

“Las crisis del coronavirus supondrá un antes y un después en la forma de entender la profesión y la industria”

Juan M. Molina, Managing Director de Henry Schein España & Portugal.

Como compañía global, líder mundial en la producción de material médico, Henry Schein sigue activamente el brote de coronavirus COVID-19, una crisis sanitaria sin precedentes que está afectando a todo el mundo. Juan Molina, Managing Director de Henry Schein España & Portugal, explica cómo están trabajando al 100% para apoyar a los dentistas y los profesionales de la salud en general para paliar esta situación; una crisis que, como asegura Molina, marcará un antes y un después para el sector y supondrá un cambio en la manera de entender el mundo, las relaciones y las personas.



■ **DM.- ¿Cómo pueden ayudar las empresas del sector dental en la lucha contra el COVID-19?**

Juan M. Molina (J.M.M.).- En primer lugar, creo que el COVID-19 es un problema que tiene un impacto más allá de lo que hemos conocido hasta ahora. Afecta a tantas personas de tantas maneras diferentes y, sobre todo, afecta a la salud de las personas. Por lo tanto, estamos en un momento de reposicionamiento de la forma en que entendemos el mundo, las relaciones y las personas.

En este momento, la situación tiene un impacto en todas las empresas de cualquier sector y, lógicamente, en España, si los dentistas y técnicos dentales deciden cerrar sus clínicas por razones de seguridad o, en el caso de Portugal, por ley es evidente que los profesionales dentales están preocupados y esperan medidas gubernamentales que les ayuden en esta situación.

Las empresas sanitarias están proporcionando el material de protección personal que se necesita con urgencia, en colaboración con las autoridades sanitarias y de acuerdo con las indicaciones del Gobierno. En Henry Schein también apoyamos a la profesión dental canalizando información útil sobre la situación en nuestro Centro de Recursos en línea; por ejemplo, sobre cómo optimizar sus comunicaciones con los pacientes en este tiempo y cómo proteger su consulta y sus equipos antes de que cierren. También les ofrecemos ayuda a través de nuestros Servicios Financieros.

■ **DM.- ¿Qué acciones concretas se están llevando a cabo desde Henry Schein España para contribuir a solucionar la crisis del coronavirus?**

J.M.M.- En nuestro caso estamos trabajando al 100% para apoyar a los dentistas y médicos en general y estamos teniendo stock para reemplazar los productos PPE a medida que llegan. Además, estamos dando prioridad, según las recomendaciones del Ministerio de Sanidad, al sector médico y apoyando al sector odontológico como siempre.

En términos generales:

- Estamos 100% operativos para servir a los profesionales.
- Atendemos el teléfono a través de la web y a través de Chatbox en la web.
- El almacén está operativo y suministramos el material con normalidad aunque es cierto que, como vemos en los medios de comunicación, el material de los EPI, sobre todo las mascarillas, están llegando tarde.



“El COVID-19 es un problema que tiene un impacto más allá de lo que hemos conocido hasta ahora”

- Además, estamos colaborando con diferentes iniciativas de dentistas y protésicos para poder dar apoyo a esta emergencia nacional; especialmente estamos trabajando con equipos de alta tecnología DI y 3D Printer.

■ **DM.- ¿Cómo está afectando el desabastecimiento de productos sanitarios y equipos de protección individual (EPI) a las diversas empresas del sector dental?**

J.M.M.- En estos momentos, hay más demanda que oferta y las cadenas de suministros están limitadas.

Afortunadamente, Henry Schein es una compañía global y estamos trabajando juntos como equipo por el bien de los dentistas y los profesionales de la salud. Por eso hemos podido aumentar nuestra capacidad de compra y logística, de



“En Henry Schein estamos trabajando al 100% para apoyar a los dentistas y médicos en general”

“La vuelta a la normalidad requiere un ‘chequeo completo de la clínica’”.

manera que actualmente estamos recibiendo material en España con cierta regularidad, aunque es cierto que con más retraso que en condiciones normales.

■ **DM.- ¿Qué medidas piden al Gobierno para paliar los perjuicios económicos a los que se enfrenta el sector dental debido a la crisis del coronavirus?**

J.M.M.- Las medidas del Gobierno son claras y cada empresa debe adaptarse lo mejor posible a esas medidas. COEC (Colegio Oficial de Odontólogos y Estomatólogos de Cataluña) y Fomento se han expresado en estos términos.

■ **DM.- El Real Decreto-ley 8/2020, de 17 de marzo, aprobado por el Gobierno contempla, entre otras medidas, la flexibilización de las condiciones para que las empresas afectadas puedan aplicar Expedientes de Regulación Temporales de Empleo (ERTE). ¿Cómo afecta al sector dental la aplicación de los ERTE por la crisis del COVID-19?**

J.M.M.- El sector dental se ve afectado por esta situación de crisis como cualquier otra empresa del mercado español, ya que se trata de una situación de crisis general. Sin embargo, cada empresa del sector dental y cada profesional de la odontología tienen que evaluar individualmente su caso y cómo el uso de los procedimientos de esta regulación es útil para él.

“La joint venture entre Henry Schein y Casa Schmidt mejorará la calidad del servicio a los profesionales de la salud y, por lo tanto, a los pacientes en general”

■ DM.- En estos momentos donde el mercado se ve tan afectado y con tanta incertidumbre sobre el futuro a corto y medio plazo ¿Qué tipo de acciones se deben tomar desde la empresa para incentivar y apoyar la sostenibilidad del mercado?

J.M.M.- Esta crisis, como mencioné anteriormente, tendrá un antes y un después en la forma de entender la profesión y la industria.

El momento que estamos viviendo nos obligará a tener en cuenta la importancia de las cosas más básicas como la seguridad del paciente y la seguridad



HENRY SCHEIN, UNA DE LAS EMPRESAS MÁS ÉTICAS DEL MUNDO (WORLD'S MOST ETHICAL COMPANIES) EN 2020 POR ETHISPHERE

Henry Schein ha sido galardonada por noveno año consecutivo: este reconocimiento galardona a las compañías con una visión a largo plazo, una estrategia basada en objetivos y que aspiran a crear un cambio positivo en sus comunidades globales.



que el paciente nos exigirá. Por lo tanto, tener un socio fuerte en la consulta es de vital importancia. La vuelta a la normalidad requiere un “chequeo completo de la clínica”. En este sentido, recomiendo a los clientes que visiten nuestra página web y las redes sociales para seguir los consejos y sugerencias que ya hemos hecho y que seguiremos haciendo en los próximos días con ayuda y colaboración.

■ DM.- Hace unas semanas anunciaron la joint venture entre Henry Schein y Casa Schmidt para servir a los profesionales dentales en España y Portugal. ¿Nos pueda comentar brevemente lo que supone esta unión de empresas y qué soluciones ofrecerá a sus clientes?

J.M.M.- Por el momento, no puedo darles mucha información porque el proyecto está en proceso de decisión por la Comisión Nacional de Mercados y Competencia de España y, hasta que no se decida y se pronuncie, no podemos decir nada al respecto. Solo puedo avanzar que, si se aprueba, será un paso emocionante dirigido a mejorar la calidad del servicio a los profesionales de la salud y, por lo tanto, a los pacientes en general.