

09 Giugno 2023

## La pandemia e il suo impatto sulla domanda di cure odontoiatriche in Spagna

Il Covid-19 ha condizionato le cure odontoiatriche, provocando una situazione instabile in costante mutamento. L'analisi di Key-Stone ed il paragone con l'Italia



(/upload/20230606155314Rosso-spagna.jpg)

Questo il dato emerso nell'ambito del **Congresso di Parodontologia e Salute Orale**, organizzato dalla **Fondazione SEPA di Parodontologia** (<https://sepa.es/>) e dalla **FIPP** (<https://fipperiodoncia.com/>) (Federazione IberoPanamericana di Parodontologia).

*"La fase attuale presenta una caratteristica fondamentale: la velocità delle trasformazioni e dei cambiamenti che includono anche i bisogni e i comportamenti dei pazienti"* commenta **Roberto Rosso**, presidente di **Key-Stone** (<https://www.key-stone.it/>) la società di ricerca italiana specializzata sul settore dentale, che ritiene che

*"sostanzialmente si tratta di una questione qualitativa, che impatta dinamicamente anche sui risultati, sugli obiettivi e sulle strategie della clinica odontoiatrica".*

### Una situazione instabile e in costante mutamento

L'analisi effettuata sull'impatto della pandemia sulla domanda di cure odontoiatriche rivela diverse fasi, ciascuna molto ben caratterizzata. Spiccano soprattutto i tre anni della "fase pandemica", seguiti da un secondo periodo che inizia alla fine del 2022 e che si consoliderà nel corso del 2023.

*"La fase pandemica" spiega Roberto Rosso "comprende non solo il 2020, anno davvero molto duro, ma anche il prolungato periodo necessario per uscire dalla situazione emergenziale, che ha segnato anche la domanda odontoiatrica." Infatti, sottolinea, "la situazione ha portato con sé un periodo abbastanza lungo di rinvio delle cure fino al primo trimestre del 2021 e, successivamente, un impressionante rimbalzo della domanda, che ha visto i pazienti recuperare quasi tutte le terapie che erano state rinviate o perse, raggiungendo i livelli registrati nel corso del 2018 e del 2019".*

A partire dal secondo semestre del 2022, e in particolare nel 2023, ci troviamo in una nuova "fase di normalità", in cui *"la situazione generale della salute orale sembra peggiorata, in quanto sono stati rilevati un aumento delle estrazioni e maggiori problemi parodontali"* sottolinea il presidente di Key-Stone.

Ma in che modo le cliniche dentistiche hanno resistito a queste fluttuazioni?

Ad avviso di Roberto Rosso *"il sistema dell'offerta, inteso come l'insieme delle cliniche odontoiatriche, ha resistito molto bene alla prima fase della crisi, che ha colpito in modo significativo solo quelle che non avevano a disposizione di sufficienti risorse finanziarie".* Però, aggiunge, *"nel biennio 2021-2022 la crescita della domanda ha consentito anche la ripresa finanziaria".*

## Il delinarsi di un nuovo scenari

Attualmente ci troviamo in una nuova fase, caratterizzata da un importante cambiamento nel comportamento di ricerca e scelta dei trattamenti odontoiatrici. Sostanzialmente si individuano due aspetti che stanno caratterizzando la domanda in questo momento: la polarizzazione dei bisogni e l'incremento del rapporto di fiducia.

La polarizzazione dei bisogni è evidente tra una parte della popolazione con un livello socio-economico alto, che richiede prevalentemente trattamenti con risvolti estetici, orientati a rispondere a bisogni psicologici e sociali, e una parte di cittadini con un livello socio-economico più basso, con problemi maggiormente legati a malattia dentale, gengivale ed edentulismo.

Migliora invece sensibilmente il rapporto di fiducia con il medico e con la clinica o studio nel suo complesso, che porta a una crescita della fidelizzazione, ma rende anche più difficile la conquista di nuovi pazienti. Curiosamente, sottolinea Roberto Rosso, *"il numero di nuovi pazienti sta diminuendo, anche se il tasso di accettazione del piano di cura è in aumento"*.

Queste tendenze variano notevolmente a seconda delle dimensioni delle città e della densità della popolazione. Nelle aree più *"chiuse"*, di tipo rurale, nei piccoli centri privi di infrastrutture i pazienti scelgono servizi basati sulla mera prossimità; in queste aree non si rilevano variazioni significative del sistema di domanda e offerta. Questa condizione rappresenta solo il 15% circa del business dentale spagnolo.

Completamente diversa la situazione nel resto del Paese, dove nelle aree urbane si concentra l'85% della domanda di cure. In questo caso, conclude Roberto Rosso, *"il mercato è molto competitivo e riflette uno scenario in continua evoluzione in cui prevale, inoltre, l'odontoiatria aziendale: catene e centri assicurativi"*.

Questo modello punta su pratiche che perseguono l'avanguardia tecnologica, la modernità, ampi spazi e una massa critica sufficiente a ridurre il peso delle spese fisse. In pratica, precisa Rosso, *"le cliniche di tipo aziendale sono quelle che guadagnano quote di mercato, ma senza trascurare l'essenziale qualità, un pilastro che continua a essere determinante per raggiungere il successo in odontoiatria"*.

### Rispetto l'Italia?

Al momento la situazione spagnola appare molto simile a quella italiana, commenta Roberto Rosso ad Odontoiatria33. Nelle prossime settimane Key-Stone pubblicherà dati aggiornati anche e soprattutto sull'evoluzione di peso e tendenze delle differenti prestazioni. Dati che saranno presentati in anteprima all'Assemblea annuale UNIDI in programma a Milano il 22 giugno 2023.

Photo Credit: redazione Odontologia33.es



## Articoli correlati

INCHIESTE (/inchieste/) 09 Giugno 2023

**Redditi dei dentisti 2021: il fatturato cresce del 17% (/inchieste/23714/redditi-dei-dentisti-2021-il-fatturato-cresce-del-17.html)**