

“Lideramos la transformación digital de la ortodoncia en la Península Ibérica”

Angel Aligner nace en 2003 de la mano de Angelalign Technology Inc., líder en ortodoncia invisible en Asia con más de un millón de pacientes tratados a nivel global. Hablamos con Pep Bosch, Country Manager para Iberia.

Pregunta. ¿Cuál es la propuesta de Angel Aligner en alineadores dentales transparentes?

Respuesta. Nuestra propuesta se basa en un enfoque clínico-científico: combinamos tecnología digital avanzada, materiales de última generación y planificación personalizada para mejorar la precisión, eficacia y previsibilidad de los tratamientos con alineadores transparentes. En el ámbito local, apostamos por trabajar mano a mano con los ortodoncistas, ofreciéndoles un servicio cercano y especializado que les permita sacar el máximo rendimiento a nuestras soluciones. A través de un acompañamiento técnico y formativo continuo, buscamos que cada profesional pueda aplicar nuestros protocolos diferenciales con confianza y éxito en su práctica diaria.

P. ¿Cómo está articulada su oferta para adaptarse a los pacientes?

R. La oferta de Angel Aligner está diseñada para ajustarse a distintas necesidades. Contamos con distintas soluciones, que permiten al ortodoncista abarcar desde tratamientos sencillos hasta casos complejos, tanto en adultos como en niños. Esta versatilidad nos permite adaptarnos a los objetivos clínicos del profesional y a las expectativas del paciente.



Pep Bosch

Country Manager Iberia de Angel Aligner

P. ¿Cómo contribuyen las innovaciones de la firma a mejorar la eficacia de los tratamientos de ortodoncia invisible para los niños?

R. En ortodoncia infantil, Angel Aligner ha sido pionera en desarrollar soluciones adaptadas a las necesidades específicas de los pacientes en crecimiento. En 2015 fuimos el primer sistema de alineadores del mundo en incorporar la función de avance mandibular, una innovación que este año celebra su décimo aniversario y que marcó un antes y un después en el tratamiento funcional con alineadores. Además, nuestro protocolo clínico permite iniciar tratamientos desde la dentición primaria, algo único en el mercado.

P. Siguiendo con el público infantil, ¿qué ventajas ofrecen sus soluciones frente a la ortodoncia tradicional?

R. Frente a la ortodoncia tradicional, nuestras soluciones ofrecen importantes ventajas en salud e higiene: al ser removibles, los alineadores facilitan una correcta limpieza dental y reducen el riesgo de caries y enfermedades periodontales. También aportan un mayor confort, ya que no hay elementos metálicos que puedan causar llagas o molestias, y mejoran la estética, lo que genera más confianza en los niños. Además, son una alternativa ideal para pacientes infantiles que practican deporte, ya que eliminan el riesgo de lesiones en boca que pueden provocar los brackets. En nuestra experiencia, el cumplimiento del tratamiento es altísimo: los niños entienden rápidamente cómo funciona el sistema y suelen ser pacientes muy comprometidos y constantes.

P. En un mercado tan competitivo, ¿qué distingue a Angel Aligner?

R. Tres factores: una fuerte base científica, tecnología propia y un modelo de acompañamiento clínico y formativo continuo al ortodoncista. No solo vendemos alineadores; creamos una relación estratégica con los ortodoncistas y sus clínicas.

P. ¿Cuáles son los planes de futuro de la compañía?

R. Nuestros planes pasan por consolidar el crecimiento en España y Portugal, ampliando nuestra colaboración con ortodoncistas, ofreciendo más formaciones clínicas y fortaleciendo nuestra presencia de marca. Queremos ser un socio clave en la transformación digital de la ortodoncia en la Península Ibérica.



El equipo de Angel Aligner Iberia

Más información
angelaligner.com