

El mercado dental podría cerrar 2020 con una caída del 20% en sus ventas, según Key-Stone

La inversión en innovación, clave para la recuperación del sector dental

Tras un año 2020 convulso, el sector dental se enfrenta a un 2021 repleto de incertidumbres y oportunidades. Tal y como indican desde el sector Dental de la Federación Española de Empresas de Tecnología Sanitaria (Fenin), la inversión en innovación y la optimización de la organización permitirá a las compañías salir reforzadas de esta crisis.



Durante la celebración del seminario virtual “El sector dental, entre incertidumbres y oportunidades”, una iniciativa promovida por el sector Dental de la Federación Española de Empresas de Tecnología Sanitaria (Fenin) en colaboración con el Instituto Key-Stone, sus participantes pudieron abordar la evolución y las transformaciones del mercado dental marcadas por la crisis sanitaria de la Covid-19, así como incentivar el diálogo y el intercambio de conocimientos con los que interpretar las incertidumbres de esta nueva etapa. La sesión se desarrolló con las intervenciones de Juan M. Molina, presidente del sector Dental de Fenin; Eva Beloso, coordinadora

del sector Dental de Fenin; y Roberto Rosso, presidente del Instituto Key-Stone, empresa de consultoría estratégica y especializada en investigaciones del mercado odontológico. Tal y como indicó Eva Beloso, “el año 2020 ha sido un año convulso, en el que, tras el cierre de las clínicas dentales durante los peores meses de la pandemia, se produjo una fuerte recuperación de la actividad. No obstante, aunque todavía no disponemos de los datos definitivos de cierre, prevemos que no se alcanzarán los niveles de 2019”. Por otra parte, destacó que “la crisis económica que ya se está dejando notar en las familias, está afectando a los tratamientos, especialmente a los que requieren de una

inversión más alta, siendo pospuestos en muchas ocasiones. Según el último estudio Fenin sobre la población, un 33% renunciará al dentista en caso de necesitarlo en estos últimos meses del año y durante 2021; el porcentaje se eleva hasta el 54% para quienes han tenido o piensan tener una situación laboral y económica incierta a causa de la crisis sanitaria”, añadiendo que “el temor a contraer el virus se eleva entre quienes tenían previsto asistir para realizarse revisiones, mientras que las cuestiones económicas inciden de manera más notable en intervenciones con un valor superior a los 1.500 €”. En este contexto, “las empresas han tenido

Eva Beloso, coordinadora del sector Dental de Fenin.



El mercado dental en España experimenta una caída total del 24% durante los primeros nueve meses de 2020

Las cifras reflejan que en el tercer trimestre del 2020 casi todo el segmento de materiales de consumo ha experimentado una fuerte recuperación que repercute positivamente en las ventas globales

ligeramente su caída gracias al incremento de las ventas en autoclaves, equipos de higienización y purificación del aire o piezas de manos. La compra de estas tecnologías refleja el cambio de hábitos entre los dentistas y su progresiva adaptación a los protocolos de seguridad marcados en la clínica para contener el avance de la pandemia y los posibles contagios. Beloso apunta que “en general todo lo relacionado con la seguridad y prevención de infecciones como son los productos de higiene y de protección, donde se engloban los geles, mascarillas, EPIs y desinfectantes, han experimentado un fuerte crecimiento coyuntural debido a la pandemia”. Asimismo, destaca que “las clínicas dentales, al ser centros sanitarios, ya contaban con protocolos estrictos de higiene y desinfección. No obstante, como comentaba anteriormente, se han extremado las medidas de seguridad tanto para los profesionales como para los pacientes, lo que ha dado lugar a que se haya producido un fuerte incremento de un 56% en el mercado de estos productos en 2020 con respecto al año anterior. La compra de estos productos refleja una mayor concienciación entre los dentistas y su progresiva adaptación a los protocolos de seguridad marcados en la clínica”. No obstante, si no tuviéramos en cuenta la inversión en este tipo de equipos, que responden a la coyuntura específica del sector y a las necesidades marcadas por la emergencia de la pandemia, la caída de las ventas en tecnologías se situaría en torno al 40%.



que adaptarse para ofrecer un servicio de valor añadido al dentista. Este hecho, que ya se venía produciendo en los últimos años, se ha visto acentuado por la búsqueda por parte del odontólogo de un servicio

integral y es, en esta dirección, en la que las empresas están trabajando para fidelizar a sus clientes”.

Por su parte, el presidente de Key-Stone presentó los resultados más relevantes de los últimos estudios desarrollados por la consultora con el apoyo de Fenin. Gracias a la investigación Flash Trend Global Market, un análisis enfocado a la medición del sector en su conjunto, se hizo posible conocer el estado del mercado odontológico en España y la evolución de su facturación durante los primeros nueve meses de 2020 con relación al mismo periodo del año anterior.

Los resultados revelan que el sector odontológico en España experimenta en los primeros nueve meses una caída total del 24% y podría cerrar el ejercicio con una reducción de las ventas cercana al 20%.

Teniendo en cuenta los diferentes segmentos de producto, se observa que, en los nueve meses analizados, los equipos contienen



Key-Stone estima que la segunda parte del año 2021 estará marcada por una importante recuperación del volumen de trabajo de las clínicas dentales

que posiblemente se encuentra afectada por la mayor demanda en la familia de los escáneres. Por otra parte, durante el tercer trimestre del 2020 se elevan en un 13% los consumos en materiales de restauración y en un 10% los de anestesia con respecto al tercer trimestre del año anterior. No obstante, este crecimiento sigue sin compensar el total de las pérdidas registradas por el segmento en los últimos nueve meses, que continúan reflejando una tendencia negativa del 7%.

Sin embargo, dejando de lado los productos de Higiene, Desinfección y los Equipos de Protección, “el resto de los productos de consumo para clínica sufrió una fuerte contracción en el primer semestre del año, debido al cierre de las clínicas dentales que se produjo en los primeros meses de la pandemia. Seguidamente, con la apertura en los meses de junio y julio, e incluso en agosto, la actividad se vio fuertemente incrementada por los tratamientos que habían sido pospuestos y se produjo un repunte en el mercado recuperando parte del consumo para clínica que se había perdido en los meses anteriores. En el periodo de octubre a diciembre la actividad ha vuelto a valores un poco inferiores al mismo periodo de 2019. Concluyendo, considerando el incremento del 56% de productos de higiene y desechables, y un decrecimiento del 20% del resto de productos, de acuerdo con nuestras estimaciones, la facturación en materiales de consumo podría cerrar el año con un valor que se situaría alrededor de un -7% con respecto al año 2019”, afirman desde el sector Dental de Fenin.

Finalmente, se presentaron los datos de un tercer estudio que explora las percepciones de los titulares de clínicas dentales acerca del posible impacto que la pandemia podría tener en su actividad. Los datos, procedentes de una muestra de 400 clínicas, confirman una reducción de aproximadamente el 24% en los ingresos según lo declarado por los odontólogos y una previsión para 2021 que mejora muy ligeramente con relación al año 2020.

Por otra parte, la facturación en implantes permite anticipar la disminución que sufrirán las ventas en este segmento al finalizar el ejercicio, un descenso que podría suponer entre un 25 y 30% menos de ingresos que en el año anterior.

Además, se presentaron los datos de la investigación Sell-Out Analysis, procedentes de un panel de distribuidores dentales que permite cuantificar de manera exhaustiva el mercado de consumo para clínica. Estos datos son especialmente relevantes de cara a conocer el “estado de salud” que atraviesa la industria de

la odontología, pues los productos de consumo para la clínica son el verdadero motor del sector. El incremento en su demanda repercute positivamente en las ventas de los depósitos, pero, además, genera una mayor confianza en los dentistas y aumenta su intención de invertir en nuevas tecnologías. En esta ocasión, las cifras reflejan cómo en el tercer trimestre casi todo el segmento de materiales de consumo ha experimentado un crecimiento que repercute positivamente en las ventas globales, a excepción de las realizadas en materiales de impresión, una línea de producto

Roberto Rosso, fundador y presidente de Key-Stone.





A pesar de las valoraciones realizadas por los titulares de las clínicas dentales participantes en el informe, Key-Stone estima que la segunda parte del año 2021 estará marcada por una importante recuperación del volumen de trabajo para estas estructuras. Muchos pacientes han pospuesto sus tratamientos con motivo de la pandemia y por la incertidumbre que ha generado, pero se espera que acudan nuevamente a la clínica durante este periodo.

Por otra parte, si bien una parte de los profesionales de la odontología aún se siente desconcertado y actualmente no planea invertir en su negocio, “el 60% de los titulares declara su intención de adquirir tecnologías para su clínica durante 2021 y no sólo en el ámbito digital, también en otros como son la inversión en la adquisición de nuevos sillones”, indica Beloso. Entre ellos, un 43% se plantea la compra de equipos digitales, junto a otro 17% que realizará inversiones en tecnologías de otro tipo.

En esta línea, resulta interesante destacar cómo en el estudio realizado por Key-Stone, encargado por Fenin, con respecto a los posibles cambios en el futuro próximo, “un 41% mantiene una actitud de tipo proactivo, pensando en ampliar o modernizar la clínica, o asociándose con colegas, invirtiendo en tecnologías y, en muchos casos, ampliando horarios y jornadas laborales. El 28% se muestra moderadamente positivo sin prever grandes cambios y el 31% parece pasivo frente a la probable crisis de la demanda, con hipótesis de reducción o cierre de sus actividades”, tal y como indica Beloso. Sin embargo, seguramente será necesario esperar hasta que se produzca una recuperación de las visitas en la clínica para



Juan M. Molina,
presidente del sector
Dental de Fenin.

que esta intención de compra se reactive de manera efectiva.

Dando continuidad a los datos presentados, el presidente del sector Dental de Fenin destacó la celebración del Expodental Scientific Congress como “un foro científico, de formación multidisciplinar y puesta al día sobre las últimas tecnologías, servicios y líneas de avance de la innovadora industria dental, previsto entre los días 24 y 26 de junio de 2021, junto con

el creciente interés que están despertando las tecnologías digitales, podrían incentivar la inversión en la segunda mitad del próximo año”. Asimismo, indicó que “en un mercado en recesión, la empresa que invierte en innovación y optimiza su organización crece tres veces más que el resto del sector”.

En esta misma línea, Beloso añadió que “a pesar de los momentos que estamos viviendo, debemos seguir trabajando para afrontar esta situación y por ello, es importante que las empresas apuesten por la innovación para posicionarse a través de productos y tecnologías que permitan al profesional desarrollar su práctica asistencial con mayores garantías de éxito, mejorar los procedimientos de gestión interna y contar con datos fiables de la evolución del mercado, como los que proporciona Instituto de Investigación de Mercados Key-Stone, que sirvan de base para la toma de decisiones”. En cuanto al papel de los profesionales, Beloso destacó que “es muy relevante su labor dirigida a la comunicación hacia sus pacientes, para trasladarles la importancia de tener una correcta salud bucodental y la necesidad de acudir periódicamente al dentista para prevenir otro tipo de enfermedades. De esta manera, lograremos salir reforzados de esta crisis y podremos estar preparados para la recuperación”.

