

# EXPODENTAL 2022: O FUTURO PASSA PELA EVOLUÇÃO

A 17.ª edição da Expodental, feira internacional do setor dentário, irá realizar-se entre os dias 24 e 26 de março de 2022 sob o tema “Tecnologia ao serviço dos profissionais”

Com um crescimento cada vez mais significativo, tanto ao nível do espaço físico de exposição, como do número de visitantes, a Expodental é o palco onde o setor da medicina dentária tem mostrado as últimas inovações, desenvolvimentos tecnológicos e o mundo digital que está a transformar o setor dentário.

Destinado a médicos dentistas, higienistas, técnicos dentários e assistentes, a Expodental continua empenhada na formação, onde as universidades e centros de formação apresentarão os seus programas académicos para a licenciatura, pós-graduação e formação contínua. Durante a Expodental haverá também um programa completo de conferências para trazer as últimas tendências ao público profissional presente no evento.

## Empresas portuguesas na EXPODENTAL 2022

### Be-int



A próxima edição é, segundo a Be-int, um primeiro passo para o regresso aos grandes eventos com presenças massivas, como foi o caso da Expodentaria

em Madrid que chegou a ter 60.000 visitantes em três dias. Acreditam que este ano o número de visitantes vai ser inferior, principalmente porque ainda há incertezas quanto às restrições e protocolos a cumprir para viajar.

Enquanto distribuidor exclusivo do sistema de implantes da SGS na Península Ibérica e com a sua filial em Madrid a Be-Int Consulores SLU afirma, neste evento, a sua presença no mercado ibérico.

“Somos uma empresa jovem que cumpre em 2022 o seu sexto ano de existência e queremos dizer presente ao mercado e agradecer a quem confia nos nossos serviços e produtos”.

Depois de presentes em alguns eventos em período ainda incerto em relação à pandemia, estiveram presentes na 1ª Expodentária Científica em Madrid, em abril de 2021, e depois presentes na OMD 2021, em Braga, onde notaram ainda alguma hesitação por parte dos profissionais visitantes, mas também uma intenção crescente de voltar aos eventos presenciais.

“Confiamos que a Expodentaria de Madrid em março de 2022 traga mais visitas que o congresso científico antes mencionado. Contamos também com menos restrições admitindo ainda que este ano terá menos visitantes que a última edição da Expodentária em março 2018 onde também estivemos presentes”.

Apesar de não terem participado, nem organizado nenhum evento híbrido, fizeram dois eventos 100% online com a apresentação do seu sistema de cirurgia guiada e um outro evento com carácter de formação relacionado com um sistema de alinhadores ortodónticos, Clear X, com relativo sucesso.

**Na sua perspetiva, os eventos presenciais permitem uma interação e partilha de opiniões,** sugestões que no

online são menos pessoais. As vendas online ainda não estão nos seus planos pela estratégia que têm seguido, mas admitem que possam questionar essa possibilidade num futuro próximo.

O foco desta empresa não são apenas as oportunidades de negócio, mas também a atualização dos seus conhecimentos, uma vez que nestes eventos têm a oportunidade de ver diferentes opções e ideias para melhorar o dia a dia do setor, do profissional e do paciente. “Esta aprendizagem e atualização também nos ajuda a melhorar todos os dias”, admitem.

Com a continuada **digitalização na medicina dentária** atualizaram os vários players do setor com as suas livrarias para facilitar a digitalização das clínicas com os seus produtos. Fizeram ainda a re-apresentação do seu sistema de cirurgia guiada, que pela paralisação dos eventos, voltaram a recordar o seu conceito.

“Neste momento acreditamos que a digitalização é um dos focos do setor porque já é uma certeza que otimiza recursos, tempos e tratamentos. Acreditamos também que novos materiais vão surgir para reabilitações, mas duradouras e mais estéticas. Respondendo do ponto de vista clínico e da exigência do paciente”.

Assim, as expectativas da Be-int passam por **consolidar a sua presença no mercado ibérico** com especial foco em Espanha, neste evento em particular, e por outro lado ter a oportunidade de conhecer as novidades que se apresentam ao setor que acabam sempre por ser uma fonte de informação e aprendizagem.

### Douromed



Para a Douromed, as expectativas estão muito elevadas para a próxima edição da Expodental, uma vez que a pandemia impossibilitou a sua realização durante

dois anos consecutivos. “Consideramos que a Expodental terá uma grande adesão, uma vez que todos já estamos “cansados” da distância e da virtualidade que a pandemia causou”.

Acreditam que é bastante importante participarem nesta feira pelo facto de terem a DouromedIberia sediada em Espanha e pela grandiosidade da Expodental, uma vez que atrai médicos dentistas de diversos países.

**“Para nós, DouromedIberia, é uma grande oportunidade de mostrar a nossa completa gama de produtos,** a qualidade da nossa marca própria e afirmar a nossa presença no mercado enquanto distribuidor”.

Na sua perspetiva, acreditam que os eventos presenciais voltarão a ter uma maior adesão, uma vez que é diferente ver o produto e falar com a equipa comercial presencialmente e colocar todas as dúvidas e questões no momento.

“Devido à situação pandémica que atualmente vivemos, a parte digital teve um boom enorme, apresentando um crescimento acentuado nas vendas. A comodidade, o facto da facilitação da compra e a pandemia contribuíram muito para este aumento. O primeiro evento que realizamos após a pandemia foi a Expodentária em Portugal, que no ano passado se realizou em novembro, em Braga. Esta feira não teve a mesma afluência e adesão das últimas realizadas antes da pandemia. Acreditamos que o facto de ser o primeiro evento presencial após a pandemia teve influência, a juntar à situação de Portugal em novembro estar a atingir altíssimos números de casos de COVID-19 por dia”.

“As oportunidades de negócio são muitas numa feira internacional que atrai médicos dentistas de vários países. Estas poderão surgir em aparatologia ou em produtos de consumíveis. A nossa presença na feira é muito importante para reforçar a presença no mercado”, refere.

Para esta feira, a Douromed apresenta um novo produto, de uma marca representada pela DouromedIberia: o Pola Rapid da SDI, um novo tratamento de branqueamento em consultório, que branqueia os dentes em segurança e em apenas 45 minutos.

A Douromed acredita que **o mercado da medicina dentária está em expansão.** “Este é um mercado que está em constante evolução para solucionar os problemas dos médicos dentistas, apresentado as soluções mais inovadoras. Atualmente, verificamos esta evolução em inúmeros produtos, que são constantemente melhorados, de forma a

estarem de acordo com as preferências do médico, com o objetivo de facilitar o seu trabalho no dia-a-dia”.

## LaserMaq



A LaserMaq é distribuidora oficial em Espanha das marcas Fotona e Lasotronix para a medicina dentária. Acreditam que a presença na Expodental é importante para expandir a sua quota de mercado.

“Acreditamos que as coisas estão lentamente a voltar ao normal e, fruto da vacinação, as pessoas ganharam confiança para poder voltar a sair e conviver sem limitações. No final do ano passado, quando os eventos presenciais voltaram a realizar-se, notamos que as pessoas aproveitaram esses eventos para juntar o útil ao agradável, para conviver e conhecer novas marcas e produtos”.

É o primeiro grande evento do ano de medicina dentária após o início da pandemia. **Tem havido uma adaptação gradual à nova realidade e os negócios têm crescido.** A julgar pelo ano transato, no qual obtiveram “resultados record, estamos confiantes que a continuidade destes se mantenham. O início do ano está a ser igualmente muito positivo, pelo que acreditamos que o evento terá uma boa afluência”.

O mercado espanhol é bastante maior que o português, o que por si só representa uma grande oportunidade para a LaserMaq.

Numa feira internacional de referência como a Expodental, em que estão representados os principais players do mercado, também estão representados os principais clientes do setor. Explicam assim que **esta é uma oportunidade única para expor produtos e contactar diretamente potenciais clientes.**

Durante os períodos mais “agressivos” da pandemia, a LaserMaq apostou bastante na realização de eventos virtuais e numa comunicação mais focada no digital, garantindo formação online aos seus clientes.

Apesar de representarem marcas tão conceituadas como a Fotona e a Lasotronix, o que facilita bastante o processo de venda, os eventos presenciais e as demonstrações dos equipamentos sempre foram um estímulo para a concretização dos negócios.

Como novidade, terão o Laser SkyPulse da Fotona, um sistema laser compacto e acessível a todos os médicos dentistas focado principalmente nos procedimentos de Endodontia e Estética dentária como o descolamento de estruturas (facetadas, coroas, brackets cerâmicos, etc.), apesar de permitir trabalhar outros tratamentos dentários como peri-implantite, dessensibilização ou fotobiomodulação.

Na sua opinião, o futuro passa pela evolução: **evolução da tecnologia, dos equipamentos e dos tratamentos.**

“O laser representa essa evolução no mercado. É uma tecnologia que permite fazer mais e melhor, em menos tempo, sendo menos invasivo, menos traumático, originando recuperações mais rápidas”, referem.

Acreditam que o futuro começa pela educação/formação dos médicos dentistas, sendo que é necessário introduzir estes conceitos e tecnologias nas licenciaturas e mestrados, para que os novos médicos dentistas entrem no mercado

de trabalho com um conhecimento mais atualizado relativamente às práticas atuais.

## Lusobionic Group



A Lusobionic Group é uma empresa portuguesa que, não obstante, tem neste momento uma sede em Madrid e conta com uma equipa de sete pessoas a trabalhar o mercado espanhol. “Somos tão espanhóis quanto portugueses”.

Para este grupo, a Expodental costuma ser um evento muito “*sui generis*”.

“Ao contrário de grande parte dos eventos europeus similares (excepto IDS), não há um congresso associado, e, portanto, o foco dos médicos dentistas está somente nos produtos e serviços em disposição. É habitualmente muito gratificante para os expositores”.

Quando questionados sobre a possibilidade dos eventos presenciais voltarem a ser o que eram em termos de participação e convívio social, a Lusobionic explica que esta é questão latente e complexa, uma vez que este tipo de eventos já vinham a perder algum fulgor antes da pandemia se instalar. “Longe vão os tempos em que o cliente se tinha que deslocar a uma feira para ver as novidades”.

Se por um lado não têm apostado nos chamados eventos “híbridos”, as vendas online é todo um outro tema que já merece toda a sua atenção, estando a investirem nesse sentido.

A Lusobionic irá oferecer **um caminho cada vez mais digital aos seus clientes.** “Facilitar e percorrer esse caminho com eles é a melhor forma de acrescentarmos valor em 2022. Com a equipa que temos e o valor que acrescentamos aos nossos clientes, tenho a certeza de que vão surgir muitas oportunidades”.

Partilham ainda a visão de que o futuro será risonho. “Numa rápida retrospectiva vemos a evolução do mercado nos últimos cinco anos e só podemos ficar entusiasmados com o que vem aí. Faremos, seguramente, parte desse futuro!”

## Ravagnani Dental



Como empresa que investe bastante na presença neste tipo de eventos e com presença na Península Ibérica há 18 anos, a Ravagnani Dental afirma que a participação nesta feira é sem dúvida importante.

“Não só temos oportunidade de observar a dinâmica do mercado em Espanha e sermos inspirados por tal, é uma oportunidade única de estar em contacto presencial com os nossos clientes e com quem nos visita pela primeira vez”.

Após um período difícil para todos os setores no mundo inteiro devido à pandemia, a Ravagnani está bastante entusiasmada com a ideia de retornar à Expodental, uma vez que traz muita proximidade com o público em Espanha e é **uma oportunidade para discutir ideias e perceber quais as necessidades destes profissionais fora dos seus quotidianos.**

Por outro lado, a Ravagnani reconhece a fase de transição que ainda está em curso e os seus desafios. “Quere-

mos acreditar que retomaremos a um “período pré-COVID”, porém tentamos adaptar-nos a esta nova realidade em que se comunica e nos relacionamos com clientes de uma forma um pouco diferente. Esse foi o real desafio: manter a proximidade com o nosso público quando se promovia a distância”.

Sem dúvida que de forma geral a comunicação entre as pessoas aumentou no contexto virtual. E internamente, a Ravagnani teve que se adaptar à nova realidade **fazendo ainda mais uso das plataformas virtuais de comunicação.** Disponibilizaram sempre uma loja online completa e desde o início da pandemia que essa ferramenta continuou a ser uma opção para os seus clientes. No entanto, a equipa comercial manteve-se sempre disponível para os clientes, quer de forma presencial, respeitando todas as normas de segurança, quer virtualmente,

Parte da missão da Ravagnani Dental é o investimento na pesquisa das melhores ofertas do mercado para o profissional da medicina dentária.

Nos últimos anos procuraram dar a conhecer a vanguarda da tecnologia. Nesse sentido, além do vasto portefólio de produtos necessários a qualquer clínica, (como as essenciais unidades dentárias, equipamentos de esterilização, ar e aspiração, sedação consciente, etc) apresentaram uma seleção de equipamentos que anunciam uma nova premissa de prática dental. Destacam scanners intraorais, scanners 3D, impressoras e unidades de cura, raio x panorâmicos extraorais e fresadoras, dos fabricantes RAY, SHINING3D e REDON. E, claro, os visitantes poderão contar com uma equipa altamente qualificada que irá apresentar e demonstrar esta gama digital.

**Um feira internacional abre muitas portas de negócio.** As possibilidades são inúmeras e o leque de oferta é de tal maneira vasto que torna-se impossível de, no mínimo, não serem inspirados pelas tendências desta prática.

Para esta empresa, esta é uma oportunidade fantástica de construir ou **reforçar redes de contacto e de renovar o feedback das necessidades dos profissionais da medicina dentária.**

“Não é meramente uma montra - participar num evento como a Expodental é estar mergulhado num “ecossistema” de informação e aprendizagem”.

“O avanço da tecnologia ganhou um ritmo galopante. Em todas as áreas. Discutivelmente, a área da saúde é o setor que mais vantagens retira desta progressão. E já temos provas bastante claras de que maravilhas estão a acontecer na saúde mundial graças às tecnologias aplicadas”.

Partindo deste princípio, a Ravagnani antecipa um futuro muito risonho para o mercado da medicina dentária.

Cada vez mais, os princípios dos produtos dentários partem do conforto. Conforto para o profissional e para o paciente. A imagem da ida ao médico dentista como uma experiência muito desagradável está cada vez mais ténue e essa mudança advém muito das novas revelações de equipamentos que garantem mais precisão e rapidez nos tratamentos.

“Assim, antecipamos um advento tecnológico com um espectro muito alargado de possibilidades de tratamento. Ele está a acontecer, já há muitos profissionais a partilharem desta experiência e cada vez mais curiosos prestes a fazerem a transição. E, claro, a Ravagnani está ainda mais empenhada em fazer parte desta nova era”, conclui. ■