(https://servicios.portalveterinaria.com/openx/www/delivery/cl.php?bannerid=2820&zoneid=475&sig=f782d2d4cb2adc8dfecddfb0f0757a8be74954df8628cd7543a29c4c1b9017

11 Septiembre 2023

Roberto Rosso: “En la "nueva normalidad" se prevé un crecimiento limitado de la demanda, pero, en cualquier caso, en niveles superiores a los de 2019”

Roberto Rosso
Presidente de la consultoría internacional Key-Stone.

(/upload/20230911130830Diseños 2023-09-11T130724.053.png)

Roberto Rosso, presidente de la firma **Key-Stone (https://www.key-stone.it/)**, consultoría internacional especialista en estudios de mercado del sector dental, nos adelanta cómo se ha recuperado el mercado español tras la época de pandemia. La demanda crece, especialmente a través de los tratamientos relacionados con la prevención y la estética.

Después de la crisis de la COVID, el crecimiento de 2020 y los rebotes posteriores, ¿qué aspectos definen la nueva normalidad que se está viviendo hoy en el mercado odontológico español?

(/upload/20230911131757Rosso1.PNG)

La motivación estética de gran parte de la demanda se confirma con el aumento de consumo de los blanqueamientos profesionales.

La fase pandémica se ha caracterizado por una fuerte tendencia a retrasar tratamientos odontológicos por parte de la población. Dicha tendencia ha generado un importante “efecto rebote”: las terapias pospuestas en 2020 y durante la primera mitad de 2021 han comenzado a recuperarse tras la segunda mitad de 2021. Aquel año mostró un notable crecimiento en la demanda de servicios odontológicos, un incremento que se consolidó también durante 2022. Por tanto, la postergación de las terapias ha determinado un aumento en la demanda para hacer frente a la proliferación de ciertas patologías, particularmente la periodontitis, aunque también las caries, con la consiguiente necesidad de extracciones dentales. Este repunte de extracciones y tratamientos de periodoncia también ha sido verificado por los recientes estudios Key-Stone.

La situación actual, especialmente en la segunda mitad de 2023, es, a todos los efectos, una “nueva normalidad”, pero una normalidad diferente, posterior a la pandemia, en la que se prevé un crecimiento limitado de la demanda, pero, en cualquier caso, en niveles superiores a los de 2019.

"Tras Reino Unido, España es el país europeo con un número mayor de tratamientos con alineadores. El mercado se encuentra en una fase de fuerte incremento, pues hablamos de un crecimiento del 30% de casos con alineadores en 2022 con respecto a 2019 y de un total de más de 190.000 nuevos casos en el último año"

¿Cómo afecta a las clínicas que la demanda se incline mayoritariamente por los tratamientos preventivos y estéticos (limpieza y blanqueamientos)?

En el sector odontológico se ha verificado un cambio significativo en el mix de prestaciones con un fuerte aumento relativo a la dimensión estética.

En la actualidad, casi el 60% de los pacientes españoles se somete a una limpieza bucodental cuando se dirige al dentista. Pero, en realidad, más que un aumento del interés hacia la prevención, podemos hablar de una motivación principalmente estética. Esta cuestión se confirma también con el enorme aumento de consumo de los blanqueamientos profesionales, junto con el incremento en las ventas de productos para el polishing y los tratamientos con alineadores.

¿Cómo evoluciona el gasto medio en las clínicas españolas y de qué manera se combina el aumento de tratamientos con un gasto medio inferior?

La reducción del gasto medio de los españoles entre 2015 y 2019 ha estado condicionada fundamentalmente por dos factores: la competitividad en los precios, que ha propiciado que una pequeña parte de la población tendiese a buscar ofertas con costes más contenidos y que, por otro lado, frenase el posible aumento de las tarifas por parte de las clínicas dentales. No obstante, ha sido fundamentalmente la mejora de las condiciones generales de la salud oral lo que ha llevado a un aumento de los tratamientos preventivos y a la consiguiente reducción de las rehabilitaciones más complejas y costosas.

En cambio, desde 2021, es probable que esta tendencia relativa al gasto medio experimente una inversión, causada por el deterioro de las condiciones de salud oral de una parte de la población durante la pandemia. Por el momento no disponemos de un dato sólido para estimar el ticket medio de gasto durante los años 2021 y 2022, pero la percepción es que se están incrementando algunas intervenciones más cuantiosas desde el punto de vista económico.

"La difusión de los escáneres en las clínicas dentales españolas supera el 40% según las primeras estimaciones Key-Stone, mientras que las ventas de escáneres intraorales en el trienio 2020-2022 rozan las 3.500 unidades"

(/upload/20230911132003Rosso2.png)

Recientemente Roberto Rosso expuso en la presentación de Expodental 2024 el balance de 2022 y las previsiones de cara a 2023.

¿De qué manera se están comportando en el mercado en dos áreas concretas: alineadores y soluciones digitales (escáneres, equipos CAD-CAM, impresoras…)?

España se muestra como un país sensible y receptivo a los alineadores ortodónticos. En las clínicas dentales españolas es evidente una notable propensión hacia los tratamientos de ortodoncia invisible entre adultos. No es casual que, tras Reino Unido, España es el país europeo con un número mayor de tratamientos con alineadores. El mercado se encuentra en una fase de fuerte incremento, pues hablamos de un crecimiento del 30% de casos con alineadores en 2022 con respecto a 2019 y de un total de más de 190.000 nuevos casos en el último año.

Paralelamente, el segmento digital está viviendo un fuerte desarrollo. La difusión de los escáneres en las clínicas dentales españolas supera el 40% según las primeras estimaciones Key-Stone, mientras que las ventas de escáneres intraorales en el trienio 2020-2022 rozan las 3.500 unidades.

Nos encontramos frente a un mercado cada vez más digitalizado, lo que también podría afectar al mercado ortodóntico. De hecho, los próximos pasos irán dirigidos a comprender si la fabricación de alineadores podría, con el tiempo, realizarse “in house” gracias a la mejora del software de diseño o al incremento de los casos menos complejos, como la alineación de tan solo los dientes anteriores y el desarrollo de la implanto-prótesis en lógica multidisciplinar.

"Entre 2021 y 2022 se ha registrado un fuerte crecimiento de tratamientos de implantes, que, en parte, puede ser atribuido a la caída de 2020, pero también al aumento de enfermedades bucodentales. Para 2023 se prevé un pequeño crecimiento, condicionado también por el aumento de las extracciones"

¿Qué refleja el mercado en cuanto a la terapéutica de implantes?

El mercado de los implantes en España ya puede definirse técnicamente como “maduro”, pues el techo máximo de implantes vendidos probablemente fue alcanzado en 2018 y se estima que son algo más de

15 millones los españoles que ya han realizado tratamientos de implantología.

Entre 2021 y 2022 se ha registrado un fuerte crecimiento de tratamientos de implantes, que, en parte, puede ser atribuido a la caída de 2020, pero también al aumento de enfermedades bucodentales. Para 2023 se prevé un pequeño crecimiento, condicionado también por el aumento de las extracciones, aunque difícilmente se podrá llegar hasta el nivel de 2018, un momento en el que ya se superaban los 1,7 millones de implantes colocados.

(https://servicios.portalveterinaria.com/openx/www/delivery/cl.php?bannerid=2805&zoneid=476&sig=d8241825d562fdbf6431c200b7bb0a63e1ddbeb400d013e4b080d671cb16formaciones-salugraft%2F)

Artículos relacionados

MARKETING-Y-ECONOMIA (/gestion/marketing-y-economia/) 10 Noviembre 2022

“La apuesta por la prevención obliga a un futuro con gestión de masa crítica, con un ingreso medio más reducido” (/gestion/marketing-y-economia/9162/la-apuesta-por-la-prevencion-obliga-a-un-futuro-con-gestion-de-masa-critica-con-un-ingreso-medio-mas-reducido.html)

(/gestion/marketing-y-economia/9162/la-apuesta-por-la-prevencion-obliga-a-un-futuro-con-gestion-de-masa-critica-con-un-ingreso-medio-mas-reducido.html)

Roberto Rosso, presidente de Key-Stone, consultoría internacional especialista en estudios de mercado del sector dental