Mercado

MERCADO

La evolución del ecosistema ortodóncico en España

epik/anastasia kazakova.

26 o

ROBERTO ROSSO

Contenido

De la expansión de los volúmenes a la madurez de la demanda: El paciente busca soluciones, no dispositivos
Competencias, integración y colaboración: El nuevo equilibrio del sistema ortodóncico
Hacia un sistema ortodóncico adulto

Demanda, competencias y nuevos equilibrios terapéuticos.

En la última década, España se ha consolidado como uno de los **mercados ortodóncicos más dinámicos y avanzados de Europa,** asumiendo progresivamente el papel de auténtico mercado anticipador de las transformaciones que están afectando a la Ortodoncia a nivel continental.

La elevada sensibilidad cultural hacia la estética, la fuerte exposición mediática del tratamiento ortodóncico en la edad adulta y la rapidísima difusión de los alineadores han convertido al **mercado español en uno de los más receptivos y reactivos a los cambios** en la demanda.

«LA EXPERIENCIA ESPAÑOLA MUESTRA CON CLARIDAD QUE EL MERCADO ESTÁ ENTRANDO ANTES QUE OTROS EN UNA FASE DE MADUREZ, EN LA QUE EL CRECIMIENTO NO SE DETIENE, PERO SÍ CAMBIA DE NATURALEZA»

No es casualidad que España presente hoy la mayor ratio de casos tratados con alineadores en relación con la población total y que se sitúe como segundo mercado europeo en términos de volumen absoluto. Este liderazgo, sin embargo, no está conduciendo a la afirmación definitiva de una tecnología frente a otra. Al contrario, l**a experiencia española**

n claridad que el mercado está entrando antes que otros en una fase de n la que el crecimiento no se detiene, pero sí cambia de naturaleza.

ás reciente no señala un frenazo de la ortodoncia, sino una **transición hacia crecimiento más selectivas**, con una reorganización progresiva del ecosistema en torno a nuevos equilibrios entre tecnologías, competencias profesionales y expectativas de los pacientes.

De la expansión de los volúmenes a la madurez de la demanda: El paciente busca soluciones, no dispositivos

La extraordinaria expansión de los alineadores observada a partir de 2021 tuvo un **impacto estructural en el mercado español**: hizo visible, deseable y socialmente aceptada la alineación dental en la edad adulta. Millones de personas que anteriormente no habrían considerado un tratamiento ortodóncico comenzaron a percibir el desalineamiento dental como un problema resoluble, accesible y no limitado a la infancia.

Gráfico 1. Preferencia de tratamiento ortodóncico.

Es fundamental subrayar que este fenómeno no generó una sustitución lineal de los brackets por los alineadores, sino una **ampliación significativa del conjunto de la demanda**. Los alineadores actuaron como una tecnología habilitadora, reduciendo las barreras psicológicas y estéticas de acceso al tratamiento y activando, por primera vez, un mercado de ortodoncia adulta de gran escala.

En los últimos doce meses, no obstante, emergen señales nuevas y especialmente relevantes. Junto a un crecimiento todavía positivo de los alineadores, la prolongada fase de contracción de los brackets se ha detenido y ha dado paso a una estabilización y ligera recuperación de los volúmenes, particularmente en el caso de los brackets metálicos. Este fenómeno resulta aún más significativo si se tiene en cuenta el contexto demográfico estructuralmente desfavorable, marcado por una **reducción progresiva de la natalidad,** que excluye parcialmente explicaciones basadas en un repunte de la ortodoncia pediátrica.

«ALINEADORES, BRACKETS Y MODELOS HÍBRIDOS SON HERRAMIENTAS COMPLEMENTARIAS DENTRO DE UN SISTEMA EVOLUCIONADO, EN EL QUE

IENCIA, PREVISIBILIDAD Y SOSTENIBILIDAD SE CONSOLIDAN COMO LOS VERDADEROS FACTORES CRÍTICOS DE ÉXITO»

ación de los brackets es, por tanto, un **fenómeno impulsado también por la dolescente y adulta**, no por la demografía. Refleja la entrada del mercado en madurez en la que, tras el empuje inicial de los early adopters, emergen con mayor claridad restricciones económicas, expectativas más pragmáticas, la necesidad de tratamientos más rápidos y una nueva segmentación de la demanda.

Los adultos que hoy se acercan por primera vez a la ortodoncia pueden considerarse auténticos late adopters. Comparten plenamente el objetivo de la alineación dental, pero son más pragmáticos, y muestran una menor disposición a asumir los costes asociados a soluciones premium. Los datos de la última investigación OmniSalus Key-Stone indican que el presupuesto considerado aceptable para un tratamiento ortodóncico adulto se sitúa mayoritariamente **en torno a los 2.000 euros,** cifra que representa menos de la mitad de los precios históricamente asociados a tratamientos completos con alineadores.

En este escenario, la barrera económica se convierte en el principal límite para una difusión masiva de la ortodoncia adulta, incluso por encima de la barrera estética. El deseo de alinear los dientes está ampliamente extendido, pero no siempre se traduce en disponibilidad para pagar soluciones de alto valor. Como consecuencia -según la última oleada del observatorio OmniSalus, realizada sobre una muestra de 2.500 adultos de entre 20 y 79 años- **cerca del 50% de los pacientes acepta un compromiso entre estética del dispositivo, coste y duración del tratamiento**, mostrando una mayor apertura hacia soluciones percibidas como eficaces, previsibles y económicamente accesibles (Gráfico 1).

Es precisamente en este contexto donde los brackets metálicos encuentran un nuevo espacio competitivo, no como una alternativa sustitutiva a los alineadores, sino también como una **solución "value" coherente** con una demanda adulta más madura, pragmática y claramente orientada al resultado.

Competencias, integración y colaboración: El nuevo equilibrio del sistema ortodóncico

Paralelamente a la evolución de la demanda, está cambiando de forma profunda el proceso de decisión del paciente. Solo **alrededor de la mitad de los potenciales pacientes españoles declara hoy una preferencia exclusiva por un tipo concreto de tratamiento**; el resto se muestra indiferente o explícitamente dispuesto a seguir la recomendación del profesional.

amiento del paciente se orienta así cada vez menos por el dispositivo y cada vez
a **percepción global de coste-beneficio, por la fiabilidad del resultado y por la**
n el clínico. Este cambio refuerza el llamado advisor effect y devuelve
al papel del dentista y del ortodoncista, especialmente en un contexto en el que
estandarización de los tratamientos con alineadores puede reducir, a ojos del
percepción de diferencias reales en la competencia clínica entre profesionales.

En este marco, los brackets se convierten también en una herramienta a través de la cual el profesional reafirma su capacidad de decisión, equilibrando eficacia clínica, sostenibilidad económica y expectativas del paciente. Tras varios años de fuerte contracción, según los ortodoncistas entrevistados por Key-Stone, l**os brackets metálicos parecen reposionarse, aunque lentamente, como aceleradores terapéuticos**: eficaces en movimientos complejos, predecibles en los resultados y sostenibles tanto para el paciente como para la clínica, además de permitir, en determinadas situaciones clínicas, una reducción significativa de los tiempos de tratamiento.

Un papel cada vez más relevante lo desempeñan los protocolos híbridos y el enfoque interdisciplinar, particularmente en los tratamientos previos a prótesis, implantes y restauraciones estéticas, donde l**os alineadores siguen siendo la opción preferida para casos simples y localizados;** sin embargo, su integración con fases de tratamiento tradicional permite optimizar la eficacia global, reducir los tiempos y contener los costes. Es precisamente esta integración la que explica cómo el gran crecimiento de los alineadores puede coexistir con la recuperación de los brackets, sin que ambas tecnologías entren en conflicto.

En este escenario de tratamientos interdisciplinares, se vuelve cada vez más estratégica la **sinergia entre dentista y ortodoncista,** evitando conflictos innecesarias y construyendo planes de tratamiento compartidos.

Por otro lado, la población española muestra, de hecho, una clara preferencia por encontrar competencias especializadas dentro de su clínica de confianza, en lugar de fragmentar el itinerario asistencial.

El gráfico 2 muestra con claridad que, ante la necesidad de un tratamiento ortodóncico, **la gran mayoría de los pacientes españoles prefiere permanecer dentro de su clínica de confianza,** buscando en su seno -o a través de su recomendación- la competencia especializada necesaria. La elección no está guiada por el tipo de estructura ni por el dispositivo utilizado, sino por la continuidad de la relación y la integración de competencias.

onfirma que la colaboración entre
rtodoncista se ha convertido hoy
clave para construir recorridos
s percibidos como fiables y

Gráfico 2. Preferencia en la elección del profesional y de la estructura.

En este contexto, también el desarrollo tecnológico va conquistando progresivamente un papel relevante. El sector ortodóntico se ve reforzado también por la creciente integración digital -desde la diagnóstica avanzada hasta la planificación y el smile design- que desempeña un papel clave no solo en el plano clínico, sino también en la comunicación y la persuasión del paciente. L**as herramientas digitales facilitan la visualización del resultado final, mejoran la comprensión del valor del tratamiento y fortalecen la alianza terapéutica,** ampliando además el espacio de una demanda todavía inconsciente o latente que puede activarse gracias a una comunicación clínica más proactiva.

Hacia un sistema ortodóncico adulto

El caso español demuestra con claridad que la madurez del mercado ortodóncico no coincide con el final del crecimiento, sino con un **cambio profundo en sus lógicas y con un potencial de desarrollo adicional,** especialmente en tratamientos más simples e integrados en los recorridos rehabilitadores del paciente adulto.

El futuro de la ortodoncia no estará determinado por la sustitución de una tecnología por otra, sino por la capacidad de integrar soluciones, valorizar las competencias profesionales y preservar el valor clínico y económico en un entorno cada vez más competitivo. En este nuevo ecosistema, alineadores, brackets y modelos híbridos no representan alternativas en conflicto, sino herramientas complementarias dentro de un sistema evolucionado, en el que eficiencia, previsibilidad y sostenibilidad se consolidan como los verdaderos factores críticos de éxito.

En definitiva, **la ortodoncia adulta entra en una fase en la que la verdadera innovación ya no es el dispositivo, sino la capacidad de gobernar la complejidad del ecosistema terapéutico**. Es en este terreno donde se jugará el crecimiento futuro del mercado, en España y, con alta probabilidad, en el resto de Europa.