

**KEY-STONE**  
network



# ANÁLISE DA DEMANDA DE SERVIÇOS ODONTOLÓGICOS NO BRASIL - SETORIAL

Apoio:



CONSELHO  
FEDERAL DE  
ODONTOLOGIA

# ABIMO

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DA INDÚSTRIA  
DE DISPOSITIVOS MÉDICOS



# SEÇÃO GERAL

## Segmentação, pacientes e macro tendências

**2.979 RESPONDENTES**

# Metodologia

O presente estudo envolveu uma amostra de 2.979 respondentes, selecionados para analisar as macro-tendências do setor odontológico brasileiro.

Em relação aos segmentos específicos do mercado, a amostra de dentistas foi randomizada, variando entre 1.550 e 1.850 participantes, dependendo dos temas abordados. Isso garantiu que diferentes seções de dentistas fossem entrevistadas sobre temas específicos, garantindo uma cobertura abrangente das áreas de interesse.

A atividade de campo foi realizada em colaboração com o *Conselho Federal de Odontologia (CFO)*, por meio do envio de um mailing para todos os dentistas titulares de consultório. Todas as entrevistas foram conduzidas exclusivamente por CAWI (online), assegurando um processo eficiente e padronizado.

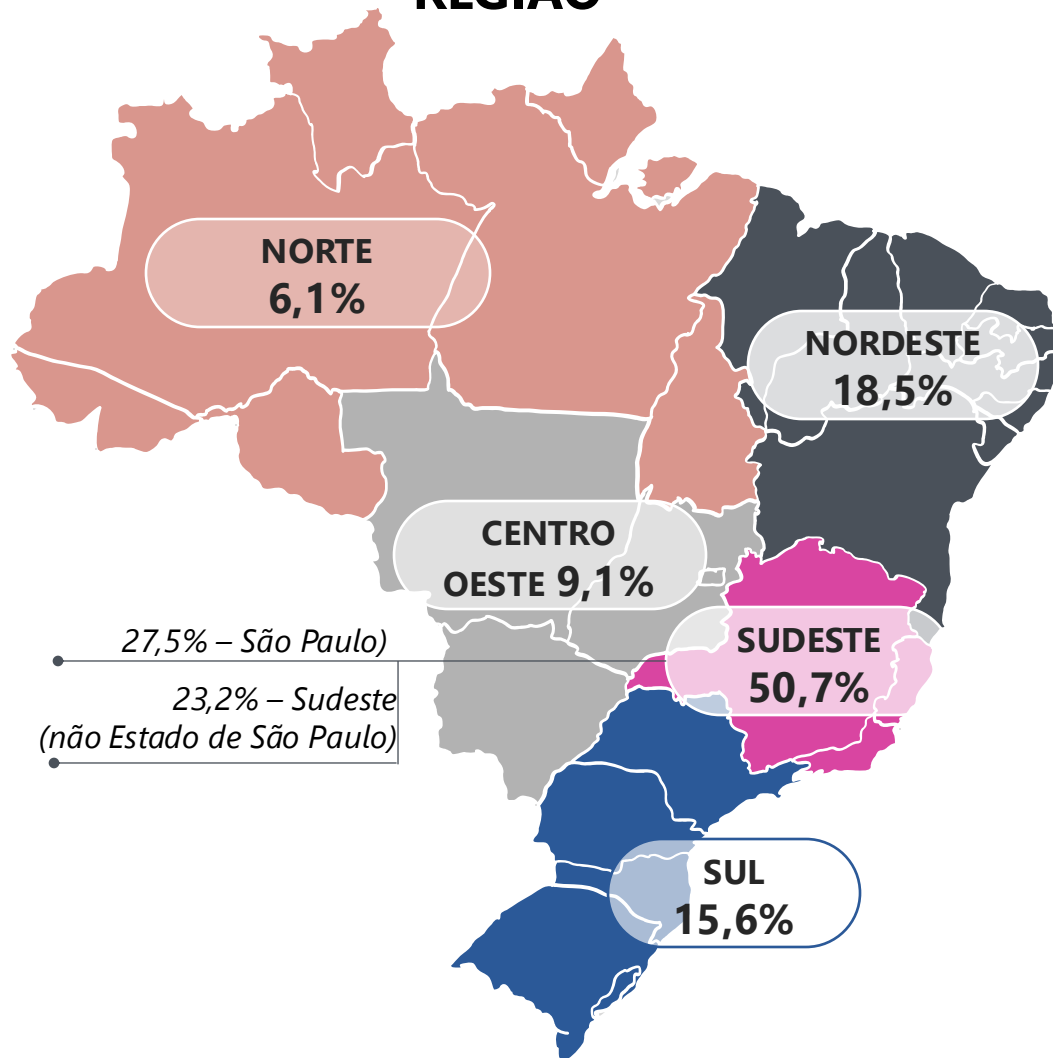
Para garantir a representatividade da amostra, os casos foram ponderados com base no número de dentistas titulares de consultório inscritos no CFO em cada estado federal.

Essa metodologia permitiu obter um quadro detalhado e confiável das tendências e dinâmicas do setor odontológico.

# Segmentação de amostra

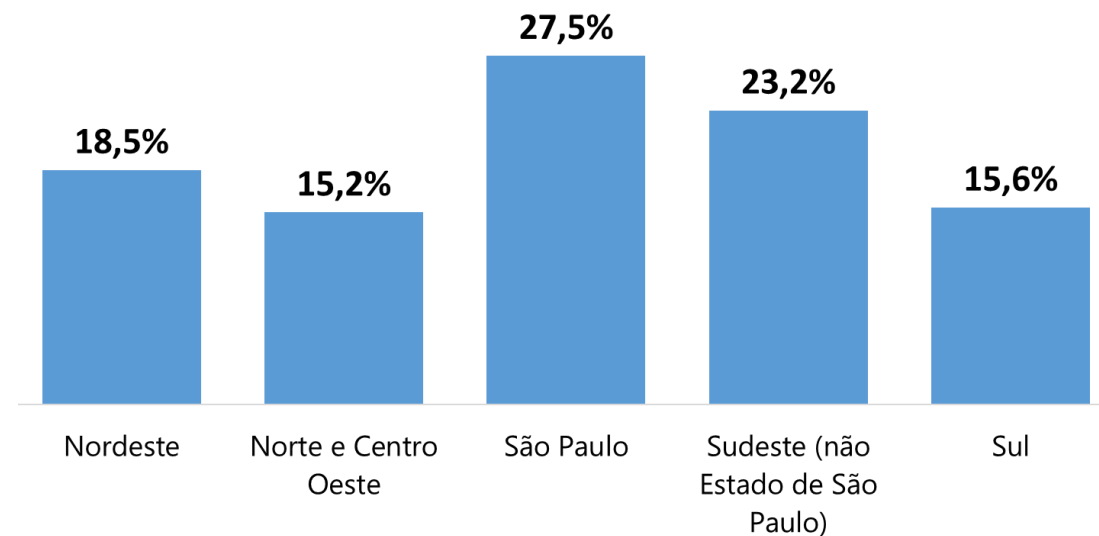
(2.979 RESPONDENTES)

## REGIÃO



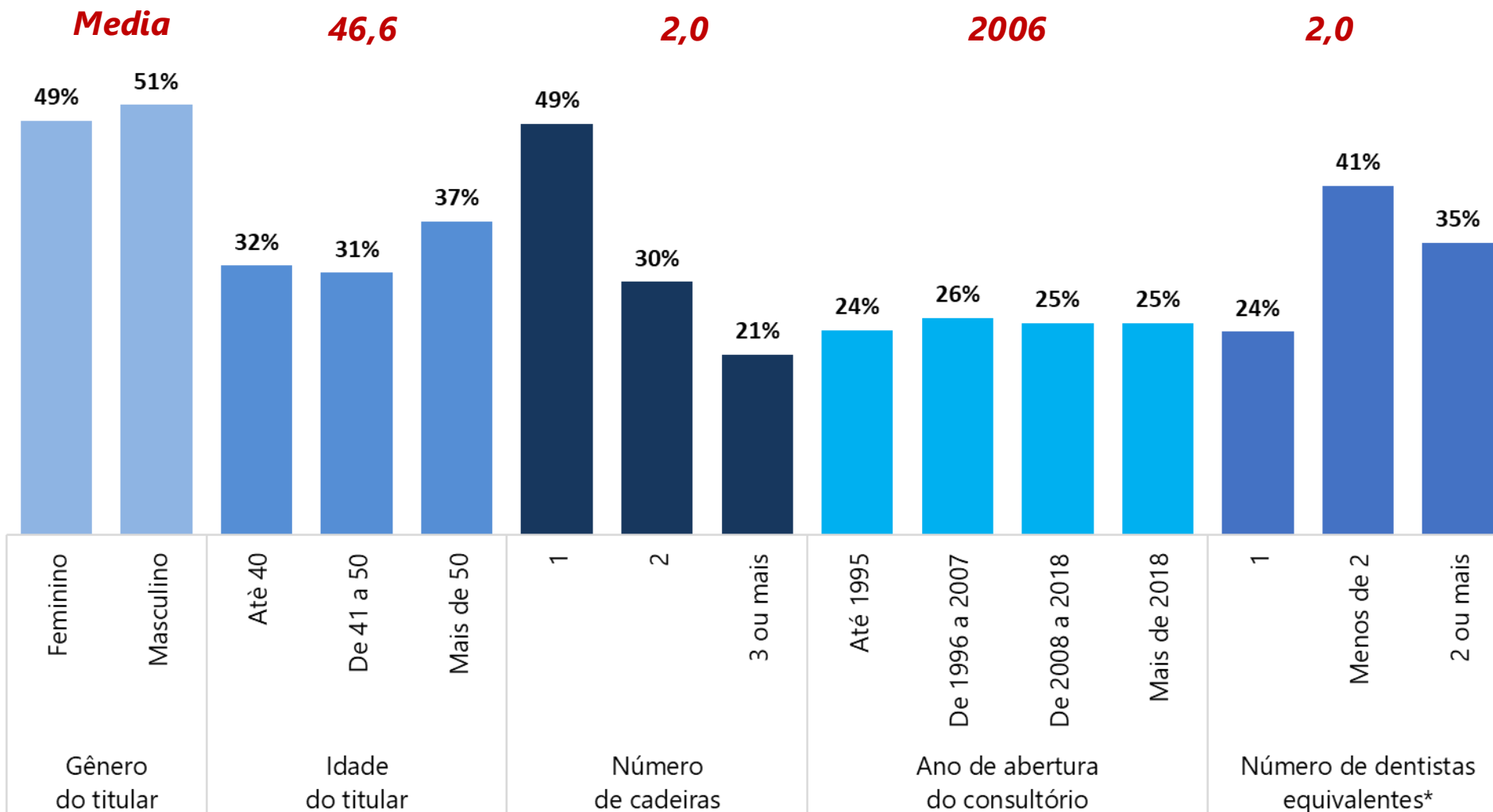
Para garantir uma amostra representativa do ponto de vista geográfico, as regiões Norte e Centro-Oeste foram agrupadas. Considerando a grande extensão e a importância da região Sudeste, que representa mais da metade dos dentistas brasileiros, o estado de São Paulo foi tratado separadamente do restante da região. Essa divisão permitiu refletir com maior precisão as dinâmicas e as especificidades geográficas do setor odontológico no Brasil.

## REGIÃO DA PESQUISA



# Segmentação de amostra

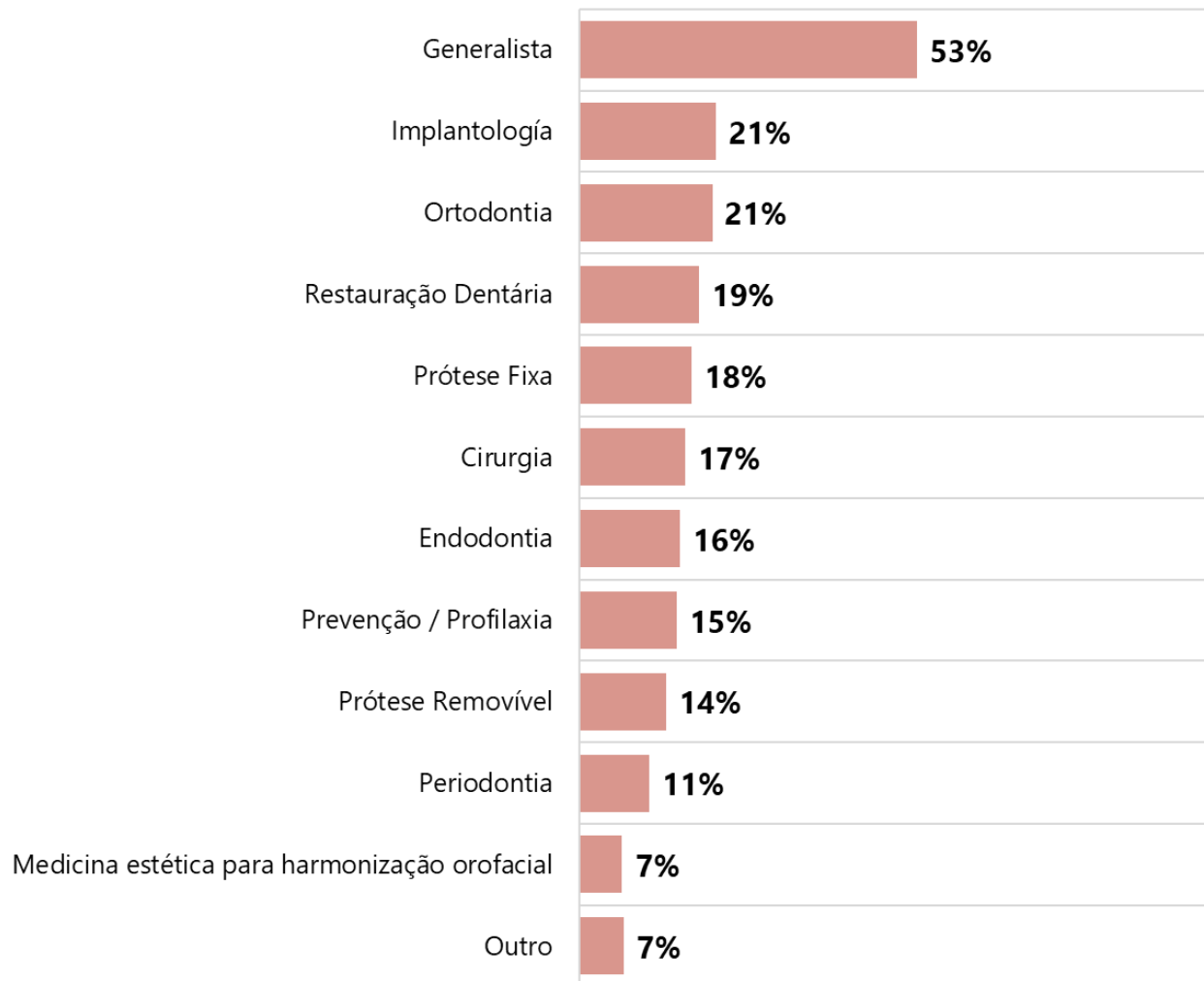
**PARÂMETROS PRINCIPAIS**



Além da divisão geográfica, a presente pesquisa utilizou uma série de parâmetros de segmentação, presentes neste gráfico, para analisar com mais detalhe os fenômenos e as tendências do setor. Esses parâmetros permitiram examinar as diferentes dinâmicas de forma mais aprofundada, garantindo uma compreensão mais precisa e detalhada das variáveis em questão.

# Segmentação de amostra

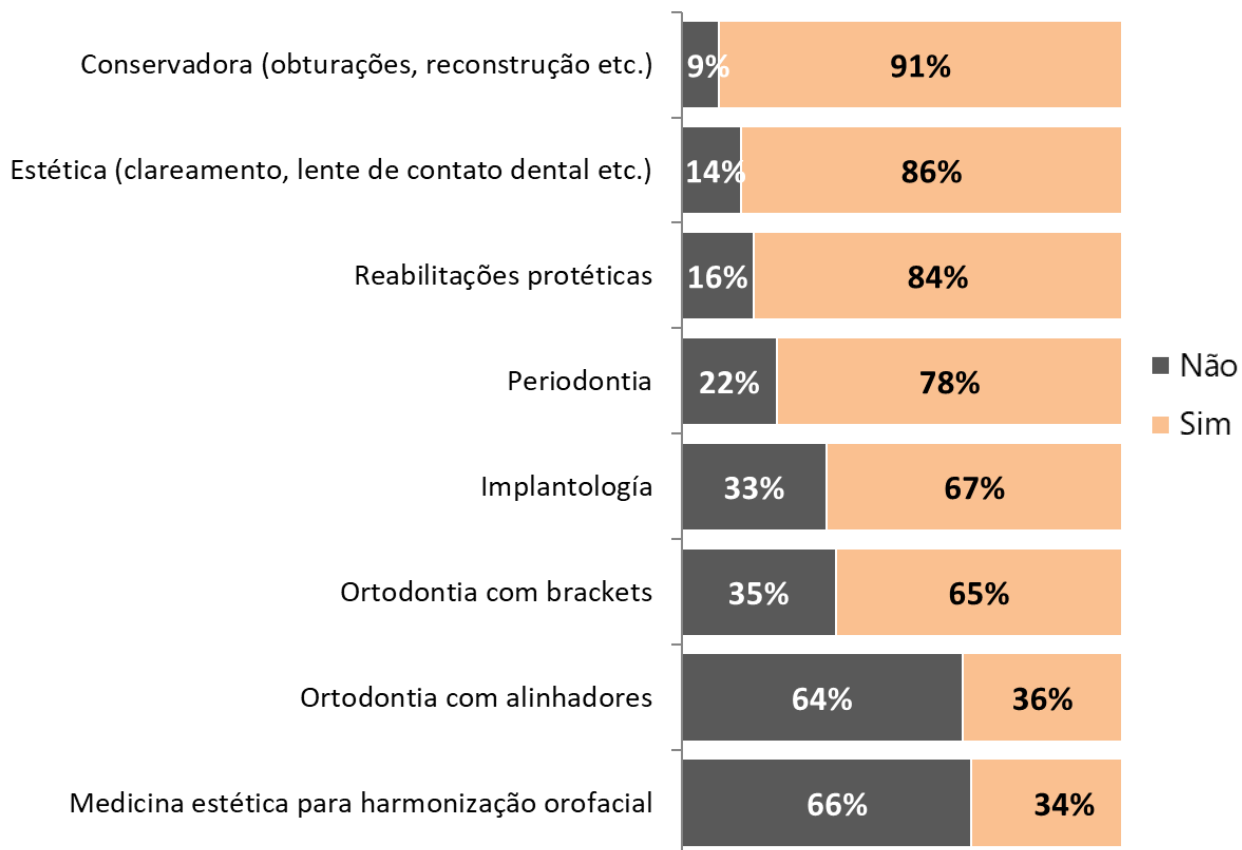
## Disciplinas odontológicas praticadas



- ✓ A pesquisa revela que **53% dos consultórios odontológicos** no Brasil são de caráter **generalista**. Esta porcentagem é particularmente alta na região de **São Paulo** (59%), entre os titulares de consultórios com **até 40 anos** (67%) e entre as dentistas **mulheres** (59%). Em contraste, observa-se uma **menor presença** de consultórios **generalistas** em relação à média nacional na região **Sul** (47%) e entre os **dentistas com mais de 50 anos** (48%).
- ✓ A **implantologia**, juntamente com a **ortodontia**, é a **segunda especialização** declarada pelos participantes da pesquisa. Esta disciplina é **particularmente comum** na região **Sul** (26%), entre **dentistas** com idade entre **41 e 50 anos** (27%) e entre os **homens** (29%). A **ortodontia**, de forma semelhante, é praticada principalmente nos consultórios da região **Sul** (26%).
- ✓ A **prevenção** e a **profilaxia** representam um setor importante nos consultórios situados nas regiões **Nordeste** e **Norte/Centro-Oeste**, onde atingem 19%.
- ✓ A **medicina estética**, apesar de ser indicada por apenas 7% da amostra, é **mais difundida na região Sul** (11%) e entre **dentistas com menos de 40 anos** (8%).

# Disciplinas odontológicas praticadas

## DISCIPLINAS



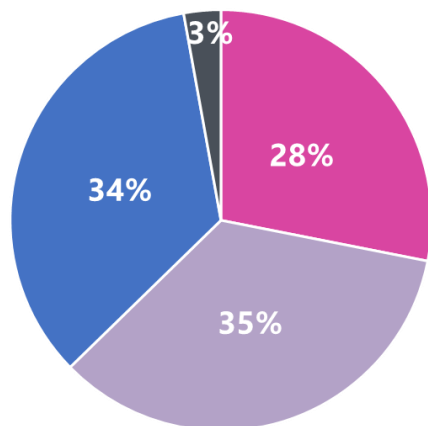
- ✓ Entre as **disciplinas odontológicas** praticadas nos consultórios dos entrevistados, a odontologia **conservadora** é a **mais comum**, com 91% da amostra declarando que a pratica. A **prevalência** dessa disciplina  **aumenta significativamente** em **consultórios maiores**: é praticada por 96% dos consultórios com pelo menos 3 cadeiras, por 98% dos consultórios com pelo menos 2 dentistas e por 95% dos consultórios que atendem mais de 35 pacientes por semana. Além disso, essa disciplina é mais praticada entre as dentistas **mulheres** (94%).
- ✓ A **segunda disciplina mais comum** é a **estética**, praticada por 86% da amostra. Novamente, a **penetração** da disciplina é maior em **consultórios maiores**.
- ✓ Em contraste, a **medicina estética** para harmonização orofacial é a **disciplina menos praticada** dentro dos consultórios odontológicos, com pouco mais de um terço da amostra declarando que a pratica. No entanto, observa-se uma **maior difusão** em **consultórios** nos estados da região **Sul** (44%) e em **consultórios maiores** (43% nos consultórios com pelo menos três cadeiras).

Ao analisar a evolução das disciplinas odontológicas no **último ano**, em comparação com o ano anterior, a **tendência geral é percebida como bastante estável**. No entanto, observa-se uma **percepção de crescimento mais acentuado nas disciplinas relacionadas à área estética** (medicina estética, ortodontia com alinhadores, tratamentos de estética dentária), que mostram um aumento em relação a outras especializações.

# Pacientes atendidos e Convênios Odontológicos

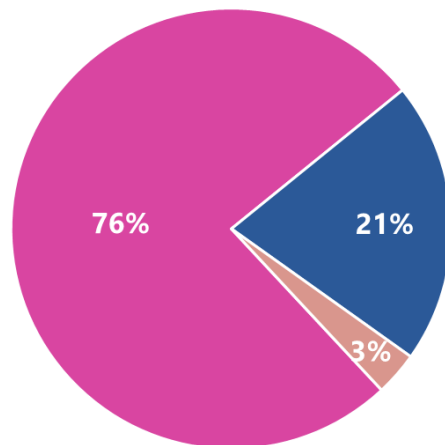
Na amostra analisada, a **média semanal** de pacientes atendidos por consultório é de **36,7**. Segmentando essa informação a nível geográfico, observa-se que o número de pacientes atendidos é **superior à média** nacional no **Nordeste**, com quase 39 pacientes por semana, e no estado de **São Paulo**, com quase 38 pacientes. Em contraste, na região Sudeste (excluindo São Paulo), a média semanal cai para 34,5 pacientes, sendo significativamente inferior à média nacional.

**Média semanal de pacientes**  
**36,7**



- Até 20
- De 21 a 35
- Mais de 35
- Não responde

**Percentual pacientes por meio de pagamento**



- Particular
- Convenio médico, plano odontológico
- Social – sem fins lucrativos

Apenas **35%** dos **dentistas** declara **trabalhar** com **convênios odontológicos** (percentual que aumenta para **39%** entre as **mulheres**). Aqueles que **colaboram com seguros** odontológicos **atendem um número significativamente maior de pacientes por semana**. A média semanal de pacientes nos consultórios que não trabalham com seguros é de 33,5, enquanto nos consultórios conveniados com seguros, a média atinge quase 44 pacientes.

Os resultados indicam que para mais de três quartos dos dentistas, o **método de pagamento principal** é o **tradicional**. Podem-se distinguir duas categorias de consultórios: aqueles que trabalham com convênios odontológicos e aqueles que não trabalham.

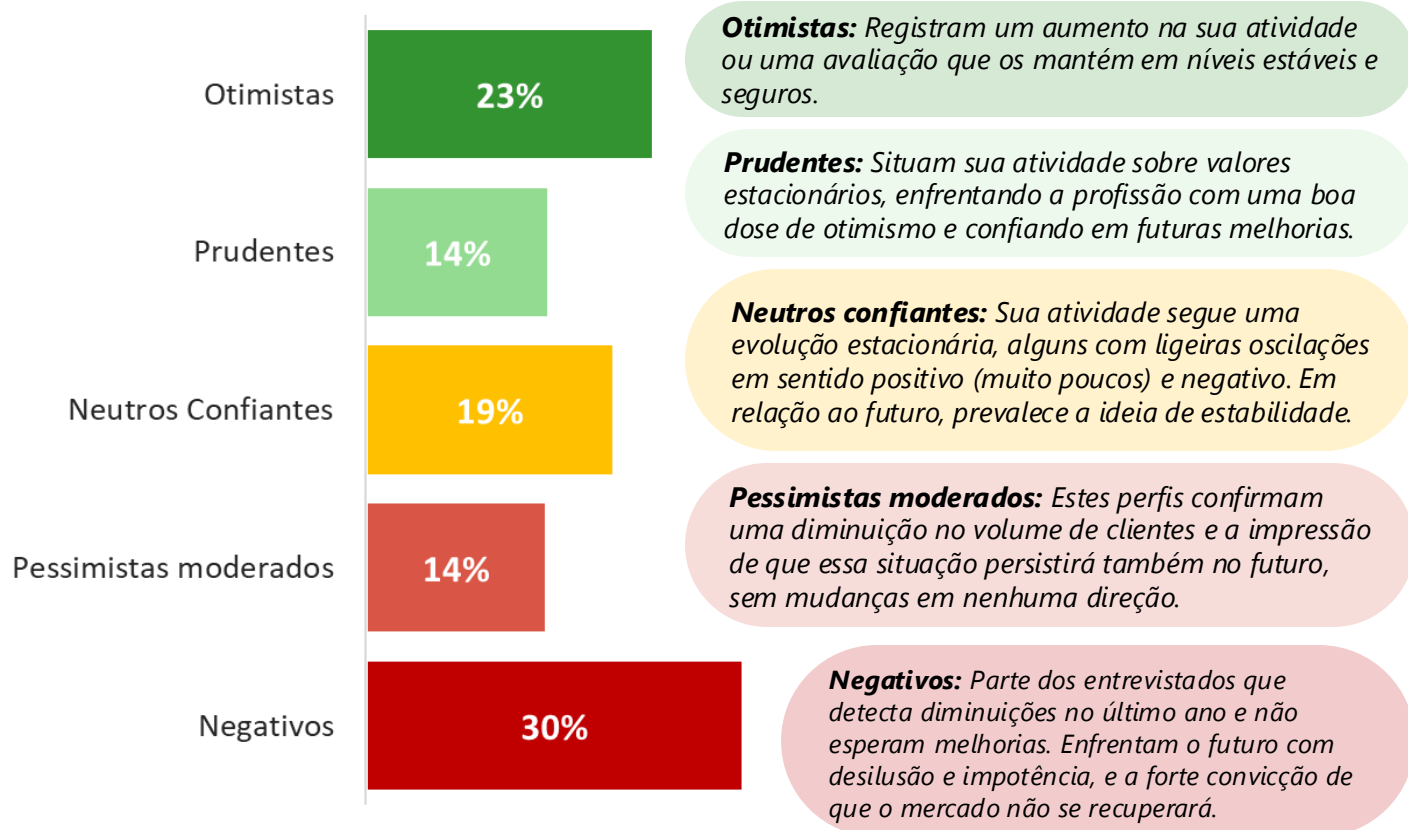
A **odontologia social**, embora com um peso reduzido em toda a amostra, **refere-se àquela categoria de consultórios odontológicos que não colaboram**, ou colaboram apenas marginalmente, **com convênios odontológicos**.



# Índice de confiança e perfis dentistas

## ÍNDICE DE CONFIANÇA

### Índice de confiança e perfis dentistas



O índice de confiança está na média para a maior parte da amostra, mas é **particularmente positivo** em algumas situações específicas:

- ✓ Norte e Centro-Oeste do país
- ✓ Dentistas com menos de 40 anos
- ✓ Clínicas abertas após 2018
- ✓ Clínicas com pelo menos 2 dentistas

Por outro lado, o **perfil negativo** é mais evidente em:

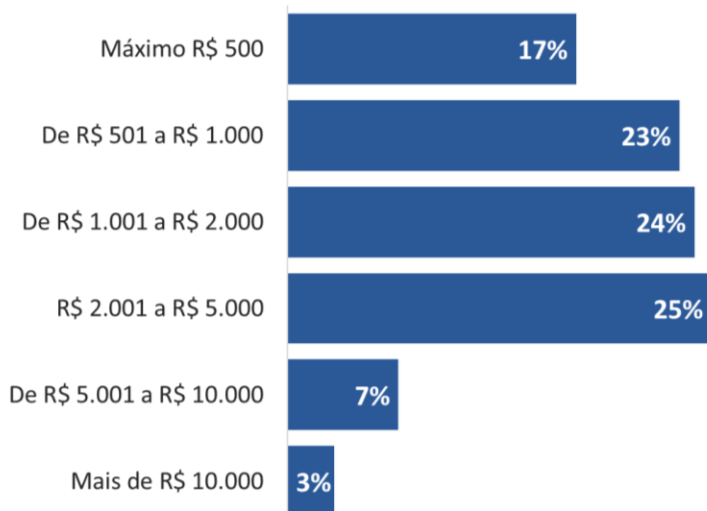
- ✓ Região Sudeste e no estado de São Paulo
- ✓ Dentistas com mais de 50 anos
- ✓ Consultórios mais antigos, abertos antes de 2007
- ✓ Consultórios com menos de 20 pacientes por semana

De modo geral, pode-se afirmar que, nas áreas com menor estresse competitivo (menos dentistas por número de habitantes e pacientes), os indicadores de confiança são positivos, assim como para os mais jovens e as clínicas mais recentes, que estão "fisiologicamente" em uma fase de crescimento.

# Compras de consumo e peso e-commerce

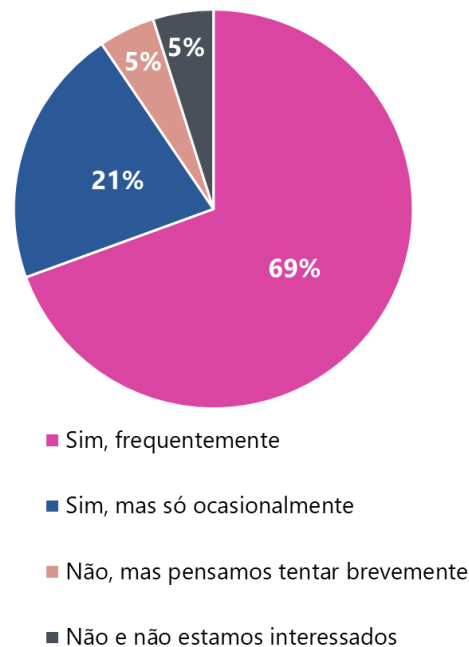
## COMPRA DE PRODUTOS

### Valor médio mensal: R\$ 2.653



Na amostra total, o **valor médio mensal de compra é de R\$ 2.653**. No entanto, esse valor supera a média nacional nos estados do **Nordeste** e do **Sul**, indicando uma **maior propensão ao gasto nessas regiões** devida essencialmente à melhor relação entre o número de pacientes e o número de dentistas.

### Utilização do e-commerce



No Brasil, a **taxa de utilização do e-commerce** para a compra de produtos odontológicos é **significativamente mais elevada em comparação com a Europa**. **Quase 70% dos dentistas brasileiros declaram utilizar frequentemente o canal online** para suas compras, enquanto 21% utilizam esse canal apenas ocasionalmente. Os dentistas que recorrem ao e-commerce relatam que 66% das compras provêm do canal online, em comparação com 34% realizadas por meio de canais tradicionais.

Entre os vários segmentos analisados, emerge uma considerável **heterogeneidade no valor de compra**.

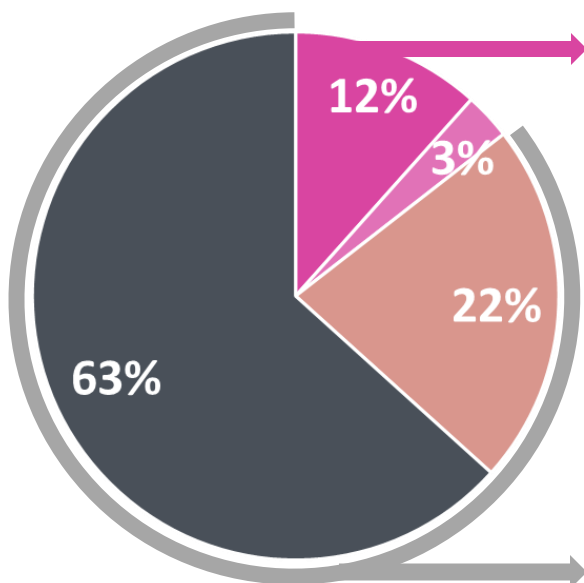
Em particular, aqueles que tendem a gastar **mais em materiais de consumo são:**

- consultórios com mais de 35 pacientes por semana,
- consultórios com pelo menos três cadeiras,
- consultórios abertos entre 2008 e 2018,
- consultórios com pelo menos dois dentistas.

# Scanner intraoral e moldagens digitais

## SCANNER INTRAORAL

### Posse de scanner intraoral para realizar moldagens digitais



- Sim e usamos com frequência
- Sim, mas raramente usamos
- Não, mas planejamos comprá-lo dentro de um ano
- Não e não planejamos comprá-lo

Sim: 15%

Não: 85%

Os fenômenos se manifestam de maneira bastante transversal, mas observa-se um **uso maior no Estado de São Paulo**.

**A quantidade de pessoas que desejam adquirir a tecnologia é superior àquela que já a possui, o que sugere uma possível expansão rápida do mercado.**

O 20% daqueles que já possuem o scanner pretendem comprar outro (9% como tecnologia adicional e 11% para substituir uma existente), essa porcentagem representa 3% do total da amostra entrevistada.

**A soma desses potenciais compradores com aqueles que estão interessados em adquirir o equipamento pela primeira vez (22%) gera um total de 25% de potenciais compradores dentro de um ano.**

Deve-se considerar que a intenção declarada não se traduz sempre em compras reais, mas um quarto da amostra inclinada à compra é, de qualquer forma, uma porcentagem muito alta, sinal evidente de um novo negócio que ainda não expressou todo o seu potencial.

São principalmente os dentistas mais jovens que manifestam o maior interesse na compra, embora normalmente tenham menos recursos financeiros.

Ao contrário do que ocorre em outros países, especialmente na Europa, a **idade dos dentistas não parece ser um fator determinante na adoção do scanner**.

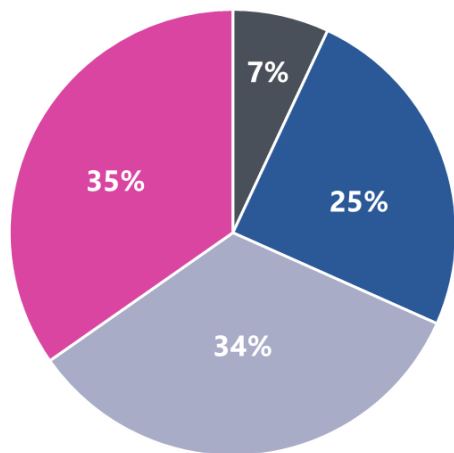
Por outro lado, o uso do scanner é **mais influenciado por fatores relacionados ao tamanho do consultório**. Em particular, o uso do scanner tende a **aumentar com o crescimento do número de pacientes tratados semanalmente, do número de cadeiras disponíveis e do número de dentistas presentes no consultório**.

# Scanner intraoral e moldagens digitais

USUÁRIOS DE IOS

MOLDAGEM DIGITAIS

## Percentual de impressões digitais sobre o total de impressões realizadas



- Ninguém
- Até 20%
- De 21% a 80%
- Mais de 80%

**Percentual média moldagens digitais: 53%**

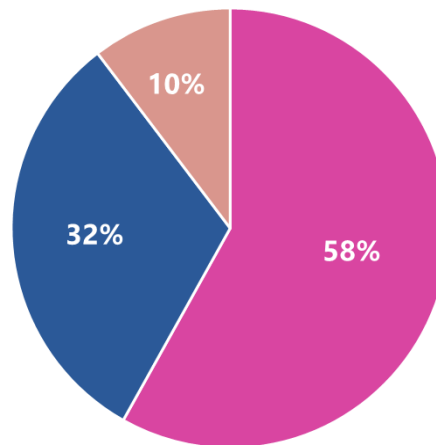
Entre aqueles que declaram **utilizar o scanner intraoral**, a **percentagem média de impressões digitais** em relação ao total de impressões realizadas é de 53%.

Na amostra total, a **média semanal de impressões realizadas é de 6,9**.

Considerando o mercado total de impressões no Brasil, a Key-Stone dividiu a quantidade de impressões realizadas da seguinte forma:

- 68% com elastômeros,
- 24% com alginatos,
- 8% em formato digital.

## Futuro dos materiais para impressões de precisão.



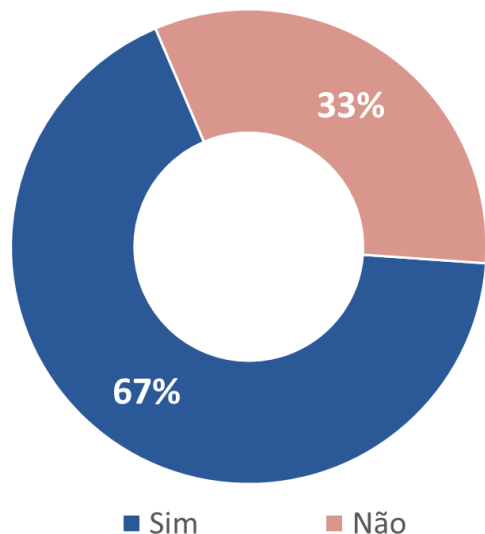
- Continuaremos a usá-los para determinadas indicações e não diminuirão significativamente
- Eles serão usados apenas para determinadas indicações e, com o tempo, desempenharão um papel marginal
- Eles serão completamente substituídos por impressões ópticas

Os entrevistados foram questionados sobre suas **previsões quanto ao futuro dos materiais para impressões de precisão**. Apenas **10% acreditam que esses materiais serão completamente substituídos pelas impressões digitais**, enquanto **58% não preveem uma diminuição significativa** em seu uso. Cruzando esses dados com o uso do scanner intraoral (IOS), surge um dado interessante: **quase 60% dos dentistas que possuem um scanner, mas o utilizam pouco, afirmam que continuarão a usar os materiais para impressões de precisão**. Isso pode ser atribuído a uma **insatisfação com o desempenho atual do scanner intraoral**.

# Implantes e regeneração

IMPLANTES

## Prática da implantologia



Mais de dois terços da amostra afirma oferecer tratamentos implantológicos em suas clínicas. Entre estes, 17% são especializados em implantologia, 24% realizam tratamentos implantológicos utilizando pessoal interno, apesar de a implantologia não ser o foco principal da clínica, e 26% recorrem a pessoal externo para os tratamentos implantológicos. Quanto àqueles que não praticam a implantologia, a maioria (19%) não prevê começar a fazê-lo no futuro, 4% tem a intenção de começar, enquanto 9% afirma direcionar os pacientes para clínicas especializadas. A penetração da implantologia é mais alta em consultórios com mais de duas cadeiras, com pelo menos dois dentistas (87%) e com mais de 78% de pacientes semanais (78%).

## Média implantes realizados

Entre os dentistas que afirmam praticar a implantologia em seu consultório, a **média de implantes realizados no último ano é de 42,5**. Registra-se **valores superiores à média nacional em consultórios com pelo menos três cadeiras**, com pelo **menos dois dentistas e com mais de 35 pacientes semanais**.

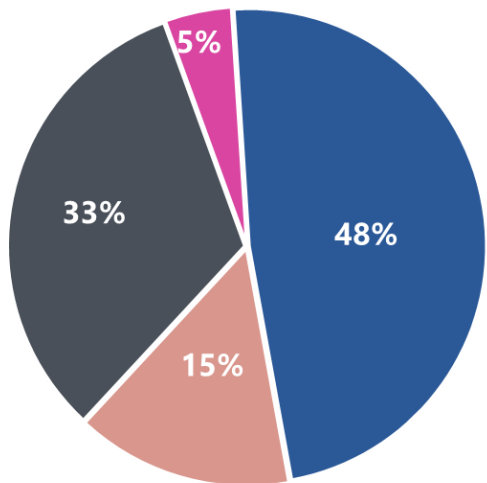
## Realização de regeneração óssea

Entre os dentistas entrevistados, 65% **afirmam realizar regeneração óssea** utilizando biomateriais. Esta porcentagem **aumenta proporcionalmente à prática de implantologia no consultório e ao número de implantes realizados**. Além disso, a disseminação da técnica cresce com o tamanho e o nível de atividade do consultório: quanto mais pacientes são tratados semanalmente e maior o número de dentistas presentes, maior é a penetração da técnica.

# Tratamentos ortodônticos

**ORTODONTIA**

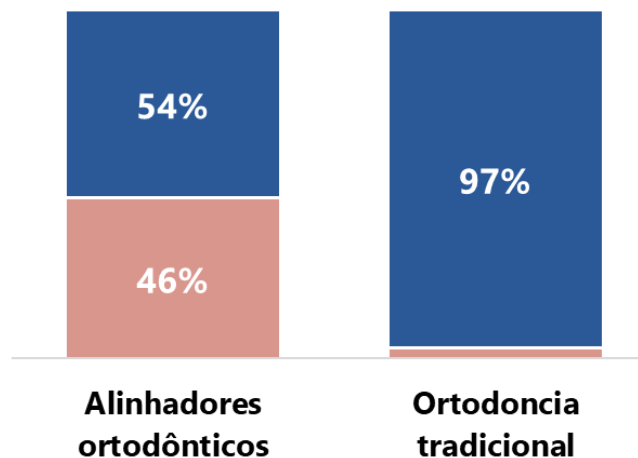
Quase **metade da amostra** afirma **realizar ortodontia com dentistas/ortodontistas internos**. **33%** afirma **não praticar a disciplina**, enquanto **15%** realiza com **peçoal externo** e apenas **5%** pratica tanto com **peçoal interno** quanto **externo**.



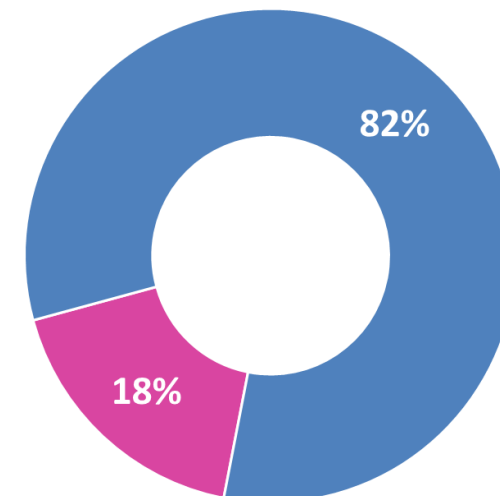
## Previsão de casos ortodônticos para 2024

Entre os dentistas que afirmam praticar ortodontia, a **previsão média** de casos ortodônticos a serem tratados em **2024** é de **29,5 casos**.

## Percentagem de clínicas que utilizam a técnica



## Percentagem de casos realizados



- Tanto com dentistas internos quanto com ortodontistas externos como colaboradores
- Com dentistas/ortodontistas internos
- Apenas com ortodontistas externos como consultores/colaboradores
- Não realizamos tratamentos ortodônticos

■ Não ■ Sim

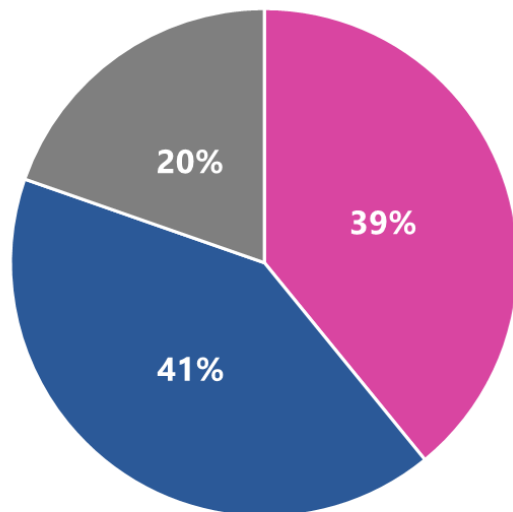
■ Alinhadores ortodônticos ■ Ortodontia tradicional

Considerando os dentistas que afirmam praticar ortodontia, **quase a totalidade (97%) pratica ortodontia tradicional**, enquanto **pouco mais da metade pratica ortodontia invisível**.  
Com base nos casos ortodônticos realizados, **82% são feitos de forma tradicional** (brackets, bandas, fios, expansores, etc.).

# Harmonização orofacial

ESTÉTICA FACIAL

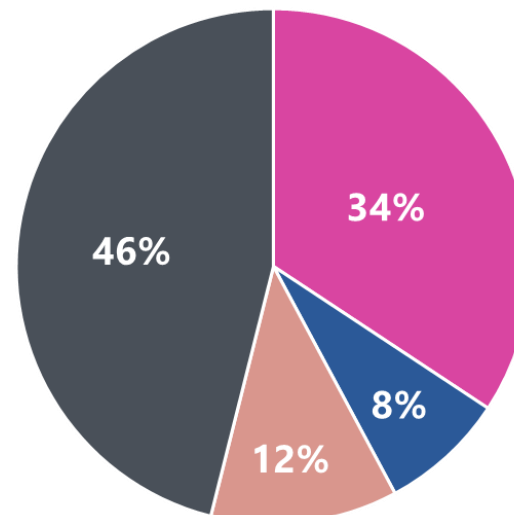
## Opinião da amostra total



**80%** da amostra é a favor da **inclusão de tratamentos de medicina estética** nos **consultórios dentários**. Dentre eles, **41% acreditam** que tais tratamentos **devem ser integrados aos tratamentos odontológicos**, enquanto **39% acreditam que podem ser oferecidos separadamente**.

- Os tratamentos de medicina estética devem ser propostos sem necessidade de serem associados a outro tratamento
- Os tratamentos de medicina estética só devem ser propostos em caso de integração com outros tratamentos
- A clínica dentária nunca deve efetuar tratamentos de medicina estética, mesmo que sejam autorizados

## Realiza ou planejam incorporar os tratamentos



**Mais de um terço** da amostra afirma **já oferecer tratamentos de estética orofacial**. **8% prevêem introduzi-los** no futuro, **12% estão interessados em explorar essa oportunidade**, enquanto quase metade (**46%**) não demonstra interesse.

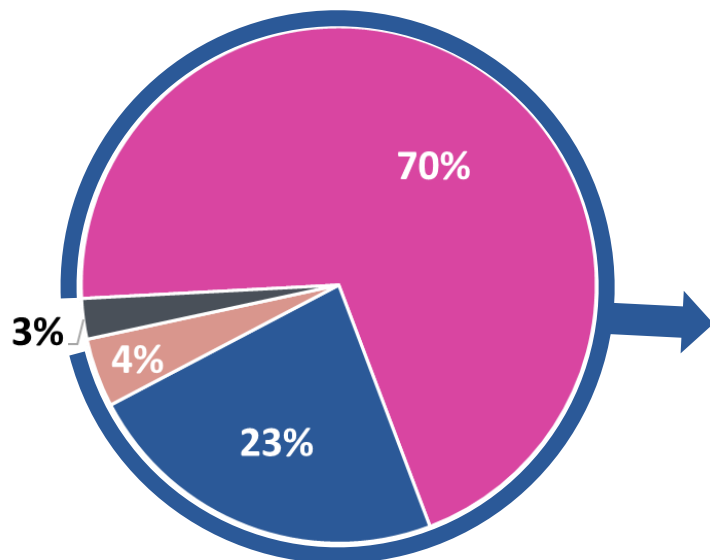
A **disseminação dos tratamentos de estética orofacial está positivamente correlacionada com o tamanho do consultório**.

- Sim, já efetuamos alguns destes tratamentos
- Planejamos incorporar estes tratamentos no próximo ano
- Não, mas gostaríamos de explorar mais esta oportunidade
- Não e não estamos interessados

# Higiene oral

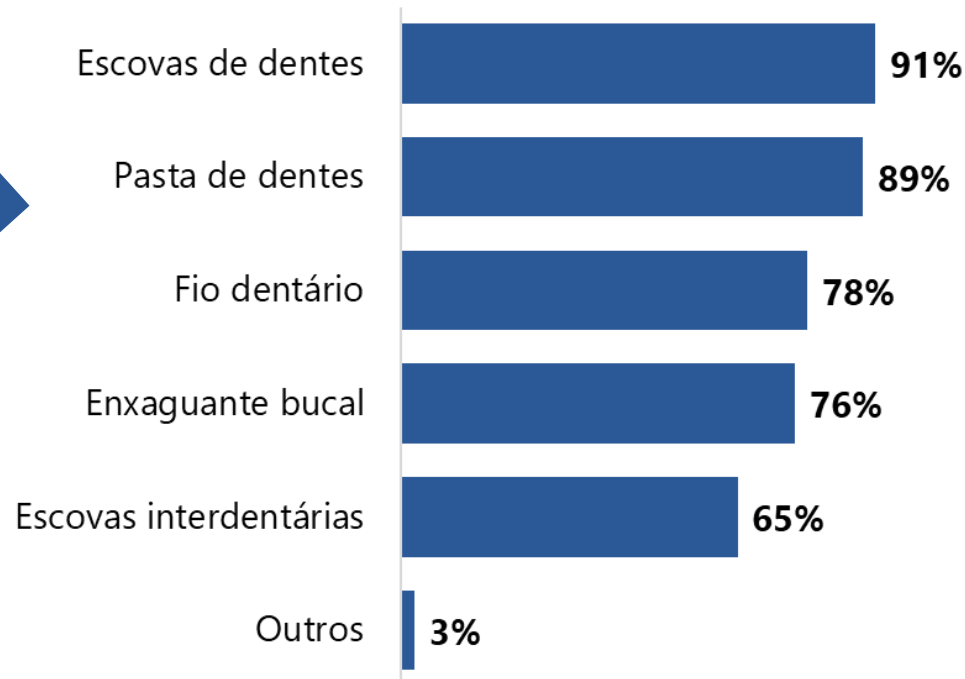
**RECOMENDAÇÃO**

## Recomendação de produtos de higiene oral específicos aos pacientes



- Frequentemente
- Ocasionalmente
- Raramente
- Nunca ou quase nunca

## Produtos recomendados



**97% da amostra recomenda ou prescreve produtos de higiene oral** específicos. O **produto mais frequentemente recomendado é a escova de dentes**, seguido pelo creme dental, especialmente entre as mulheres (94% e 92%, respectivamente).

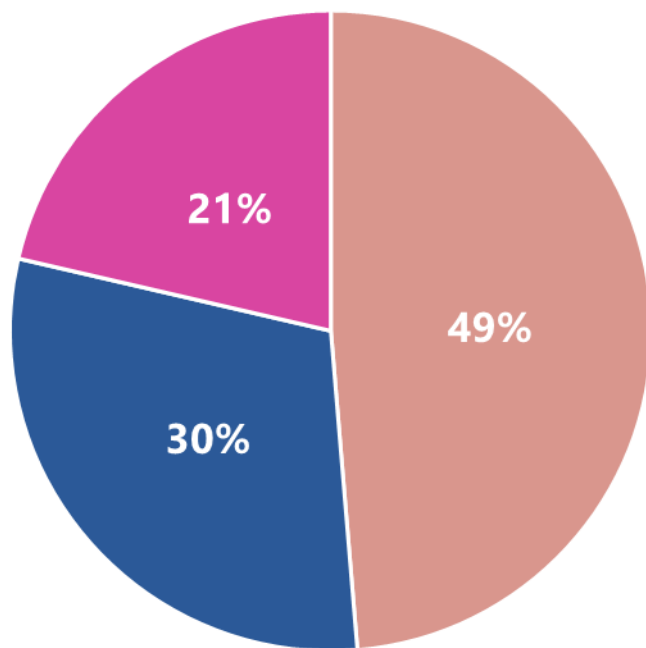
Analisando a recomendação dos produtos por frequência, observa-se que o **fio dental e o escovilhão são recomendados mais frequentemente por dentistas que prescrevem regularmente produtos de higiene oral**, em comparação com aqueles que o fazem apenas ocasionalmente. Além disso, são os dentistas mais avançados que recomendam com maior frequência os produtos de higiene oral.



# Principais equipamentos

## CADEIRAS

**Média cadeiras: 2,0**

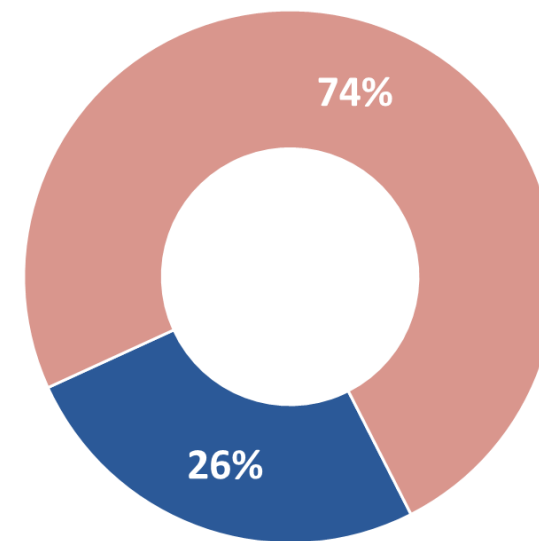


- 1
- 2
- 3 ou mais

Embora quase metade da amostra entrevistada declare ter apenas uma cadeira em seu consultório, a **média nacional é de 2 cadeiras por consultório**.

A **intenção de adquirir uma ou mais cadeiras é baixa no total da amostra, com apenas 1 dentista em cada 4 indicando planos de compra futura**.

**Planos de adquirir uma ou mais cadeiras**

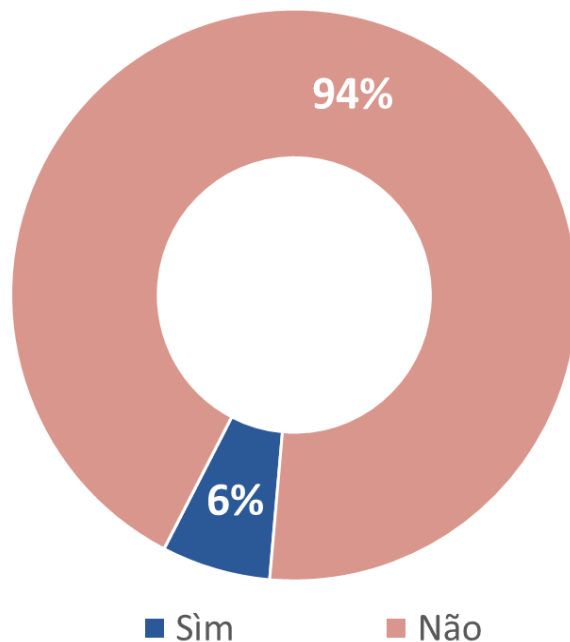


- Sim
- Não

# Principais equipamentos

## RADIOLOGIA PANORÂMICA

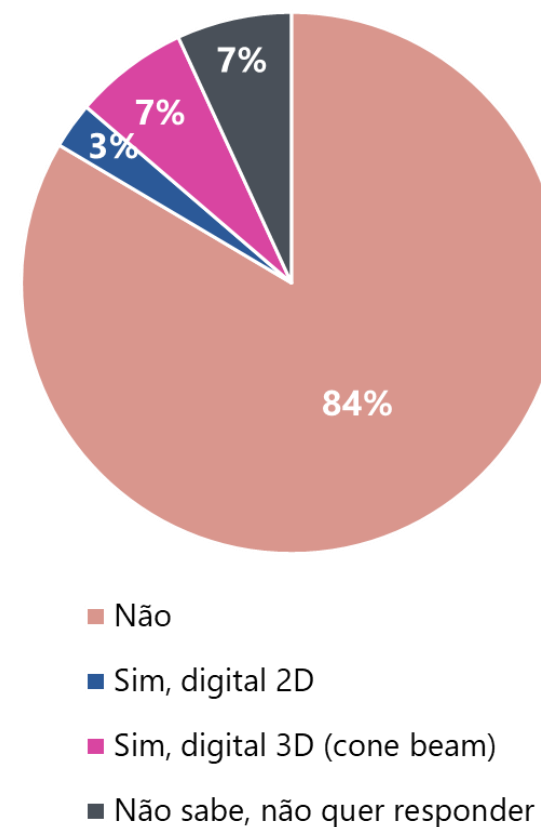
**Sistema de radiologia panorâmica**



**6%** da amostra entrevistada relata ter um **sistema de radiologia panorâmica** em seu consultório.

A pesquisa mostra que a **presença** desse equipamento é **mais comum** em **consultórios de maior porte** (22% para consultórios com pelo menos 3 cadeiras, 13% para consultórios com pelo menos 2 dentistas e 13% para consultórios com mais de 35 pacientes) e em **consultórios inaugurados mais recentemente** (8% para consultórios abertos após 2018).

**Sistema de radiologia panorâmica**

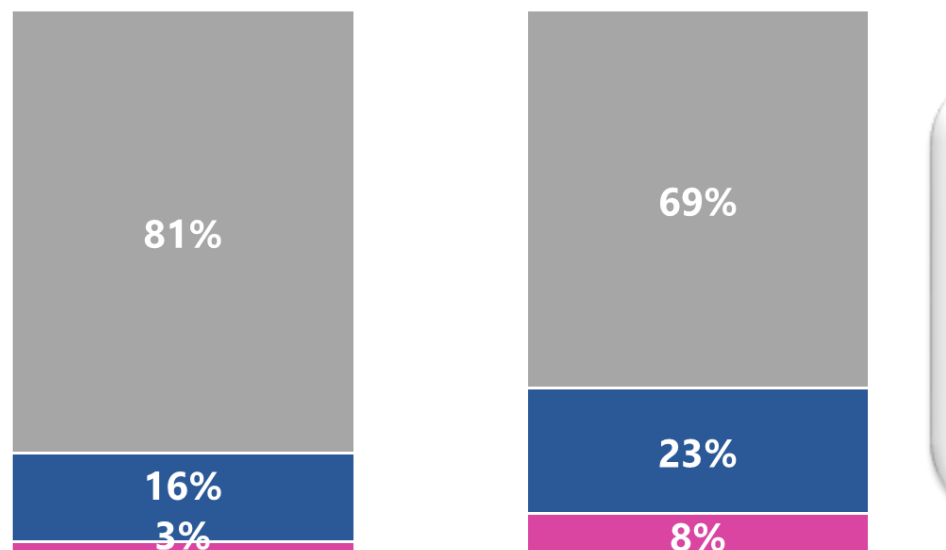


A **intenção de adquirir radiologia panorâmica digital 3D** é mais alta nos **consultórios com 3 ou mais cadeiras** (13%). A tendência também é acentuada em **consultórios que pretendem adquirir novas cadeiras**, em **consultórios abertos após 2018** (10%), com **dois ou mais dentistas** (9%) e com **mais de 35 pacientes semanais** (10%).

# Principais equipamentos

OUTRAS TECNOLOGIAS DIGITAIS

Posse de Fresadora ou Impressora 3D



**Fresadora**

**Impressora 3D**

- Não e não estou pensando em comprá-la no futuro
- Não, mas estou pensando em comprá-la no futuro
- Sim

Essas tecnologias ainda são pouco difundidas nas clínicas dentárias brasileiras, mas com uma enorme intenção de compra no futuro próximo.

**Trata-se, portanto, de um setor com fortíssimo potencial de expansão.**

A **intenção de compra** de uma **impressora 3D** cresce especialmente em **consultórios** que **tiveram um ligeiro aumento de pacientes no último ano** (28%), em **consultórios que esperam um aumento no número de pacientes** (39%) e entre **aqueles que planejam adquirir um scanner** (53%). Também é mais comum em **consultórios abertos após 2018** (27%) e em consultórios **com mais dentistas** (28%).

**ABIMO**



**ABIMO**

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DA INDÚSTRIA  
DE DISPOSITIVOS MÉDICOS

**Para mais informações:**  
MARKETING@ABIMO.ORG.BR



AVENIDA PAULISTA, 1313, 7º ANDAR – CONJUNTO 704

CEP: 01311-923 - SÃO PAULO

(11) 3285-0155



[www.abimo.org.br](http://www.abimo.org.br)

Apoio:

