

NOTICIAS DE EMPRESA

Brecha en los tratamientos odontológicos: la estética, la preferida por las personas con mayor poder adquisitivo



*Los ciudadanos con menor poder adquisitivo tienden a posponer los tratamientos y la visita al dentista.
Imagen: Senivpetro. Freepik*

16 de enero de 2024  0

El segmento de los alineadores sigue en crecimiento continuo, ya que solo en el primer semestre de 2023, ya incrementó en un 8%.

“El nivel socioeconómico es el principal condicionante del tratamiento odontológico. Así, los pacientes con un poder adquisitivo medio-alto realizan más tratamientos estéticos para satisfacer sus necesidades psicológicas y sociales, mientras que las personas con un nivel socioeconómico más bajo tienden a posponer los tratamientos y acuden al dentista, sobre todo, ante problemas graves, como enfermedades gingivales o ante la pérdida parcial o total de las piezas dentales”, indican desde el **Instituto Key-Stone** (empresa especializada en el sector dental y con más de 20 años de trayectoria en el análisis del mercado).

Estas conclusiones son compartidas por **Manuel Alfonso**, consejero delegado y CEO de Proclínic Group (proveedor integral de soluciones para el sector dental líder en España), quien señala que **“la creciente preocupación de los pacientes por los servicios estéticos y de cosmética dental”**.

Los datos señalan que el año 2023 ha consolidado este cambio significativo en las preferencias y comportamientos de los pacientes, **produciéndose una brecha en los tratamientos odontológicos**, según el nivel socioeconómico de la población.

Crecimiento de los tratamientos odontológicos estéticos

Según el Dental Monitor *"Evolución del sector dental en España"*, elaborado por la Federación Española de Empresas de Tecnología Sanitaria (Fenin) en colaboración con el Instituto Key-Stone, **el segmento estético es uno de los que más ha crecido**. En concreto, han sido especialmente significativos los tratamientos más accesibles, como blanqueamientos y limpiezas, que en 2022 crecieron respectivamente un 11% y un 4% (este último, englobado en la categoría de higiene y prevención, ha experimentado un crecimiento enorme después de la pandemia, con 3 de cada 4 españoles que realizan una limpieza cuando acuden al dentista).

Estos dos tratamientos dentales (blanqueamiento y limpieza), junto con la ortodoncia invisible (representada por los alineadores), **han sido los más demandados durante 2023 entre la población con mayor nivel socioeconómico**. Precisamente, el desarrollo de los tratamientos con alineadores, acompañado de la progresiva reducción de la población infantil, propició que en 2022 la ortodoncia invisible **registrara un aumento del 2% en detrimento de la ortodoncia tradicional** (brackets, bandas, etc.), que experimentó un descenso estructural muy significativo (-8%). El segmento de los alineadores sigue en crecimiento continuo, ya que solo en el primer semestre de 2023, ya incrementó en un 8%.

La ortodoncia invisible, "aunque tiene un coste superior a la tradicional, sí que acaba interesando a muchos pacientes **porque tiene la ventaja adicional de apenas ser perceptible**, además de su eficacia para potenciar el alineamiento y asimetrías de la dentadura, mejorando las incorrecciones dentales con mayor celeridad", asegura Manuel Alfonso, consejero delegado y CEO de Proclinc Group.

En su opinión, **"la ortodoncia invisible no deja de ser una evolución estética y funcional de los tradicionales tratamientos ortodónticos**, que supuso una revolución en el cuidado de la salud y estética bucodental". En este segmento, "la particular apuesta tecnológica de Proclinc Group es SecretAligner, una empresa fabricante con capital 100% español fundada por el Dr. Pablo Kehyaian, a través de la cual **impulsamos la más alta tecnología en alineadores invisibles** a los que cuidan de la salud bucodental de todos", sentencia.