

Hablamos con Miguel Wechsler, director de la feria

Éxito sin precedentes del VI Salón Dental Chile

Por Javier Martínez de Pisón

← página 1

¿Cuál es la principal diferencia de este Salón con otros previos?

El dato más significativo es que a pesar de la crisis internacional el mercado chileno está creciendo a paso firme y tanto en asistencia como en ventas hemos crecido a tasas de un 20% y un 30% respectivamente en comparación con el Salón Dental 2008. Este año hemos alcanzado los 5.100 visitantes y las ventas han sido superiores a los 2,100 millones de pesos chilenos (3,5 millones de dólares) en 3 días de ventas. Hemos tenido expositores



El moderno y avanzado diseño de los stands se aprecia en este de Denstply.



El distribuidor peruano Pareja estuvo presente en el Salón Dental de Chile con un elegante stand completamente blanco.



El stand de Mughaldent (www.mughaldent.cl) estuvo lleno a reborar durante toda la feria. En la imagen Afzal Bashir Mughal (izq.) con su hermano Anwar Tariq que dirige en México 6blvent. Las dos empresas fabrican instrumentos de alta calidad.

chilenos y extranjeros de países como Alemania, EEUU, Italia, Brasil, China, Pakistán. Además, este año modulamos cerca de los 8000mts², teniendo un espacio de un 33% adicional donde crecer como feria. Nos sentimos orgullosos de haber logrado este tipo de crecimiento en momentos complicados para el gremio.

Un hecho que ha llamado mucho la atención de los expositores internacionales es la afluencia de muchos odontólogos jóvenes, que promedian entre los 30 y 45 años, que buscan tecnología a precios competitivos

Su compañía ha hecho también gran parte de la modulación...

Sí, muchas veces las grandes empresas nos piden que hagamos la modulación de sus stands. Contamos con dos empresas, una que arma los stands pequeños de 3x3 metros, y otra que yo dirijo y que diseña y arma los stands más amplios y complicados.

¿Los costos de los stands son competitivos?

A nivel chileno el Salón Dental tiene los precios más bajos del mercado, ya que un stand de 9 mts² cuesta en el Salón Dental Chile 2,380 dólares y en otros eventos nacionales de especialidad un stand de 6 mts² puede llegar a costar entre 3,000 y 4,000 dólares. Obviamente, el precio por metro cuadrado disminuye a medida que el metraje es mayor, y oscila entre los 263 y los 222 dólares por metro cuadrado.

¿Cuál ha sido el comentario de los expositores?

Estamos pasando por un momento económico complicado, pero la gente está comprando y los expositores han quedado muy contentos. A mediados de abril de cada año el mercado odontológico chileno se paraliza porque los dentistas esperan las ofertas que se presentan en el Salón Dental. Este año sin duda, la crisis jugó un papel positivo en las ventas del Salón, pues los odontólogos guardaron sus recursos para comprar en la feria y de ahí el incremento del 30% en ventas con respecto al 2008. Los odontólogos encuentran toda la gama de productos y equipos, a precios mucho más accesibles. Los sábados vienen familias enteras con sus hijos más pequeños y reunimos verdaderamente a familias odontológicas en el Salón. Y eso es muy bonito, que se integren todos sus miembros.

¿Cuál es el crecimiento del mercado odontológico en Chile?

En Chile actualmente hay 10,500 odontólogos. Hasta hace cinco años atrás sólo habían tres facultades de odontología, con lo cual el crecimiento fue muy paulatino. Pero con la apertura de 14 universidades privadas, con un total de 27 facultades, se ha abierto el mercado, lo que significa que todos los años se gradúan 1,350 dentistas, más del 12% de los dentistas actuales. El crecimiento de la odontología en Chile es muy fuerte y se espera que aumente durante los próximos cinco años.



Miguel Wechsler, director del Salón Dental, junto a Alejandro Rojas, el gran diseñador de su equipo, responsable por la pancarta del evento, así como por la alta calidad de los stands.



El conocido distribuidor chileno Dental Store, que representa entre otros productos a la marca norteamericana Premier.



Un grupo de odontólogos en el área de inscripción del Salón Dental.



La precisión de los implantes brasileños de Neodent fue uno de los atractivos en este campo.



La empresa chilena Buhos distribuye en el país productos como los tomógrafos de Planmecca.



La imagen da una idea de lo concurrido que estuvo el Salón Dental.

¿Está muy concentrado en Santiago?

El 45% de los dentistas está en Santiago y el 55% en provincias, sobre todo en el sur. En el Gran Santiago hay 4,500 dentistas, en Concepción, la segunda ciudad del país a cinco horas de la capital, hay 2,500, en Valparaíso y Viña del Mar 1,000. En el resto del país se concentran los 2,500 restantes.

¿Los dentistas de provincias vienen al Salón en Santiago?

Sí, porque en este evento presentamos ofertas de toda la gama de la odontología, y pueden adquirir productos y equipos a precios mucho más baratos, y ver los últimos avances tecnológicos. KaVo do Brasil por ejemplo ha mostrado su tomógrafo más avanzado, el I-CAT, y la tomografía en Chile es relativamente nueva. Y eso es muy importante, especialmente para los dentistas de provincias, porque ven todo lo que es nuevo concentrado en un sitio.

Los dentistas no tienen mucho tiempo para comprar, y en el Salón Dental compran el 80% de lo que van a utilizar durante el año en equipamiento e instrumentales, desde turbinas a equipos de rayos X; el 20% restante son materiales de los que se abastecen mensualmente en las casa comerciales locales.

¿Es cierto que Chile es un mercado importante para llegar a Latinoamérica?

Cada vez más latinoamericanos vienen aquí a buscar negocios, tanto con distribuidores como con los fabricantes que vienen a los stands de sus distribuidores chilenos.

Chile es un lugar muy atractivo para las empresas norteamericanas y europeas porque los dentistas chilenos compran productos de alta calidad, y sobre todo porque existen las condiciones económicas, sociales y empresariales para montar negocios a nivel regional. Tenemos varios casos de empresas que después de dos años han decidido abrir sus oficinas en Chile, para desde atacar al resto de países de habla hispana.

Y los «dealers» de todos los países latinoamericanos vienen al Salón Dental porque Chile tiene una gran ventaja: tenemos acuerdos comerciales con EE UU, como NAFTA, y con Europa, y este Salón específicamente tiene garantías tributarias que permiten traer productos y llevárselos sin pagar aranceles. De hecho, contamos con decretos de ley del Ministerio de Hacienda del gobierno de Chile que califican al Salón Dental como evento internacional y por lo tanto, el recinto del Salón está considerado como «bodega de aduanas», no teniendo que pagar internación, ni impuestos aduaneros si el producto se trae para exhibición, pagando sólo si el producto es vendido y se queda en territorio chileno. Es decir, que en Chile no pasa lo que en muchos otros países, donde nunca sabes cuánto te van a cobrar o si te van a dejar pasar equipamiento. Lo anterior es una muestra de profesionalismo, una garantía de seriedad y eficacia empresarial que en el extranjero se aprecia. DT

Recursos

El VII Salón Dental de Chile tendrá lugar del 27 al 29 de mayo de 2010. Información en www.salondentalchile.cl.

Los expositores opinan sobre el Salón Dental

Santiago de Chile

Esta publicación entrevistó a media docena de expositores en el Salón Dental de Chile 2009 para que nos dieran su opinión respecto a la calidad de la feria y a los productos que presentaron, como se aprecia en la siguiente nota.

VK Driller (Brasil)

Fernando Tassi, director de exportaciones

Nosotros fabricamos motores quirúrgicos y piezas de mano en Brasil, y ésta es la tercera vez que participamos en el Salón. La feria ha cambiado mucho, está francamente mucho mejor, es un trabajo realmente profesional que hay que aplaudir.

Hemos hecho buenos contactos y además estamos montando una sucursal de

VK Driller en Chile. El mercado chileno es pequeño, pero hemos hecho una inversión considerable porque muchos países de América del Sur, no compran en Brasil, pero compran en Chile.

• www.driller.com.br

Dipromed (Chile)

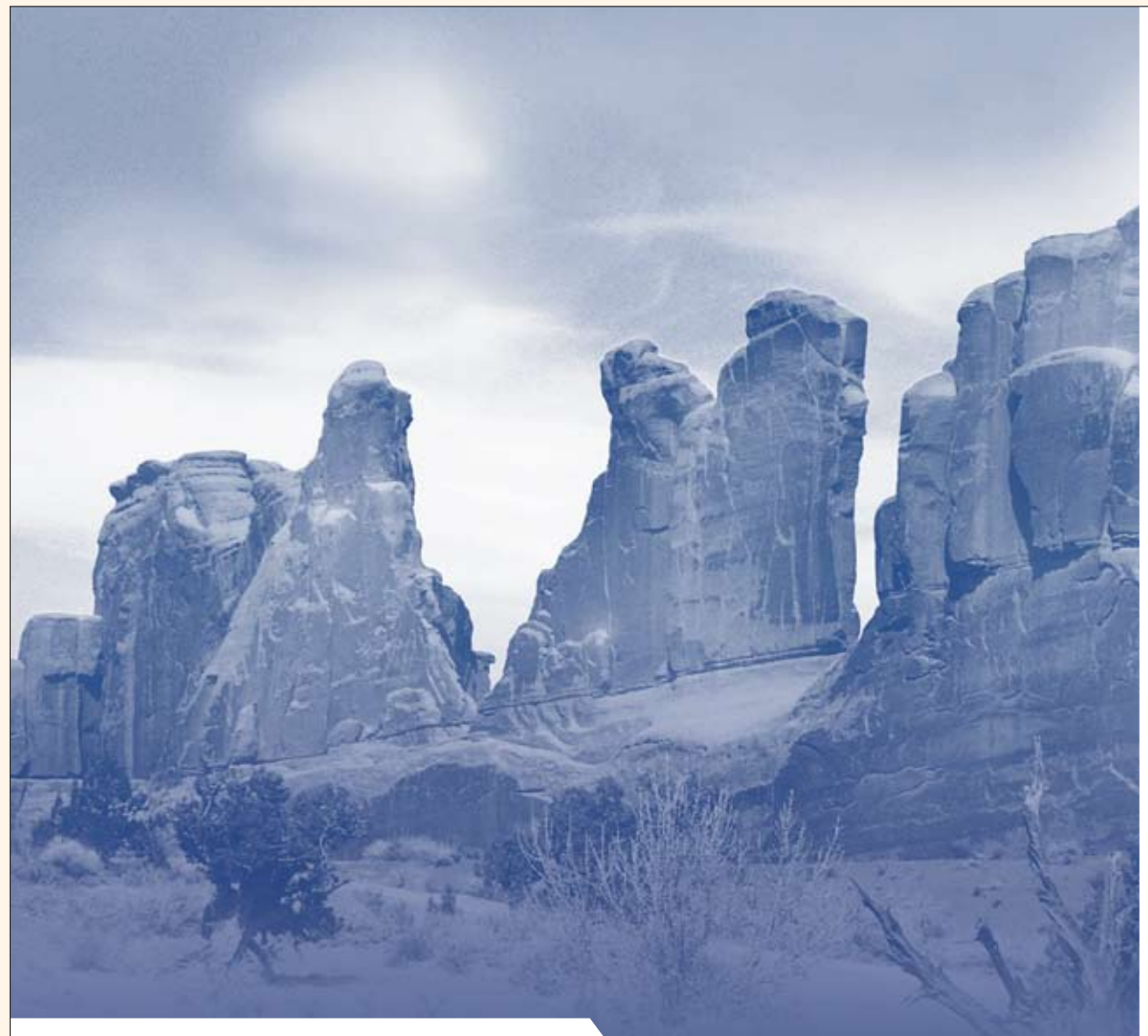
Pablo Zúñiga, director comercial

Dipromed es una empresa del área médica, dental, veterinaria e industrial. En el área dental tenemos la representa-



Fernando Tassi, de VK Driller.

ción de los sillones dentales A-Dec, de los aparatos de radiología Soredex, la línea de reveladoras Velodex y las piezas de mano de W&H. El producto principal presentado en este Salón es el sillón A-Dec 300. Las compras de nuestros pro-

**FLUIDO. SEGURO. DURO.****Sistema para reconstrucción de muñones de composite de curado dual**

- Fluido: Fluidez óptima – adaptación perfecta, fácil de aplicar, cánulas de mezcla pequeñas
- Seguro: Futurabond DC, sistema adhesivo progresista, para restauraciones duraderas y fijaciones seguras de pins radiculares
- Duro: Excelentes propiedades físicas, inmediatamente duro después de la polimerización, se talla como dentina

**Rebilda DC**

VOCO
LOS DENTALISTAS



Pablo Zúñiga, de Dispromed.

ductos se basan en la asesoría del cliente para que quede satisfecho al 100%. Para nosotros vender los sillones de A-Dec es una satisfacción porque están garantizados al 100% y su calidad ha permitido que estemos presentes en muchas universidades de Chile. Los autoclaves de esterilización y equipos monitoreo **Trident** han causado gran sensación en la feria, ya que cumplen con las nuevas medidas para que sus clínicas cumplan con lo que exige la ley.

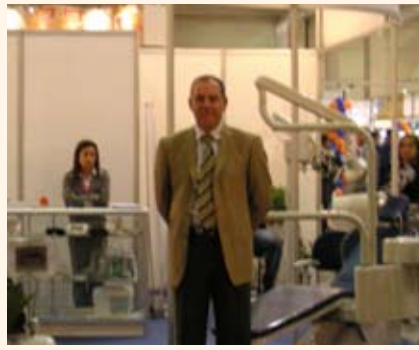
• www.dipromed.cl

Grupo Suarez (Brasil)

Javier Suárez, presidente

Las nuevas instalaciones del Salón constituyen una gran mejora, tanto por el gran espacio del lugar como por la moderna modelación de los stands. Estoy contento de estar aquí porque el mercado de Chile va hacia arriba y hemos vendido bien. Nuestra filial Suárez Chile lleva ya seis años en este país, y en este Salón hemos presentado nuestros equipos de microscopía.

• www.gruposuarez.com.br y www.suarezmexico.com.mx



Javier Suárez, del Grupo Suarez.

DMC Equipamentos (Brasil)
Cristina Wolowski

Nuestra gran novedad es el equipo de implantes "Lase Plus", el primer aparato en el mercado que combina tres funciones en uno: un motor de implantes, láserterapia y láser quirúrgico. Utiliza un láser de baja intensidad para la terapia y uno de alta intensidad para cirugías. Cuenta con un pedal "wireless" para manejar el motor con una salida para cada intensidad. El láser de baja potencia viene con 20 funciones clínicas pregrabadas, como bioestimulación ósea, parestesia, implantes, etc. El láser quirúrgico tiene igualmente preprogramada funciones como apertura del implante, que guían el procedimiento clínico.

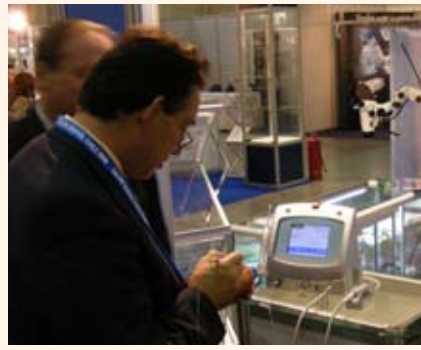
• www.dmc-dental.com.br

Jota (Suiza)

Marcelo Marjovsky, director para Latinoamérica

El espacio me ha impresionado, es muy grande, cómodo para caminar y muy bueno para la odontología chilena y latinoamericana.

En Chile nuestro distribuidor es Ma-



El «Lase Plus» de DMC Equipamentos.

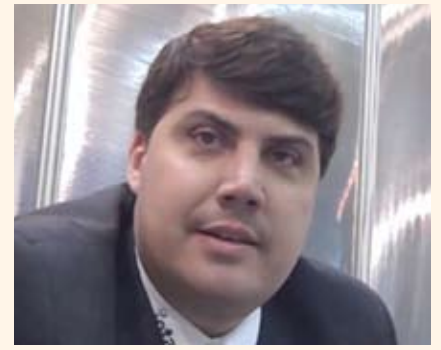
yordent, que tienen una línea bastante amplia de nuestros instrumentos diamantados, de carburo, pulidores, abrasivos, y nos está yendo muy bien. Estamos bien posicionados en Chile porque colaboramos en la educación universitaria y los estudiantes se van acostumbrando a practicar con nuestros productos. Chile es uno de nuestros mejores mercados porque aprecia los productos de alta calidad. Hemos llegado a un acuerdo para distribuir en kits productos complementarios de **Ivoclar** y **3M**, como sus resinas y nuestras fresas de diamante y pulidores. En algunos países como Paraguay ya hemos presentado tres kits con los productos de las dos compañías.

• www.jota.ch

Angelus (Brasil)

Walter Amaral

Hemos traído casi toda la línea de postes de fibra y de carbono, fundamentalmente postes cónicos paralelos y postes accesorios. Además tenemos muñones preformados que trabajamos en varias medidas, cementos,



Marcelo Marjovsky, de Jota.

silano, productos como "Interlig", para hacer ferulizaciones provisionarias, opacadores. Angelus tiene un producto exclusivo que son los postes accesorios que sirven para rellenar el canal radicular junto con los postes principales, lo cual da una ventaja en la tenso-flexión que se tiene que generar cuando se trabaja con postes preformados, cuando la adhesión a la dentina es muy pobre.

• www.angelus.ind.br



Walter Amaral, de Angelus.

TODO BAJO UNA MARCA

la mejor calidad y el mejor precio en

Autoclaves, Fotoclareadores, Sillones, Equipos de Radiología Digital, Compresores, Unidades Dentales, Bombas de vacío, Fotopolimerizadores, Piezas con Ultrasonido, Rayos X, Piezas de mano, Amalgamadores y mucho más.

GRUPO SUAREZ - Oficinas Internacionales

- **Suarez Brasil**
Av. Paulista, 1.899 - Conj. 310 - Consórcio Oscar Sênior
Paulista / SP - Cep. 04313-828
Tel (+55-11) 3262-4440
www.suarezbrasil.com.br
- **Suarez Chile**
Al. Matucó 354 - Escuela Militar, Santiago
Tel (+56) 02 114 2363
ventas@gruposuarez.cl
www.suarezchile.cl
- **Suarez México**
Bo. Juárez 1720 - Colonia El Rosario - Guadalupe
Tel (+52-20 1073-8432
www.gruposuarezmexico.com.mx
www.suarezmexico.com.mx
- **Suarez Uruguay**
Av. Uruguay 1026 - Montevideo
Tel (+54-92) 401 0007
ventas@gruposuarez.com.uy
www.suarezuruguay.com.uy

IDS COLOGNE - MARCH 22—26, 2011

IDS 2011

today

The worldwide original for 10 years

today el periódico oficial de IDS publicado por Dental Tribune International, es la mejor forma de promocionar sus productos en la mayor feria dental del mundo. Elija una o varias de nuestras 8 ediciones:

- **today Preview** se envía a todas las empresas participantes para que conozcan a su compañía antes de la feria
- **today 6** ediciones diarias de que se distribuyen a todos los asistentes a la entrada de la feria
- **today Review**, guía de referencia para hacer negocios con empresas de confianza, se envía a todas las compañías participantes después de la feria

¡Reserve sus anuncios ya!
Contacte a la directora de marketing de Dental Tribune Hispanic and Latin America Edition, Jan Agostaro: jagostaro@dtlatam.com

dti Dental Tribune International

DENTAL TRIBUNE