabilidad**

Las clínicas con mayor rentabilidad presentan una evolución positiva de los ingresos en el último año (48%) y sólo un 4% de ingresos inferiores frente al 8% positivo (53% negativo en baja rentabilidad).

- Mayor presencia de > 3 gabinetes: 33% alta frente a 7% baja y menor presencia de 1 gabinete: 5% alta frente a 25% de baja.
- Mayor preponderancia de clínica en el periodo 1995-2004 con un 41% frente al 26%.
- Menor presencia de la competencia especialmente de cadenas grandes 41% frente al 59%
- Perfil de profesionales más especializado en odontopediatría (21% frente a 11%), protésico (19% vs 12%), ortodoncista (44% vs 29%) y cirugía oral (34% vs 25%).

• **Por antigüedad de la clínica, las diferencias son muy reducidas.**

Sólo destacan las clínicas con apertura en el último decenio:

- Se sienten peor retribuidos 32 sí/28 no frente a 42 sí /22 no del resto

- Han sufrido más la pérdida del respeto de sus pacientes: 59/17 frente a 70/8 del resto.
- Las clínicas con tres gabinetes tienen un mejor funcionamiento desde el punto de vista de sus profesionales y con una mayor satisfacción global de sus profesionales: 73% frente a 65% de 1 y 2 y 58% de >3.
- Las clínicas más grandes tienen una valoración peor en el funcionamiento. Los profesionales se sienten peor retribuidos, aunque por su más reciente incorporación y juventud son menos críticos con el exceso de clínicas (81% vs 93%) y de nuevos licenciados (78% vs 92%).

No se observan diferencias significativas en función de quién es la competencia de la clínica en cuanto a percepción. Sin embargo sí se constata una tasa de rentabilidad inferior.

PERFIL DEL PROFESIONAL QUEMADO

Aunque la percepción sobre la profesión es mayoritariamente positiva, las dificultades sufridas hacen que una cuarta parte de los encuestados se sientan quemados y una cifra similar consideren que no están bien retribuidos. Sobre su labor, estos profesionales quemados no se sienten realizados, consideran que es estresante, que no es reconocido su trabajo y se quejan por la retribución. En cuanto al entorno, les afecta la que consideran pérdida de la calidad en la profesión, y en menor medida sufren el exceso de clínicas dentales y de licenciados. En su actuación profesional han perdido el interés por mejorar y cuidar los detalles para aportar más valor a sus pacientes. ●

PERCEPCIÓN GLOBALMENTE POSITIVA DE LA PROFESIÓN

Los resultados de la encuesta revelan una percepción globalmente positiva de la profesión. Hay que destacar que dos terceras partes consideran que para ellos es una excelente profesión, un dato especialmente positivo por el contexto duro que están viviendo. Una gran mayoría de los profesio-

nales encuestados valoran de forma positiva su profesión. Especialmente se sienten realizados y tienen ilusión, a pesar de que reconocen que es una profesión estresante y que han perdido una parte del respeto de sus pacientes y del reconocimiento profesional en la sociedad.

Percepción positiva a pesar de las dificultades	%
Me siento realizado en mi trabajo	74
Mi profesión me ilusiona	67,7
El ejercicio de la profesión es muy estresante	63,6
Teniendo en cuenta todo, considero que la odontología, para mí, es una excelente profesión	58,2
Hay un respeto profesional por parte de mis pacientes	55,5
Por mi labor y experiencia merezco un reconocimiento por parte de la sociedad	49,9
Considero que estoy bien retribuido	15,2
Me siento profesionalmente quemado	-24,8

