



Freepik.

## Demografía y tecnología impulsan el desarrollo del sector dental

### Mercado dental

*«La necesidad de bienestar psicosocial de los pacientes condiciona estructuralmente la demanda odontológica»*

**M**e gustaría comenzar con una idea que parece sencilla, pero que constituye un concepto que, a veces, corremos el riesgo de dar por sentada: la Odontología y la industria dental existen porque hay necesidades y deseos que satisfacer en la población.

Es una industria al servicio de la salud, una salud que no solo está relacionada con las enfermedades bucodentales, sino también con la mejora de la condición psicológica de las personas y la necesidad de una mayor integración social de todas ellas.

#### FACTORES DEMOGRÁFICOS

Asumiendo que la Odontología atiende las necesidades de la población, el gran pilar que condiciona su desarrollo -entendido como cantidad y calidad de la demanda odontológica- es la demografía del país, respecto a la cual hay dos componentes sobre los que debemos reflexionar.

El primero es, sin duda, el envejecimiento progresivo de la

población; el segundo es el proceso migratorio en curso desde hace décadas. Estos dos fenómenos afectan enormemente no solo a nivel social y económico, sino también respecto a las patologías y las necesidades sanitarias, no solo odontológicas.

En el envejecimiento de la población hay dos factores principales que la condicionan: por un lado, la reducción de la tasa de natalidad; y, por otro, el aumento de la esperanza de vida.

Sobre la natalidad, tras el pico de nacimientos registrados en España en 2008 (520.000 nacimientos), la cifra de recién nacidos empezó a reducirse drásticamente, cayendo por debajo de los 400.000 en 2017, hasta llegar a poco más de 330.000 nacimientos en 2022. Se trata de una reducción del 36% de nacimientos en comparación con los de hace 15 años.

La reducción de la natalidad no afecta directamente a la Odontología en el corto plazo, salvo en el caso de la Odontopediatría y la Ortodoncia del desarrollo. Sin embargo, si experimentamos el impacto a medio



**ROBERTO ROSSO**

Presidente de Key-Stone.

## COMPOSICIÓN DEL SALDO DEMOGRÁFICO

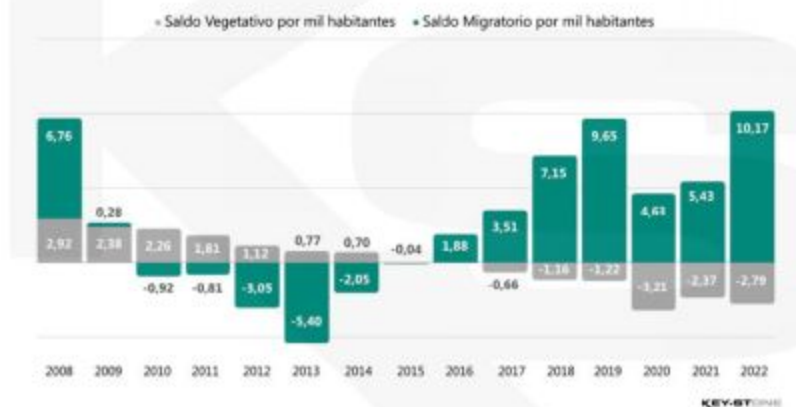


Gráfico 1. Composición del saldo demográfico.

y largo plazo desde un punto de vista socioeconómico, debido al efecto explosivo en el sistema sanitario y a la reducción de los ingresos fiscales.

Antes de abordar la cuestión del aumento de la esperanza de vida, que es probablemente el factor que más influye actualmente en la demanda de Odontología, me gustaría mencionar la cuestión de los flujos migratorios porque, en realidad, a pesar de la disminución de los nacimientos, el saldo demográfico del país se compensa precisamente con la llegada de población inmigrante.

A partir de 2015, cuando el saldo demográfico de España (Gráfico 1) alcanzó su mínimo histórico, el crecimiento de la población ha estado exclusivamente propiciado por el saldo migratorio positivo. Desde 2016, el saldo natural ha registrado cifras inferiores a cero y las proyecciones del INE (Instituto Nacional de Estadística) confirman que, incluso en los próximos años, el aumento de

población se deberá exclusivamente a la migración internacional. Esto produciría que la población nacida en España vaya disminuyendo paulatinamente, pasando de representar el 84,5% del total actual, a suponer un 63,5% en los próximos 50 años. Esta caída no se debe únicamente a los flujos migratorios, sino también a que la población migrante es de media más joven y tiene tasas de natalidad mucho más altas que las de los españoles.

Este fenómeno tiene también una enorme relevancia en la demanda odontológica, pues la ciudadanía de origen extranjero, incluso quienes no se encuentran en situaciones de exclusión social, suelen presentar un nivel de ingresos generalmente inferior al promedio español. Además, debido a la condición socioeconómica y a las prioridades familiares, la sensibilidad hacia la prevención normalmente suele ser inferior, motivo por el cual aumentan, posteriormente, las

# ¡NORMON TE ESPERA EN EXPODENTAL!

## Stand 6C13 - Pabellón 6

Visítanos y conoce nuestras ofertas especiales, charlas formativas y las soluciones globales de producto que ofrecemos.

## ¡DESCUBRE NUESTRA COMPLETA LÍNEA RESTAURADORA!



Anestésicos dentales



Materiales de impresión



Materiales de restauración



Biomateriales



Desinfección

Información destinada exclusivamente a profesionales de la odontología. Estos productos sanitarios pueden tener contraindicaciones y/o efectos adversos. Lea el etiquetado y las instrucciones de uso antes de su utilización. De conformidad con la legislación vigente de productos sanitarios. T0-PS-PF-REST-01.2024.1.4



necesidades odontológicas primarias, vinculadas a caries, periodontitis y con consecuentes extracciones y falta de piezas dentales. Todo ello implica la necesidad de desarrollar una «Odontología económicamente sostenible», por lo menos para ciertos segmentos de la población.

Antes de exponer las conclusiones sobre las dos primeras cuestiones abordadas, me gustaría centrarme un poco más en el aumento de la esperanza de vida. Se trata de un aspecto que conocemos desde hace muchos años, aunque la toma de conciencia de este gran logro se ha producido de forma significativa desde la pandemia.

Tal y como se puede observar en el Gráfico 2 (fuente INE y reprocesamiento Key-Stone), una persona nacida recientemente tiene una esperanza de vida media de unos 15 años mayor a la de sus abuelos, lo

cual tiene un impacto que ya estamos viviendo en la demanda de salud, también odontológica.

Desde un punto de vista social, nos interesa analizar la marcada diferencia entre la esperanza de vida (*lifespan*, de 82 años) y la esperanza de vida en salud (*healthspan*, de 66 años), ya que, según el INE, la diferencia es de, aproximadamente, 16 años. Esto significa que una parte de la población se encuentra viviendo unos 16 años en una condición de «verdadera vejez», es decir, sin integración social y, a menudo, dependiendo de otras personas e instituciones.

Sin embargo, dejando de lado las implicaciones sociosanitarias de todas estas cuestiones, debemos considerar que la necesidad de reducir la brecha entre la esperanza de vida y la esperanza de vida en salud no solo se refiere a la exigencia de disminuir la incidencia de enfermedades más o

## EXPECTATIVA DE VIDA SEGÚN LA FECHA DE NACIMIENTO

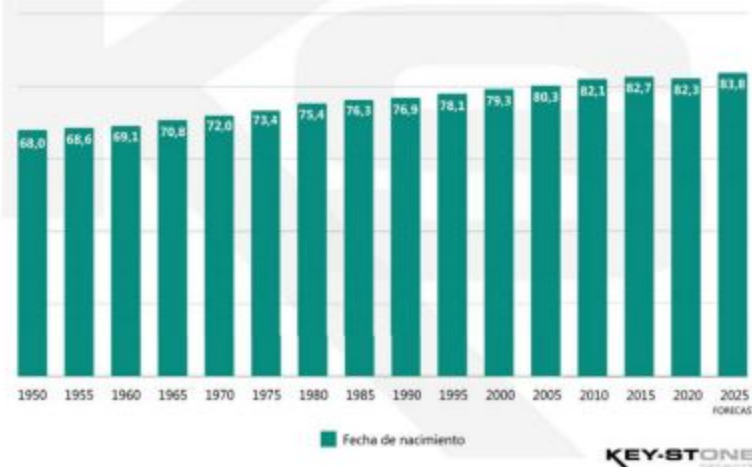


Gráfico 2. Expectativa de vida según la fecha de nacimiento.



## Stand 6B01 - Pabellón 6

## En marzo ven a visitarnos a EXPODENTAL 2024

Conoce de primera mano nuestros productos Smart Implant Solutions® así como todas las novedades que tenemos para este año. Te esperamos.



## Nueva Generación de Ti-BASES



## TENDENCIAS EN VOLUMENES DE TRATAMIENTOS 2023 VS 2019



Gráfico 3. Tendencias en volúmenes de tratamientos 2023 vs 2019.

menos incapacitantes, sino también a la de posponer el momento de la vejez logrando un mayor bienestar interior e inclusión social.

En la actualidad, podemos considerar que este momento se ha pospuesto al menos una década, motivo por el cual también la Organización Mundial de la Salud (OMS) habla de una «tercera edad» compuesta por personas que, en términos generales, gozan de una buena salud y son independientes y activas. Se traza así una distinción con respecto a una situación de vejez, nombrada «cuarta edad», que se produce tras los 77-80 años.

Como mencioné anteriormente, la fuerte conciencia sobre la necesidad de vivir una vida cada vez más larga y saludable, no solo físicamente, alcanzó su punto más álgido tras la pandemia. Esto afecta no solo a personas ancianas, también la población más joven ha tomado conciencia de esta necesidad psicológica y social de cuidarse y mejorar su apariencia, de preservarse por tiempo para una vida que será más larga. Un testimonio de ello es

la búsqueda de hábitos nutricionales cada vez más saludables, el aumento de la actividad física o una mayor atención a la propia salud psicológica. Asistimos, además, a un impresionante desarrollo en la demanda de Medicina Estética y de tratamientos dentales más duraderos y relacionados con la estética.

2020 y 2021 fueron años de gran evolución en el ámbito de la salud, una ola de transformación que ha impactado en casi todas las ramas de la Medicina, incluida la Odontología. Los nuevos desafíos surgidos a raíz de la pandemia están potenciando la demanda de nuevos servicios y, entre ellos, se encuentra la creciente solicitud de tratamientos estéticos. De hecho, tal y como refleja el Gráfico 3, se está produciendo un aumento en el consumo de los dentistas españoles en áreas fuertemente relacionadas con las necesidades estéticas. Tales necesidades guardan relación con el deseo de lograr un equilibrio psicofísico por parte de personas que experimentan, en mayor medida, el malestar provocado por una anomalía estética, una maloclusión o por la falta de dientes, situaciones que socialmente están cada vez menos aceptadas.

Dado que la población vive más años, es esencial que los implantes y las rehabilitaciones duren más y sean más estéticos. Sin embargo, esta nueva demanda estética no es puramente hedonista, ya que se deriva de la necesidad social de sentirse y mantenerse joven y activo incluso en la vejez, una fase de la vida en la que, por regla general, también se puede contar con un mayor poder adquisitivo. La ampliación en la esperanza de vida es el motivo de esta nueva tendencia basada en la estética, y tiene repercusiones

concretas en el trabajo del dentista y en el tipo de tratamientos que se solicitan en la clínica. También el enorme incremento en la demanda de limpiezas dentales, solicitadas por 7 de cada 10 españoles que acuden al dentista, se debe principalmente a una motivación estética.

De hecho, estamos asistiendo a un descenso bastante significativo de las prótesis removibles y, al mismo tiempo, a un aumento de las prótesis fijas, la Implantología y la Ortodoncia con alineadores, así como de los tratamientos dentales estéticos. Esto refleja una creciente demanda por parte de la población de edad avanzada. Por ejemplo, en la última encuesta que realizamos a 400 implantólogos, el 35% afirmó que la cantidad de personas mayores de 70 años que requieren prótesis implantosoportadas ha aumentado considerablemente. Además, a través del estudio OmniVision Salud, nuestro observatorio permanente de la ciudadanía sobre cuestiones dentales, observamos un gran interés entre la población anciana por el blanqueamiento, la alineación dental y los implantes.

### FACTORES TECNOLÓGICOS

En resumen, los principales factores a tener en cuenta con respecto a las necesidades y el perfil del target son, fundamentalmente, la mejora estética, los tratamientos mínimamente invasivos, una mayor predictibilidad y la sostenibilidad económica.

Y es, precisamente, gracias al desarrollo tecnológico, en particular a la integración digital, que resulta posible satisfacer estas nuevas demandas de los pacientes.

El impacto de la actual transformación digital es particularmente evidente para

«La reducción de la natalidad no afecta directamente a la Odontología a corto plazo, salvo en la Odontopediatría y Ortodoncia del desarrollo»

las áreas de la prótesis sobre implantes, la Ortodoncia con alineadores (tratamientos cada vez más conectados en una lógica multidisciplinar), las restauraciones indirectas de elevado grado estético, como las carillas. Con respecto a estos tratamientos, el flujo digital afecta a todo el proceso: desde el diagnóstico, pasando por la planificación del tratamiento y la cirugía guiada en el caso de los implantes, hasta la eventual producción directa de dispositivos.

Personalmente, me ocupo de la investigación social y económica, por lo que no sería capaz de abordar exhaustivamente algunos aspectos clínicos, pero es indudable que un flujo tecnológico integrado permite mejorar la calidad de las prestaciones, aumentando, al mismo tiempo, la competitividad de la clínica y pudiendo mejorar también la conveniencia para los pacientes.

Según diferentes investigaciones de Key-Stone, los dentistas que utilizan tecnologías digitales confirman notables mejoras en la calidad de la cirugía oral y estética gracias a la planificación digital, el desarrollo de oportunidades de trabajo multidisciplinar (por

*«Un 20% de los profesionales del sector son detractores de la digitalización. Sin embargo, para competir a medio y largo plazo hay que aceptar el cambio y adaptarse a él»*

ejemplo, alineaciones previas a la prótesis) o la posibilidad de utilizar materiales protésicos más estéticos y duraderos. También la digitalización influye en aspectos económicos. Así, la mayoría de los dentistas «digitalizados» confirman un ahorro significativo de tiempo y una reducción de fases quirúrgicas y protésicas, pero también la realización de prótesis con menor impacto económico para el paciente al poder fabricar «in-house» algunos dispositivos. Sin olvidar otros posibles ahorros y la comodidad que supone para el paciente, en las fases posteriores, servicios como la teleodontología o los derivados de una aceptación más eficaz de los planes de tratamiento, fruto de una mejor comunicación profesional-paciente a través de los sistemas de simulación de resultados clínicos.

Con respecto al desarrollo digital de las clínicas dentales españolas, los estudios de Key-Stone confirman que, en algo más de un tercio de las clínicas, hay un sistema de radiología extraoral 3D Cone Beam, mientras que el 45% poseen un escáner

intraoral para la toma de impresiones ópticas. A partir de 2021 se ha producido, además, un incremento exponencial en las ventas de estas y otras tecnologías (impresoras 3D, fresadoras «chairside», aplicaciones de planificación y comunicación, etc.).

La cuestión del desarrollo tecnológico de las clínicas dentales y de los laboratorios protésicos se analizará con un mayor detenimiento durante 2024 gracias al apoyo de la Federación Española de Tecnología Sanitaria, FENIN, realizándose un informe cuyos principales resultados se publicarán en estas mismas páginas el próximo otoño.

#### CONCLUSIONES

En resumen, la evolución demográfica está llevando al país hacia una creciente polarización social. Por un lado, existe un segmento de la población con menores posibilidades económicas, más joven y con un elevado porcentaje de población inmigrante, que actualmente tiene una mayor tasa de natalidad y un menor nivel formativo. Además, suele necesitar atención odontológica primaria debido a la falta de prevención y a la necesidad de acceder a tratamientos -incluidos los de prótesis y ortodoncia-, pero con costes asequibles para familias con ingresos inferiores a la media.

Por otro lado, existe una franja de población que, aunque no siempre goza de buena posición económica, se caracteriza por un nivel cultural más elevado y unos ingresos medios más altos. Se trata, por tanto, de una población acomodada y de edad media avanzada que está acostumbrada a las visitas al dentista, a las limpiezas dentales y a los cuidados preventivos. En cuanto a las necesidades dentales, se observa en

CREADO POR SDI  
**POLA**  
SISTEMA AVANZADO DE  
BLANQUEAMIENTO DENTAL

PERSONALICE UN  
TRATAMIENTO DE  
BLANQUEAMIENTO  
ADECUADO A LAS  
NECESIDADES DE  
SU PACIENTE

**EXPODENTAL**  
PABELLÓN 6  
STAND 6D07

PARA APLICACIÓN DOMICILIARIA



#### POLA DAY

- Dosis: 45 minutos al día
- Liberador de fluor
- Disponible en peróxido de hidrógeno al 10%
- pH neutro y aditivos desensibilizantes



#### POLA NIGHT

- Dosis: 60 minutos al día
- Liberador de fluor
- Disponible en peróxido de carbamida al 10% y 35%
- Consistencia firme para una mejor aplicación



#### POLA LIGHT

- El sistema Pola Light se combina con el gel Pola Day
- Formulada para eliminar con seguridad las manchas más duraderas.
- Recargable para tratamientos ulteriores.



#### POLA LUMINATE

- Sin flúor - pasivo de aplicación profesional para blanqueamiento dental.
- Peróxido de hidrógeno al 6%, gel de baja viscosidad con secado rápido
- Aplicación 2 veces al día durante 30 min



#### POLA OFFICE+

- Uso rápido y fácil: 3 aplicaciones de 8 minutos
- Peróxido de hidrógeno
- Jeringa de auto-mezcla - aplicación directamente al diente



#### POLA DAY CP

- Mínimo 15 minutos al día
- Peróxido de carbamida al 35%
- Aditivo desensibilizante
- Alto contenido de agua

facebook.com/sdipola/espana

twitter.com/sdi\_spain

instagram/sdi\_spain

www.sdi.com.au www.polawhite.com

SDI Germany GmbH

llamada gratis 0800 022 55 734

Contáctenos con nosotros:  
zona norte/centro: Carolina 660 987 173  
zona este/islas: Nacho 630 767 542  
zona sur: Yam 646 32 79 69  
zona centro/Madrid: Ana 627 005 342  
zona Cataluña: Sandra 696 966 112



YOUR  
SMILE.  
OUR  
VISION.

este caso un creciente interés por la estética y el bienestar, un fenómeno estrechamente ligado a la conciencia de una vida más larga (Gráfico 4).

En esta conclusión, quisiera detenerme una vez más en lo que hoy podemos calificar como una especie de evolución a nivel antropológico, que condiciona y condicionará los hábitos de consumo de la población. Todo ello conduce a una creciente necesidad de salud en términos psicológicos y de integración social, a una mayor conciencia sobre la existencia de una «tercera edad» que debe vivirse con salud, de forma integrada y, a menudo, con mayores recursos económicos. La búsqueda de una mayor autoestima, la propensión a cuidar el aspecto personal y el deseo de una vida sana y autónoma también influyen en la demanda de cuidados dentales.

La «oferta odontológica», es decir, el conjunto de estudios clínicos, la

profesionalidad, los protocolos y las tecnologías están respondiendo correctamente a la evolución de la demanda. De hecho, el nivel de la Odontología española alcanza cada vez un mayor desarrollo y gran parte de las clínicas dentales sigue invirtiendo en tecnología y formación.

No obstante, algunos odontólogos tienen, por ahora, una cierta resistencia al cambio, pues aproximadamente un 20% muestra un rechazo que permite considerarles como «detractores de la digitalización». En cualquier caso, para competir a medio y largo plazo, en un sistema caracterizado por una evolución demográfica que modifica radicalmente las características y las necesidades de la población, será esencial aceptar el cambio y adaptarse a él, ya que la necesidad de bienestar psicosocial de los pacientes condiciona estructuralmente la demanda odontológica. ●

### ESCENARIO EVOLUTIVO: FACTORES QUE ESTÁN CAMBIANDO EL SECTOR DENTAL

**1 DEMANDA**  
Evolución demográfica

+

**2 OFERTA**  
Tecnología

Impacto más evidente y concreto en el mercado dental:

**SOSTENIBILIDAD ECONÓMICA**

+

**ORIENTACIÓN HACIA LA REHABILITACIÓN DURADERA Y LA ESTÉTICA**

Desarrollo tecnológico  
e integración digital

Contexto moderno de  
una asistencia accesible y de calidad

KEYSTONE

Gráfico 4. Escenario evolutivo: factores que están cambiando en el sector dental.



Escanea este código QR para acceder a todas las soluciones para cirujos:



Los implantes Subperiósticos Personalizados de Avinent se adaptan totalmente al hueso basal de los casos con atrofia maxilar severa que no son candidatos para implantes endoseos estándares.

Ahora también ofrecemos la opción de añadir pilares transepiteliales específicos para ISP con diseño convergente sin aristas que favorece la adaptación a la mucosa y asegura la estabilidad de los tejidos a largo plazo.

**AVINENT**

Building a happier society

#implantsystem  
#cmf