

“Nuestra solución está diseñada para el ortodoncista y para el paciente”

Pep Bosch Country Manager de Angel Aligner en Iberia

Con una fuerte base tecnológica y clínica, Angel Aligner impulsa su expansión en Europa desde España, apostando por el ortodoncista como eje de crecimiento y por un modelo sostenible y predecible. Hablamos con Pep Bosch, Country Manager de la compañía para Iberia.

¿Cuáles fueron los orígenes de la compañía?

Angel Aligner se fundó en 2003 dentro del grupo Angelalign Technology Inc., especializado en tecnologías médicas y soluciones de ortodoncia invisible. Desde sus inicios, la compañía ha basado su crecimiento en una fuerte inversión en I+D, la integración tecnológica y una capacidad industrial propia, lo que le ha permitido consolidar una posición de liderazgo en el mercado asiático. Desde 2021, Angel Aligner es uno de los líderes en ventas en China y ha tratado a más de un millón y medio de pacientes a nivel global, lo que le aporta una sólida base clínica y una elevada escala operativa. En este contexto, la compañía impulsa su expansión internacional y comienza a operar en España en 2023 como parte de su estrategia de crecimiento en Europa.

Angel Aligner basa su crecimiento en Iberia en un enfoque clínico que sitúa al ortodoncista en el centro de su estrategia

¿Cuál es la estrategia de Angel Aligner para ampliar su cuota de mercado en Iberia frente a gigantes ya establecidos?

La estrategia en Iberia se apoya en un enfoque claramente clínico, con el ortodoncista como eje central del crecimiento. La adopción sostenible de la ortodoncia invisible se construye desde la confianza del especialista, por lo que Angel Aligner llega a las clínicas a través de los ortodoncistas, no mediante una estrategia puramente comercial. El foco está en aportar soluciones clínicas fiables, tecnología contrastada y un acompañamiento cercano. Sobre esta base, el crecimiento se plantea de forma progresiva y rentable. La compañía no compite únicamente en precio o volumen, sino

en previsibilidad, eficiencia y valor profesional. La inversión en estructura local, soporte especializado y formación permite construir relaciones a largo plazo y escalar de manera ordenada en un mercado maduro y altamente competitivo.

¿Cuál es la propuesta de valor de la empresa para el sector?

La propuesta de valor de Angel Aligner está claramente focalizada en el ortodoncista. La compañía ofrece soluciones de ortodoncia invisible con alta aplicabilidad clínica, elevada predictibilidad y una usabilidad diseñada para integrarse de forma eficiente en la práctica diaria. El objetivo es facilitar el tratamiento de un amplio espectro de casos con mayor control y menor incertidumbre. Este enfoque clínico se apoya en tecnología digital avanzada y procesos estandarizados que permiten mejorar la eficiencia operativa y la rentabilidad de las clínicas. Reducir tiempos clínicos, incidencias y retratamientos resulta clave para ofrecer tratamientos de alta calidad con un modelo económico sostenible y escalable.

¿Qué elementos diferencian a las soluciones de Angel Aligner desde la perspectiva del ortodoncista y del paciente?



Desde el punto de vista del ortodoncista, la diferenciación se basa en una sólida base científica, el desarrollo de protocolos clínicos propios y una serie de características diferenciales que hacen al sistema único en el mercado. Estos protocolos permiten abordar desde casos sencillos hasta tratamientos complejos y pacientes en crecimiento con mayor previsibilidad, eficiencia clínica y control de costes. Para el paciente, esto se traduce en tratamientos más cómodos, estéticos y predecibles, con una experiencia más clara y comprensible. La combinación de tecnología, protocolos propios y una planificación precisa genera resultados consistentes y refuerza la confianza en el tratamiento.

¿Cómo impacta la digitalización en la eficiencia operativa de las clínicas y en los resultados clínicos?

Angel Aligner opera como un sistema abierto, diseñado para integrarse fácilmente en el ecosiste-

La combinación de tecnología avanzada, protocolos propios y soporte local permite a la compañía competir en un mercado maduro con un modelo sostenible

ma digital de la clínica y simplificar el trabajo del ortodoncista y su equipo. La plataforma incluye herramientas digitales de diagnóstico, planificación de tratamientos y seguimiento clínico que optimizan tiempos y reducen errores. Además, incorpora soluciones orientadas a la conversión de pacientes, como simulaciones de sonrisa y herramientas visuales que facilitan la comunicación y aumentan la aceptación de tratamientos. Todo ello contribuye a mejorar la eficiencia

operativa, los resultados clínicos y la rentabilidad de la clínica en un contexto de creciente presión sobre los costes.

En un mercado tan competitivo, ¿cómo trabaja Angel Aligner con ortodoncistas y clínicas para asegurar adopción y fidelización?

El modelo de adopción y fidelización de Angel Aligner se apoya en tres ejes complementarios. En primer lugar, una apuesta clara por la excelencia clínica del producto, con set-ups de alta calidad y una planificación precisa que garantizan previsibilidad, eficiencia y confianza para el ortodoncista. En segundo lugar, una fuerte inversión local en soporte clínico especializado, con equipos cercanos que acompañan al profesional en la planificación, resolución de casos y optimización de resultados, reduciendo incidencias y mejorando la experiencia diaria en clínica. Y, en tercer lugar, una estrecha colaboración con KOLs de referencia en Iberia, ortodoncistas de máximo nivel que, además de liderar la práctica clínica en la región, cuentan con reconocimiento europeo e internacional. Su participación activa en formación, desarrollo de protocolos y validación clínica refuerza la credibilidad científica del sistema y contribuye a una adopción sólida y una fidelización basada en valor clínico real.

¿Qué papel juega la sostenibilidad y la localización de la producción en el modelo de negocio?

La sostenibilidad está integrada en el modelo industrial de Angel Aligner. La compañía cuenta con procesos altamente automatizados y una fuerte integración vertical, lo que permite optimizar materiales, reducir desperdicios y mejorar la eficiencia logística. Este control industrial aporta estabilidad operativa, escalabilidad y competitividad económica a largo plazo.

¿Cuáles son los principales retos de futuro en el mercado español?

El principal reto es consolidar el crecimiento manteniendo altos estándares clínicos, eficiencia operativa y rentabilidad en un mercado cada vez más competitivo. Para ello, será clave seguir invirtiendo en talento local, innovación tecnológica y formación clínica, acompañando a los ortodoncistas y sus clínicas en su transformación digital y adaptación al entorno económico.

