



SECCIÓN
Medicina y Ciencias de la Salud

Factores que influyen en la decisión de aceptar un tratamiento de ortodoncia

Ana Gabriela Magaña Lamas
David Hernando Calvillo Martínez
Jairo Mariel Cárdenas
Facultad de Estomatología UASLP
agabrielaml@hotmail.com

La apariencia facial de un individuo viene representada desde la percepción de aquello que es estético y aquello que no lo es, lo cual se define por su entorno social, cultural y psicológico y ejerce un papel muy importante a la hora de tomar la decisión de someterse a un tratamiento de ortodoncia. (1)

La maloclusión no solo altera las funciones básicas de la cavidad oral como son disfrutar comer, pronunciar claramente, recibir aseo, sino que también afecta la autoestima y la estética facial de quien lo padece. El ser humano, como ser integral, tiene necesidades no solo fisiológicas, también se preocupa por la higiene oral y el aspecto dental que proyecta al exterior, lo cual está íntimamente relacionado con su calidad de vida. (2, 3,4) Los individuos con maloclusiones pueden experimentar sentimientos de vergüenza

acerca de su arreglo dental y pueden sentirse inhibidos en sus relaciones sociales debido a su apariencia facial. El auto concepto del cuerpo también puede verse afectado. Puede provocar también exceso de atención en sí mismo, en casos extremos podría interferir en la vida cotidiana del paciente y dar lugar a un trastorno depresivo. (5)

Razones por las cuales los pacientes acuden al ortodoncista

1. Estética facial relacionada con la percepción individual

Aquellos pacientes que acuden al odontólogo no solo lo hacen por tener una buena salud bucal, hay diferentes necesidades motivadas



por factores sociales, socioeconómicos y psicológicos, como la aceptación en un cierto grupo social, un mejor trabajo, una mejor apariencia facial, entre otros. (2,4) Las maloclusiones hoy en día se presentan con mayor frecuencia, por lo que la demanda de tratamiento de ortodoncia es muy alta y no solo los niños y adolescentes buscan este tipo de tratamientos. Las mujeres han demostrado mayor insatisfacción que los hombres en relación a su aspecto dental y perciben la necesidad de tratamiento. (3) Se ha reportado que el 75 por ciento de los adultos están insatisfechos con sus defectos dentales y los consideran antiestéticos; tres de cada cuatro individuos consideran importante el tratamiento ortodóntico y afirman que si fuera necesario usarían aparatología visible. Aquellos pacientes que se negaron al tratamiento de ortodoncia, en edades posteriores, aseguraban tener una apariencia dental desagradable y lamentaban esa decisión. Mientras que en comunidades rurales expresaron una necesidad de tratamiento menor. (3)

2. Atención dental en pacientes infantiles

Una parte importante del porcentaje total de pacientes que se someten al tratamiento de ortodoncia son niños y adolescentes, sus padres deciden llevarlos a tratamiento y toman las decisiones respecto del tratamiento. Uno de los principales motivos que ellos mencionan es que buscan que su hijo tenga

una "sonrisa bonita" a lo largo de su desarrollo hacia la adultez, principalmente por el miedo a que en un futuro puedan desencadenarse problemas bucales y eso afecte las relaciones de sus hijos. (3)

3. Pacientes que acuden por recomendación de su odontólogo general o familiar

Otro factor por el cual los pacientes solicitan valoración para someterse a tratamiento de ortodoncia son las anomalías que su odontólogo general o familiar encuentra en ellos en sus chequeos de rutina. Sin embargo, gran parte de estos pacientes cursan con problemas más severos los cuáles son tratables mediante cirugía y se estima que la tasa de pacientes que acuden por este motivo con el ortodoncista disminuye a medida que su edad es mayor. (3)

Presentación del plan de tratamiento y el impacto sobre el paciente

La opinión del público juega un papel muy importante en este punto, ya que es quien determina un valor estético considerado apropiado. (6) Dependiendo de la severidad de la maloclusión, los profesionales valoran las necesidades del paciente, asegurándose de usar materiales apropiados al plan de tratamiento y a las demandas personales, psicológicas, demográficas de acuerdo a su



nivel socioeconómico. (2) Hay una gran variedad de factores que influyen a la hora de decidir someterse a un tratamiento de ortodoncia, éstos van más allá de las características del plan de tratamiento que pueda requerir un paciente. Uno de los objetivos de la odontología contemporánea es establecer un plan de tratamiento desarrollado de manera que satisfaga las necesidades y expectativas del paciente. Este concepto comenzó a desarrollarse en países industrializados y desarrollados en donde el tratamiento asegura la integridad física, funcional y estética del paciente, así como elevar su autoestima del paciente. (2, 3)

Selección de materiales

Aquellos pacientes que se someten a tratamientos de ortodoncia ahora tienen la facilidad de escoger entre una gran variedad de aparatos hechos a base de:

- Acero inoxidable convencional
- Materiales cerámicos
- Alineadores linguales
- Alineadores transparentes (1)

La ortodoncia ha evolucionado con respecto al uso de materiales dentales más estéticos. Hoy en día los *brackets* ortodónticos son más pequeños y discretos y representan una excelente alternativa para aquellos pacientes que se rehúsan a portar

aparatos metálicos. Esta evolución está dada principalmente por la demanda pública, el avance tecnológico y la competitividad de la industria odontológica con el objetivo de reducir la visibilidad de los aparatos ortodónticos y para no afectar los aspectos estéticos. (1,3) Esto ha provocado que cada vez sean más los pacientes adultos que buscan someterse al tratamiento de ortodoncia. La decisión de escoger un tipo de aparato ortodóntico está relacionada con el valor atribuido que han asignado los pacientes. La relación costo-beneficio es una forma de medir el valor en términos monetarios y permite estimar el valor atribuido de las tecnologías de la salud. El pago "voluntario" permite atribuir una calificación monetaria a intervenciones o resultados de salud novedosos preguntando a los pacientes ¿cuánto pagarían para obtener ciertos beneficios de un tratamiento? ¿Cuál es la cantidad máxima que estaría dispuesto a pagar para acceder a una nueva modalidad de tratamiento? (1)

Un paciente que ha comenzado un tratamiento por razones estéticas será consciente de que el uso de aparatos de ortodoncia puede afectar la apariencia, incluso si esta es temporal. Los tratamientos ortodónticos prolongados y la apariencia metálica de los *brackets* puede influir en la decisión del paciente e incluso provocar el rechazo de la ortodoncia.⁴

Un estudio reciente ha demostrado que los pacientes adultos prefieren pagar un poco



más para recurrir a *brackets* cerámicos por considerarlos más aceptables y atractivos. (4)

Los beneficios psicosociales esperados después del tratamiento de ortodoncia incluyen una mejoría de la autoestima y una reducción del rechazo social.

Mientras la maloclusión se trate, también se atenderán las actividades funcionales y aspectos psicológicos. (2)

Conclusiones

Los factores descritos anteriormente, aunque bastante simples, son de gran importancia tanto para el paciente como para el ortodontista, ya que de ello dependerá totalmente el éxito en el tratamiento de ortodoncia independientemente de la severidad de la maloclusión.

Conviene recordar que el tratamiento a realizar, ya sea un paciente niño, adolescente o adulto, se hace para su completo beneficio de salud, funcionalidad y estética, y no para cumplir expectativas de terceros, como los padres o incluso los objetivos personales del ortodontista, es algo que se hace por el paciente y sólo para él.

Gracias al avance de la tecnología, podemos recurrir a una gran gama de aparatos

ortodónticos que se adaptan a las diferentes necesidades de los pacientes.

Referencias bibliográficas

1. Feu D, Catharino F, Belchior Dupla C, Capeli Junior J. Esthetic perception and economic value of orthodontic appliances by lay Brazilian Adults. *Dental Press Journal of Orthodontics*. 2012 Sep 1, 17(5):102-114.
2. Raescu M, Lambescu DG, Nuca C, Funieru C, Jumanca D. The impact of malocclusion on the quality of life among children and adolescents: a systematic review of quantitative studies. *European Journal of Orthodontics*; Jun2015, Vol. 37 Issue 3, p238-247.
3. Klages U, Bruckner A, Zenter A. Dental aesthetics, self-awareness, and oral health-related quality of life of young adults. *European Journal of Orthodontics*, 2004, 26(5):507-514.
4. Furquium RD, Ramos AL, Oliveira SC. Impact of brackets on smile esthetics: Laypersons and orthodontists perception. *Dental Press Journal of Orthodontics*, September 2012, 17(5):64-70.
5. Wedrychowska-Szulc B, Syrynska M. Patient and parent motivation for orthodontic treatment- a questionnaire study. *European Journal of Orthodontics*, 2010, 32(4):447-452.
6. Kiekens RMA, Maltha JC, Kuilpers-Jagtman AM, Straatman H. Panel perception of change in facial aesthetics following orthodontic treatment in adolescents. *European Journal of Orthodontics*, April 2008, 30(2):141-146.