

ADN

Salvador Torres (Proclinic): “España es un exportador nato en cuanto a talento odontológico”

El consejero delegado de Proclinic cree que el sector de la distribución de equipamiento dental en España está atomizado al tiempo que opina que el país es un “exportador nato” de talento odontológico.

A. Escobar
15 mar 2018 - 04:55

Salvador Torres (Proclinic): “España es un exportador nato en cuanto a talento odontológico”

Salvador Torres es el consejero delegado de la compañía de distribución de material y equipamiento dental Proclinic desde enero. En opinión del máximo dirigente de Proclinic, la “oferta formativa de postgrado en España está muy orientada al ámbito de la investigación y no tanto a la práctica clínica”. Torres no teme la entrada de nuevos gigantes en el sector como Amazon y defiende que les avala la experiencia.

Pregunta: ¿Cómo observa el sector de la distribución de equipamiento dental en España?

Respuesta: El sector de la distribución dental en España está marcado por la atomización. Es verdad que existen cuatro grandes actores como son Proclinic, DVD Dental, Henry Schein y Casa Schmidt, y después hay alrededor de 400 compañías más pequeñas. No hay una gran demanda en el mercado y algunas nuevas empresas se han visto con dificultades a la hora de entrar en esta industria.

P.: ¿Qué posición ocupa Proclinic en el mercado español?

R.: Proclinic es referente en el sector desde distintos puntos de vista, con unas ventas que rondan los cien millones de euros. También destaca la cuota en el mercado de la distribución dental en España, que se sitúa por encima del 34% sobre el total. La posición de la empresa, no obstante, no es de complacencia con estos resultados.

PlantaDoce.

“Hemos conseguido contratos de distribución en países como Arabia Saudí, Qatar, Túnez o Argelia”

P.: Recientemente han ampliado sus oficinas en Barcelona. ¿Cuáles son los próximos planes de la compañía para el mercado español? ¿Y para el extranjero?

R.: Proclinic ha venido ampliando sus instalaciones en España en los últimos años. La ampliación más importante se ha acometido en nuestro centro logístico de Zaragoza. Además, la empresa pone el foco no solamente en España, donde disponemos de doce instalaciones físicas y esperamos seguir creciendo, sino también en el extranjero. Hemos conseguido contratos de distribución en países como Arabia Saudí, Qatar, Túnez o Argelia.

P.: Usted fue nombrado consejero delegado de Proclinic el pasado enero. ¿Cuáles son los principales retos a los que se enfrenta desde su nueva posición en la compañía?

R.: Continuar creciendo de una forma sostenible y rentable y acometer la transformación digital de la compañía.

P.: La empresa también apuesta por la formación con la creación de la academia Deac. ¿Cree que España cuenta con buenos profesionales en el campo de la odontología? ¿En qué se puede mejorar todavía?

R.: España es un exportador nato en cuanto a talento odontológico. Desde Proclinic tenemos la urgencia de apoyarlos para que puedan desarrollar toda la carrera profesional en España. La oferta formativa de postgrado en España está muy orientada al ámbito de la investigación y no tanto a la práctica clínica. A través de la academia Deac ofrecemos experiencias formativas con las que los odontólogos puedan acercarse a especialidades.

P.: Estos días se celebra en Madrid Expodental 2018. ¿Qué espera Proclinic de la feria y cuáles van a ser las novedades que presente la compañía al público y a los profesionales?

R.: Esperamos dar a conocer novedades en cuanto a la distribución de marcas, como es el caso de 4design, así como de nuevos productos. Además, pondremos el foco en nuestra academia Deac.

P.: ¿Teme la llegada de nuevos gigantes del ecommerce como puede ser Amazon?

R.: Utilizo una reflexión que me hizo un cliente hace poco. Si tengo a Proclinic, ¿para qué necesito a Amazon? Proclinic ofrece los mismos niveles o mejores que facilita Amazon, con el valor añadido de la experiencia en el sector.