
EDICIÓN ESPECIAL CLÍNICAS DENTALES 2023-2024

¿Qué es para la clínica dental la digitalización?

50 clínicas
nos muestran
su visión





★
SOPORTE DE
ZIRKONZAHN
★

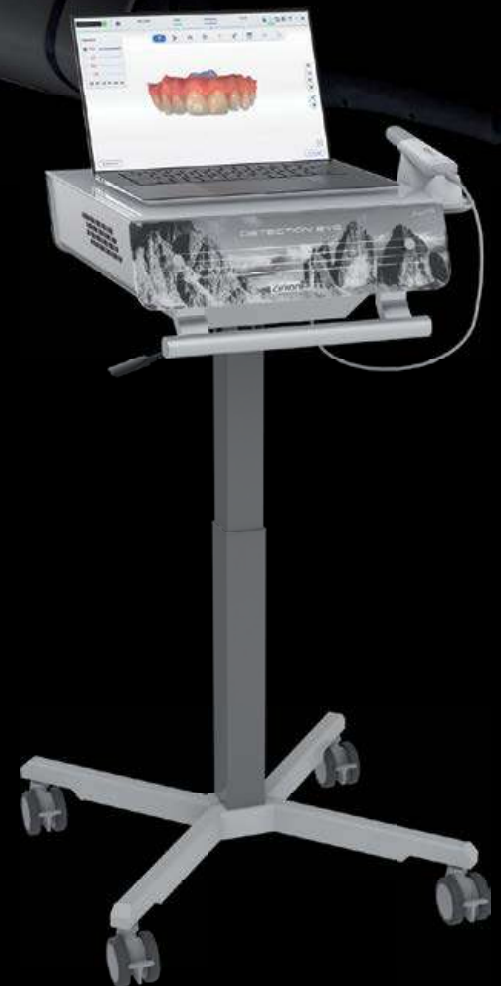


¡NUEVO! DETECTION EYE

ESCÁNER INTRAORAL – INTEGRACIÓN PERFECTA EN EL SISTEMA DE GESTIÓN DE DATOS DE ZIRKONZAHN

El escáner intraoral Detection Eye de Zirkonzahn se distingue por su velocidad de escaneado, la toma de impresiones extremadamente precisa y su bajo peso. El escáner es fácil de usar y la posibilidad de elegir entre dos tipos diferentes de puntas hace que el procedimiento sea más cómodo para el paciente.

- Digitalización de alta precisión en color natural y tiempo real
- Alta velocidad de escaneo: digitalización de la arcada en menos de 60 segundos
- Visualiza claramente los límites de la preparación
- Escaneo sin polvo para una mayor simplificación del proceso
- Integración óptima en el flujo de trabajo de Zirkonzahn
- Diseño ligero, compacto y ergonómico
- Puntas autoclavables y reutilizables, disponibles en dos formatos diferentes



Es una realidad sin retorno: las nuevas tecnologías han transformado todos los aspectos de nuestro entorno, incluida la comprensión de nuestras capacidades en este contexto. En los últimos años, la disrupción de las tecnologías avanzadas ha experimentado un crecimiento exponencial debido a circunstancias socio-sanitarias que han convertido la necesidad en virtud, acelerando la transición de lo analógico a lo digital de manera más abrupta de lo esperado.

La digitalización ha permeado todas las bases de nuestra sociedad, y la Odontología no es una excepción, encontrándose ésta inmersa en el proceso de “flujo digital” que abarca, por supuesto, a la clínica dental.

Las clínicas dentales y sus equipos completos se enfrentan a nuevos desafíos para adaptarse a los flujos de trabajo digitales. La digitalización de una clínica dental puede mejorar significativamente la eficiencia operativa, la productividad y la calidad del servicio. Es vital que todo el equipo esté involucrado en la consecución de un objetivo común, bajo una estrategia de liderazgo bien definida que valore la relación continua entre clínica y paciente en un entorno digital. Como afirmó Steve Jobs, cofundador de Apple, “la innovación distingue entre un líder y un seguidor”; la innovación es la base del crecimiento.

Tras muchas reflexiones sobre la Odontología digital, nos hemos propuesto obtener la perspectiva directa de las clínicas dentales y sus líderes. Esta edición especial, Clínicas Dentales 2023-2024, busca esclarecer lo que significa la digitalización en el día a día a través de las experiencias de 50 clínicas dentales destacadas en el ámbito digital.

Exploramos su filosofía y proyecto clínico, los tratamientos que ofrecen, el equipamiento y las herramientas tecnológicas a las que otorgan más valor, así como la gestión y la importancia de la inversión en adquisición de tecnología, además de la formación del equipo para optimizar el uso de las nuevas tecnologías. “La capacidad de aprender es la habilidad más importante de una organización”, según Satya Nadella, CEO de Microsoft.

Estas clínicas representan ejemplos de visión y transformación, siendo pioneras en algunos casos. Aunque no son las únicas —entre las más de 23.000 clínicas repartidas por todo el país—, podemos asegurar que las que están en esta selección destacan y brillan por su excelencia.

Agradecemos desde estas líneas, a los doctores y equipos de las clínicas dentales que han colaborado con Dentista Moderno, su generosidad compartiendo reflexiones y opiniones sobre su visión y enfoque desde la perspectiva clínica respaldada por la ciencia, la investigación y la innovación. Sin olvidar que se habla de lo mejor para la salud y la experiencia de los pacientes.

Esperamos que disfruten de la lectura de esta edición y que sirva como guía para las clínicas que deseen iniciar su camino hacia la transformación digital.

Siguiendo la evolución de la Odontología para el profesional del sector llamado a construir el futuro.

Emi Rodríguez, directora de Dentista Moderno y D4.0

el**dentista**moderno



Siguiendo la evolución de la odontología

DIRECTORA

Emiliana Rodríguez Charnes
emi.rodriguez@eldentistamoderno.com

SUBDIRECTORA

Beatriz Suárez de la Vega
beatriz.suarez@eldentistamoderno.com

REDACCIÓN Y FOTOGRAFÍA

Departamentos propios Versys Ediciones Técnicas

DIRECTOR CIENTÍFICO

Imanol Donnay

COMITÉ CIENTÍFICO

Javier de la Cruz, José Nart, Jesús Daniel Parejo, Juan López Palafox, Miguel Burqueño, Juan Manuel Vadillo, Guillermo Galván, Rafael Martínez de Fuentes, Anna Ramiro, Carlos Repullo, Leticia Rodríguez, Marta Revilla, José María Malfaz, Eva M^a Martínez y Eva López de Castro

DISEÑO Y MAQUETACIÓN

Manuel Beviá

DIRECTORA COMERCIAL ÁREA DE DISTRIBUCIÓN

Mercedes Álvarez
mercedes.alvarez@versysediciones.com

DIRECTORA DE CUENTAS DM

Emiliana Rodríguez Charnes
emi.rodriguez@eldentistamoderno.com

EJECUTIVA DE CUENTAS DM

Beatriz Montero Fernández de Bobadilla
beatriz.montero@eldentistamoderno.com

Impresión: Gama Color

Depósito Legal: M-33444-2013

ISSN: 2340-9703

ISSN (internet): 2340-9797



Versys Ediciones Técnicas S.L.

Invierno, 17

28850 Torrejón de Ardoz

(+34) 912 972 000

administracion@versysediciones.com

CEO

José Manuel Marcos Franco de Sarabia

DIRECTORA DE OPERACIONES

Esther Crespo

DIRECTOR DE EXPANSIÓN Y DESARROLLO

José Manuel Marcos de Juanes

Copyright Versys Ediciones Técnicas S.L. La suscripción a esta publicación autoriza el uso exclusivo y personal de la misma por parte del suscriptor. Cualquier otra reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta publicación sólo puede ser realizada con la autorización de sus titulares. En particular, la Editorial, a los efectos previstos en el art. 32.1 párrafo 2 del vigente TRLPI, se opone expresamente a que cualquier fragmento de esta obra sea utilizado para la realización de resúmenes de prensa, salvo que cuente con la autorización específica. Dirijase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita fotocopiar, escanear, distribuir o poner a disposición de otros usuarios algún fragmento de esta obra, o si quiere utilizarla para elaborar resúmenes de prensa (www.conlicencia.com; 917021970/932720447)

Las opiniones y conceptos vertidos en los artículos firmados lo son exclusivamente de sus autores, sin que la revista los comparta necesariamente.

Premio de Comunicación SECIB 2019



Accede a
El Dentista Moderno



Dr. Imanol Donnay

Director Científico de
DM Dentista Moderno.

La odontología digital, el camino para redefinir el futuro del sector

No deja de ser curioso que en una publicación como ésta, DM Dentista Moderno, queramos precisamente redefinir qué es y qué será eso de “Dentista” y qué significa “ser moderno”. A lo largo de numerosas ediciones, y años atrás, se ha tratado de mostrar en estas páginas los avances que el sector de la odontología iba dando en nuestro país, convirtiendo esta revista en un referente que estaba presente en nuestras clínicas mes a mes.

Hoy en día este propósito sigue siendo un objetivo irrenunciable, pero los tiempos están evolucionando tanto y tan rápido que necesitamos dar un paso más y es preciso aportar más conocimiento, más experiencias y más sensibilidades para ayudar a todo un sector que requiere nuevas miradas y nuevos retos.

Llevamos un tiempo hablando expresamente de la odontología digital y lo que está suponiendo en la transformación que está viviendo nuestro sector en los últimos años. Lo digital es ya una realidad que se impone en nuestro día a día, en nuestras clínicas, pero también en los comportamientos de nuestros pacientes, que exigen una adecuación de nuestra forma de trabajar a esta nueva realidad.

En este último número de DM Dentista Moderno que tienes en tus manos, hemos querido mostrar cincuenta casos de clínicas dentales que han dado este paso hacia la odontología digital. Todos son ejemplos no solo de la aplicación de las tecnologías, de los flujos digitales, de la planificación y de las relaciones con sus pacientes, sino de algo de mayor calado: su compromiso hacia el cambio que supone la odontología digital en sus clínicas dentales. Un compromiso que se plasma en el presente y abre un camino de esperanza e ilusión de nuestro sector en el futuro.

Hay dos formas de abrazar con firmeza el cambio hacia lo digital: en primer lugar, la apertura de nuestra manera de pensar para preguntarnos con rigor cómo podemos mejorar aquello que hacemos cada día; y, en segundo lugar, hacerlo con el optimismo y la dedicación que requiere estar frente a un gran número de oportunidades que se nos abren en estos nuevos tiempos.

La odontología digital es definitivamente el camino para que nuestro sector se sitúe en la vanguardia de la salud en este país y es, además, el gran campo que se nos abre para redefinir y reescribir qué queremos que sea la y el “Dentista Moderno” del futuro y de mañana mismo. Espero que disfrutes tanto de estos ejemplos como lo hemos hecho nosotras y nosotros preparándolo.

Barberá Clinic	6
Bista Eder Clínica Dental	8
Cambra Clinic	10
Carlos Saiz Smile	14
Centre Dental Les Escoles	16
Centro odontológico Miguel González	20
Clínica Argensola	22
Clínica Aritza Mate	26
Clínica Bowen Madrid	28
Clínica Bustillo&López	30
Clínica Cicom Monje	34
Clínica de la Cuesta Esnal	36
Clínica Dental Albia	40
Clínica Dental Blay+Monzó	44
Clínica Dental Crooke & Laguna	48
Clínica Dental Dr. Carlos Gavira & Colaboradores	52
Clínica Dental Fuente de la Mora	54
Clínica Dental GDent	58
Clínica Dental Goyenechea	62
Clínica Dental Innova Avilés	64
Clínica Dental Sanitas	66
Clínica Guitián	72
Clínica iSomriures	74
Clínica Ortiz-Vigón	76
Clínica Peydro Herrero	80

Clínica Santisteban	82
Clínica Sanzmar	84
Clínica Saura	86
Coinsol Dental	88
Clínica Universitaria de Odontología	92
Delmas Clinic	94
Dental García del Olmo	96
Dental House	100
Dental Studio María Loira	102
Dental Triana	104
Dentalbernabeu	108
Dentinova	110
Dentoral DSD Clinic	114
Donnay Clínica Dental	118
Familydent	122
Franca Dent Clínica Dental	126
La Victoria Odontología Digital	128
Letrán Camacho Dental	132
MAEX Cuevas Queipo	138
MAEX Pérez Varela	140
Nart Clínica Dental Barcelona	144
Pradés & Laffond Dental Institute	146
Quirónsalud Dental Baleares	150
SOHO dental	154
Xmile Studio Dental	158



FILOSOFÍA Y PROYECTO CLÍNICO

La filosofía de Barberá Clinic durante estos 37 años de trayectoria profesional ha sido el trato muy personal con sus pacientes. Son como una gran familia y siempre han estado a la última en tecnología y tratamientos novedosos.

Se trata de una clínica innovadora de confianza y referente en estética dental y ortodoncia. Su equipo de cirugía e implantes es altamente demandado por los pacientes y este año implantarán más escáneres intraorales y tecnología protésica.

TRATAMIENTOS ODONTOLÓGICOS

En Barberá Clinic ofrecen un diagnóstico integral del paciente. Realizan tratamientos de todas las especialidades odontológicas:

- Odontología conservadora.
- Endodoncia.
- Estética dental.
- Prótesis en diente natural y sobre implantes.
- Cirugía general e implantología.

- Medicina bucal.
- Periodoncia.
- Patología de ATM (bruxismo).
- Diagnóstico y tratamiento de la apnea del sueño.
- Odontología pediátrica.
- Ortodoncia convencional, interceptiva, invisible adulto y niños.
- Medicina estética facial con médicos especialistas.

¿QUÉ ES PARA BARBERÁ CLINIC LA DIGITALIZACIÓN?

La transformación digital nos ha aportado a los odontólogos una simplificación de los protocolos y una mayor precisión en los tratamientos, así como una inmediatez muy acorde con los tiempos que vivimos.

La inversión digital es incuestionable, aunque en equipos grandes como el de Barberá Clinic supuso una curva de aprendizaje y una nueva organización de sistemas de trabajo tanto de doctores como de higienistas y auxiliares.



EQUIPAMIENTO, INNOVACIÓN Y NUEVAS TECNOLOGÍAS

En Barberá Clinic disponen de la última tecnología en radiológica diagnóstica con ortopantomografía, telerradiografía, tomografía axial computarizada y una dotación de radiovisiografías y cámaras intraorales en sus 9 gabinetes odontológicos. Acceden a toda la información diagnóstica desde cada gabinete gracias a una potente red informática. Además disponen de escáneres intraorales para la toma de registros y ver resultados finales tanto en ortodoncia como en estética dental.

FORMACIÓN

La prótesis digital con los escáneres y fresadoras ha supuesto un avance importante en resultados y eficacia. El equipo de Barberá Clinic está en continua formación. Muchos de sus fines de semana están ocupados en cursos para manejo de estos nuevos protocolos y tecnologías.

Realizan reuniones de equipo dos veces al mes para actualizarse y utilizan las nuevas tecnologías para intercambiar formaciones, WhatsApp, mails y reuniones online. También invitan a la clínica a formadores que les proporcionan formación en nuevos productos y protocolos.

Además, Barberá Clinic pertenece a Knotgroup Dental Corporation, donde comparten ideas, formación y es una fuente de inspiración y mejora constante.

GESTIÓN DE LA CLÍNICA

La Dra. Julia Barberá y su hija, la Dra. Julia Ubet Barberá, dirigen toda la parte médica de la clínica, además de gestionar y organizar el equipo.

En Barberá Clinic todos los doctores han dado un paso a digital y manejan perfectamente los protocolos, lo cual ha conllevado un esfuerzo extra de formación y organización interna; además han ampliado el equipo para poder llevar a cabo todo este cambio.



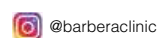
RECOMENDACIONES AL PACIENTE EN CUANTO A SALUD BUCODENTAL

Desde Barberá Clinic consideran que las revisiones bucales, según el caso a los 3, 6 y 12 meses, son fundamentales para poder diagnosticar, tratar y mantener la salud bucal.

Además, destacan que una boca sana es fundamental para tener una calidad de vida saludable, pues la boca influye en muchas patologías generales.

Por otro lado, también recomiendan revisar a los niños a los 4 años como prioridad para poder diagnosticar maloclusiones y poder hacer tratamientos interceptivos ortopédicos que evitarán problemas posteriores.

Según los responsables de Barberá Clinic, unas encías sanas, una respiración nocturna oxigenada, una buena oclusión y una férula de descarga nocturna garantizan una vida más saludable y evitan enfermedades degenerativas. ●





FILOSOFÍA Y PROYECTO CLÍNICO

Bista Eder nace en 1993 como proyecto integral de salud bucodental con clínica y laboratorio.

Posteriormente, y desde que incorporaron los tratamientos implantológicos en la clínica, empezaron a alternar su práctica clínica con la investigación.

En Clínica Bista Eder siempre han tenido el afán de ofrecer a sus pacientes los tratamientos más innovadores. Sin embargo, las técnicas disponibles, basadas en el colado del metal, no cumplían los estándares de precisión y ajuste que querían para su trabajo. Y para ellos era realmente frustrante tener que realizar constantemente un procedimiento ampliamente aceptado, que era cortar y soldar estructuras de metal.

Vivir en Eibar favoreció su mayor apuesta por la tecnología. Su entorno tiene una gran tradición emprendedora e inventora y los responsables de Bista Eder tenían la determinación de crear algo que cambiase de forma decisiva el concepto de la prótesis implantológica.

Después de múltiples reuniones con centros tecnológicos de su entorno, contactaron con el Grupo Egile, un conjunto de empresas tecnológicas enfocadas en la industria aeroespacial y de la unión del conocimiento dental y mecánico, y así nació su proyecto más ambicioso, llamado Createch Medical, que se convertiría más adelante en líder mundial en soluciones protésicas mecanizadas CAD/CAM para sector dental y maxilofacial.

¿QUÉ ES PARA CLÍNICA BISTA EDER LA DIGITALIZACIÓN?

En las últimas décadas, vivimos una revolución digital y tecnológica, y la Odontología digital es solo una pequeña parte de este fenómeno global que está cambiando nuestras vidas, nuestras costumbres, y que ha supuesto una revolución en nuestra práctica clínica.

Hace solo 25 años era impensable que pudiésemos trabajar con un laboratorio de Japón y poder establecer un protocolo de trabajo y comunicación eficiente; el TAC dental estaba reservado a centros radiológicos; los escáneres intraorales, simplemente no existían; la fotografía digital estaba empezando, por lo que la comunicación con el paciente y el laboratorio era poco eficaz; las clínicas dedicaban mucho espacio para almacenar modelos de escayola... La odontología digital nos ha traído libertad de elegir el laboratorio que mejor realice el trabajo para cada paciente, sin importar la distancia física. La evolución tecnológica de la aparatología en la clínica y laboratorio nos permite mayor precisión en el diagnóstico y en nuestras restauraciones, herramientas de comunicación más rápidas, impresiones fiables que no ocupan espacio físico y algo que por entonces sonaría a ciencia ficción, que es la fabricación de restauraciones sin necesidad de un modelo.

TRATAMIENTOS ODONTOLÓGICOS

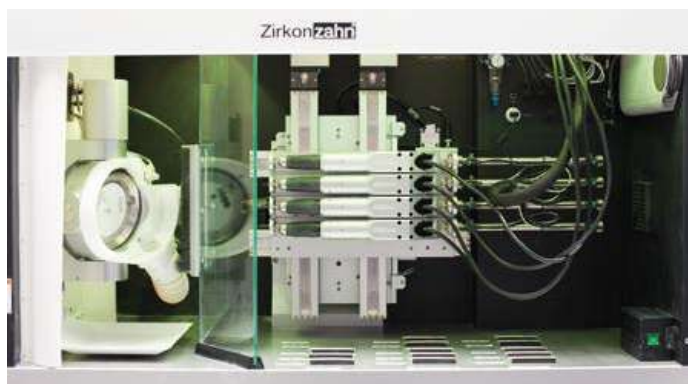
Bista Eder es una clínica multidisciplinar. Abarcan todas las disciplinas odontológicas y recientemente han incorporado una unidad de tratamiento de patología del sueño.

EQUIPAMIENTO, INNOVACIÓN Y NUEVAS TECNOLOGÍAS

En Clínica Bista Eder disponen de CBCT, escáneres de laboratorio, 2 fresadoras Zirkonzahn, un sistema Cerec, varias impresoras 3D LCD y varios escáneres intraorales (Trios, LCOS 3M y Primescan), así como diferentes softwares de planificación de implantes, diseño de sonrisas y de laboratorio: Exocad, Inlab...

Para Bista Eder, el escáner intraoral es el eje y parte esencial de su trabajo diario y lo usan regularmente desde hace más de 12 años. Gracias a su labor de I+D en Createch Medical, han participado en investigaciones para desarrollar sus aplicaciones clínicas. De esta manera, y gracias a su colaboración con la multinacional 3M, consiguieron mecanizar la primera estructura híbrida sobre 6 implantes, realizada a partir de una impresión digital obtenida por un escáner LCOS. Este trabajo fue publicado en el *Implant Dentistry* en 2013.

CLINICAL PROTOCOL FOR CAD/CAM FRAMEWORK
ANGEL MORENO ET AL 2013



FORMACIÓN

Para Clínica Bista Eder, la formación continua es clave si se quieren mantener actualizados los protocolos de trabajo entre clínica y laboratorio. Periódicamente, hacen jornadas de formación conjunta con clínicos y técnicos donde se identi-

fican fallos o aspectos a mejorar, tanto en la comunicación como en el propio flujo de trabajo.

En Bista Eder siempre han apostado por formación integral. Quieren que sus clínicos tengan conocimientos de prótesis a nivel laboratorio y que los técnicos tengan conocimientos de Odontología clínica. Con la colaboración entre clínica y laboratorio, se avanza y perfeccionan los protocolos, y los principales beneficiados son sus pacientes.

GESTIÓN DE LA CLÍNICA

Respecto a la gestión, apuestan decididamente por la incorporación de la inteligencia artificial en muchos procesos. Por ejemplo, la gestión de recordatorios, segmentación de pacientes, chatbots para una respuesta inmediata y poder así filtrar e identificar urgencias y necesidades especiales.

La odontología digital es predominante en Clínica Bista Eder, sin embargo, no pueden decir que hoy en día sean completamente digitales. “El límite es claro y simple: si en un procedimiento la odontología digital no mejora, o al menos iguala, los resultados que obtenemos con la odontología analógica, optamos por lo convencional. En cuanto la tecnología permita superar esa limitación, nuestra preferencia volverá a ser, sin ninguna duda, lo digital”, aseguran desde Bista Eder.

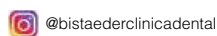
Por otro lado, no cuentan con un porcentaje de inversión predefinido. Generalmente invierten por dos motivos: cuando su volumen de trabajo hace necesario adquirir un nuevo equipo o cuando nace una nueva tecnología que claramente supera a lo que tienen en la clínica.

RECOMENDACIONES AL PACIENTE EN CUANTO A SALUD BUCODENTAL

El objetivo de todo profesional dental debe ser la prevención de la enfermedad. Y no hay mejor recomendación para los pacientes que la que ellos mismos son capaces de ver y entender, por ello desde Clínica Bista Eder apuestan por la educación al paciente en su propia salud.

La odontología digital ofrece una ayuda decisiva para el clínico y el paciente. “Somos capaces de mostrar al paciente un periodontograma digital donde de forma completamente visual puede ver su estado periodontal y ayudarlo a motivarse a cuidar sus encías. Gracias a los CBCTs y escáneres intraorales, podemos mostrar de forma entendible para el paciente, caries, procesos quísticos, recesiones, maloclusiones, así como explicar sus implicaciones y la necesidad de tratarse antes de que deriven en patologías más importantes”, aseguran desde Bista Eder.

En definitiva, la mejor recomendación es la que el paciente entiende y asimila. Es el camino a la motivación y de ahí, a la acción. ●





Los Dres. Víctor Cambra y Jordi Cambra.

FILOSOFÍA Y PROYECTO CLÍNICO

Para Cambra Clinic, es esencial el cuidado personal del paciente con un trato familiar y un entorno agradable.

En cuanto al servicio odontológico, se exige un proceso basado en las virtudes de la Odontología Digital, resultados de máxima precisión y calidad.

Gracias a la segunda generación Cambra, de la mano del Dr. Víctor Cambra, aplican la odontología digital a sus tratamientos de estética y salud dental, gracias a sus excelentes virtudes.

- Precisión y anticipación de patologías en el diagnóstico.
- Previsualización del resultado final del tratamiento.
- Intervención en todo el proceso de un tratamiento de estética dental.
- Precisión en la aplicación del tratamiento.
- Reducción del número de visitas.

TRATAMIENTOS ODONTOLÓGICOS

• **Cambra Clinic.** Clínica de salud y estética dental / Especializada en Odontología Digital:

- Implantes dentales.
 - Unitarios.

➢ De arcada completa.

- Prótesis dentales.
- Ortodoncia y ortodoncia invisible.
- Periodoncia.
- Estética dental.
- Cirugía oral.
- Endodoncia.
- Caries.
- ATM / Bruxismo.
- Higiene dental.
- Prevención de salud dental.

• **Cambra Nens.** Clínica de odontopediatría especializada:

- Odontopediatría general.
- Caries infantil.
- Traumatismos dentales.
- Ortodoncia infantil.
 - Tradicional e invisible.
- Odontobebé.
- Frenillo corto lingual.
- Prevención en salud dental infantil.

¿QUÉ ES PARA CAMBRA CLINIC LA DIGITALIZACIÓN?

En Cambra Clinic, la apuesta por la Odontología Digital, es un pilar en la manera que tenemos de abordar los tratamientos en salud y estética dental de nuestros pacientes. Víctor Cambra lidera esta apuesta, gracias a diferentes estudios, basados en el ensayo y error. Ello le ha permitido encontrar una metodología digital, eficaz y de máxima precisión para los tratamientos ofrecidos en Cambra Clinic.

La odontología digital es una revolución en el sector de la salud y estética dental. Gracias a los avances tecnológicos, los softwares dentales permiten una mejor planificación y desarrollo de los tratamientos, garantizando la mayor calidad, agilidad y precisión. En este sentido, Víctor Cambra (con estudios nacionales e internacionales en la materia) y Cambra Clinic son un referente nacional en la implementación de la Odontología Digital.

Cambra Clinic fue fundada por el doctor Jordi Cambra en 1982; la clínica cuenta con 30 años de experiencia en el sector. Ahora, desde la incorporación de la segunda generación, Víctor Cambra, al equipo, se ha producido un cambio generacional, dando un salto cualitativo a la máxima especialización en las prácticas más tecnológicas y novedosas en salud y estética dental que ofrece el mercado.

En el caso concreto de Cambra Clinic, su especialización es la implementación de la tecnología digital en la salud y estética dental, lo que les ha permitido desarrollar el llamado “Método Cambra”.

Sobre las ventajas de la odontología digital, en primer lugar, la digitalización se puede aplicar a diferentes procesos de la odontología: ortodoncia, implantes dentales, prótesis dentales fijas, endodoncia, etc.

Respecto al diagnóstico con odontología digital, se puede utilizar en el diagnóstico de cualquier patología dental, lo que permite una mayor precisión en el diagnóstico y la detección de posibles problemas de forma anticipada. Esta tecnología permite detectar problemas dentales de forma mucho más ágil. Los avances en la aparatología y los sistemas de diagnóstico han permitido mejorar la precisión y la detección de posibles problemas de forma

temprana. En muchas ocasiones, permite prevenir problemas graves a largo plazo y, en muchos casos, evitar la necesidad de intervenciones más invasivas.

Las clínicas dentales han pasado de ser una solución a diferentes patologías dentales a una solución de patologías pero también estética. Con una buena higiene y revisiones dentales continuadas, se pueden reducir gran parte de las patologías dentales, pero a día de hoy, los tratamientos de estética dental han pasado a ocupar gran parte de los tratamientos dentales. La odontología digital permite una mayor precisión en los tratamientos estéticos, así como previsualizar el resultado del tratamiento estético dental, antes de realizarlo. Estos factores son excelentes ventajas que simplifican el proceso del tratamiento y aseguran un resultado final más satisfactorio, tanto para el paciente como para el profesional que ofrece el servicio.

Al trabajar con herramientas digitales, se puede aumentar la precisión en el diseño y adaptación de los productos dentales, como las prótesis. Esto implica que se necesitan menos pruebas y ajustes, lo que a su vez reduce el número de visitas al dentista y, por lo tanto, ahorra tiempo y dinero al paciente.

Por último, la odontología digital ha tenido un gran impacto en procesos comunes como la ortodoncia, implantes dentales, prótesis dentales y diseño estético de sonrisas. En el caso de la ortodoncia, la digitalización ha revolucionado por completo la forma en que se previsualiza el resultado final estético del tratamiento y se aplica el mismo con máxima precisión.

En conclusión, la odontología digital se asienta como un factor diferencial en el sector, gracias a sus beneficios y ventajas. Desde la mejora en la precisión del diagnóstico hasta la reducción del número de visitas al dentista, pasando por una mayor personalización de los tratamientos y la detección temprana de problemas, la odontología digital se ha convertido en una herramienta clave para ofrecer una atención dental de calidad y satisfacer las necesidades de los pacientes.

GESTIÓN DE LA CLÍNICA

A día de hoy, pasar de una gestión analógica a digital, ya no es una virtud, sino una exigencia de mínimos en el desarrollo profesional diario de una clínica dental.

La digitalización interviene en el tratamiento en sí, seguimiento del tratamiento y control de su evolución, la gestión de citas con el paciente, las acciones de comunicación y

marketing, el control y gestión económica de la clínica.

Por todo ello, desde Cambra Clinic consideran indispensable la aplicación digital en cada uno de los procesos de trabajo de la clínica dental.

El trato humano y familiar, por parte de todo el equipo, con sus pacientes, es el contrapunto indispensable en Cambra Clinic para compaginar tecnología y cuidado personal.



RECOMENDACIONES AL PACIENTE EN CUANTO A SALUD BUCODENTAL

Para Cambra Clinic, las revisiones e higienes periódicas son la base de su programa de prevención en salud dental y así lo trasladamos a sus pacientes.

Una pequeña inversión en prevención, de forma periódica, suele suponer un gran ahorro en patologías dentales severas.

La higiene dental personal. La higiene dental personal, profunda, después de cada comida, es el punto de partida del cuidado de la salud bucodental. Un cepillado exhaustivo y la utilización de hilo dental, nos asegurarán una higiene dental personal, de alta calidad.

Revisiones dentales periódicas. Si se quiere disfrutar de una salud dental duradera y hacer lo posible para eludir patologías dentales severas, las revisiones dentales periódicas, con su dentista de confianza, también deberán ser indispensables. Estas revisiones dentales ayudan a detectar una patología dental incipiente y tratarla antes de que ésta derive en una

patología más severa. Con ello se contribuye a reducir los costes en tratamientos dentales y a disfrutar de una salud dental más estable y duradera.

La asiduidad de estas revisiones anuales, dependerá de cada paciente, ya que no todas las situaciones requieren del mismo seguimiento preventivo. Entre dos y tres revisiones anuales, se resuelven la mayoría de perfiles de pacientes.

Higienes dentales profesionales en profundidad. Con el cepillado personal no es posible eliminar el 100% de la placa dental, principal causante de patologías dentales severas y pérdida de piezas dentales naturales. Coincidiendo con las revisiones dentales, desde Cambra Clinic recomiendan realizar una higiene dental en profundidad en su clínica dental de confianza y eliminar la placa acumulada. Es aconsejable y habitual realizar esta higiene dental en profundidad, dos o tres veces al año. ●





FÁCIL SCAN-TO-PRINT WORKFLOW

DEXIS IOS
family:

IS 3800W
IS 3800
IS 3700



Con **DEXIS™ IOS Solutions** fabrique restauraciones, eligiendo entre un diseño interno o en colaboración con laboratorios.



1 Captura de datos



2 In-house/
Diseño en
laboratorio



3 Imprimir



4 Entregar

© 2023 Dental Imaging Technologies Corporation. Todos los derechos reservados. DEXIS00372. Todas las marcas comerciales son propiedad de sus respectivos propietarios.



Más información sobre
DEXIS IOS Solutions:

dexis.com

Carlos Saiz Smile

Director médico: Dr. Carlos Saiz | Director gerente: Nicolas Labelle

C/ Gran Vía 26, 2ºD • 28013 Madrid // Paseo de Gracia 16, 1-4 • 08007 Barcelona • Tel: +34 608 461 287 • info@drcarlossaiz.com / victor@drcarlossaiz.com / laia@drcarlossaiz.com • https://carlossaizsmile.com



Dr. Carlos Saiz.

FILOSOFÍA Y PROYECTO CLÍNICO

La clínica Carlos Saiz Smile se basa en la filosofía de ofrecer a sus pacientes los mejores tratamientos odontológicos, con la máxima calidad y los últimos avances tecnológicos.

Su proyecto clínico se centra en la estética dental y ofrecen una amplia gama de tratamientos para mejorar la sonrisa de sus pacientes, desde carillas hasta implantes pasando por la ortodoncia invisible.

TRATAMIENTOS ODONTOLÓGICOS

En Carlos Saiz Smile ofrecen una amplia gama de tratamientos odontológicos, entre los que se incluyen:

- Estética dental: carillas, Invisalign, implantes, blanqueamiento dental, etc.
- Cirugía oral: extracción de dientes, implantes, cirugía periodontal, etc.
- Odontopediatría: ortodoncia infantil, prevención de caries, etc.
- Periodoncia: limpiezas, tratamientos de mantenimiento periodontal, etc.
- Endodoncia: tratamiento de conductos, etc.
- Rehabilitación oral: prótesis dentales, etc.

EQUIPAMIENTO, INNOVACIÓN Y NUEVAS TECNOLOGÍAS

En Carlos Saiz Smile cuentan con el equipamiento e instrumentación más avanzada para la planificación y predictibilidad de los tratamientos.

Así, entre sus equipos más destacados se encuentran:

- Escáneres intraorales.
- Software de diseño asistido por ordenador (CAD).
- Software de planificación de tratamientos (TPS).
- Fresadoras dentales.
- Láser dental.

Estos equipos les permiten realizar tratamientos más precisos, eficientes y personalizados.

FORMACIÓN

La formación continua es fundamental para el equipo de profesionales de Carlos Saiz Smile. Todos los miembros de la clínica reciben formación especializada en las nuevas tecnologías y en las últimas técnicas odontológicas.

Desde Carlos Saiz Smile consideran que la formación es la clave para ofrecer a sus pacientes los mejores tratamientos posibles.



GESTIÓN DE LA CLÍNICA

La gestión de la clínica Carlos Saiz Smile se basa en los siguientes pilares:

- **Calidad:** ofrecen a sus pacientes los mejores tratamientos, con la máxima calidad y los últimos avances tecnológicos.
- **Personalización:** adaptan los tratamientos a las necesidades individuales de cada paciente.
- **Experiencia del paciente:** ofrecen a sus pacientes una experiencia de tratamiento óptima, desde la primera visita hasta la entrega del resultado final.

RECOMENDACIONES AL PACIENTE EN CUANTO A SALUD BUCODENTAL

Las principales recomendaciones que ofrecen a sus pacientes en materia de salud bucodental son las siguientes:

- Acudir al dentista de forma regular para realizar revisiones y limpiezas.

¿QUÉ ES PARA CARLOS SAIZ SMILE LA DIGITALIZACIÓN?

La digitalización es un proceso de cambio que afecta a todos los ámbitos de la sociedad, incluida la Odontología. En nuestro caso, la digitalización se refiere a la aplicación de las nuevas tecnologías en todos los procesos que se llevan a cabo en la clínica, desde la planificación del tratamiento hasta la entrega del resultado final.

Creemos que la transformación digital es una oportunidad para mejorar la calidad de los tratamientos odontológicos, hacerlos más eficientes y personalizados, y ofrecer una mejor experiencia al paciente.

En nuestra clínica, estamos adaptándonos a los flujos digitales en todos los niveles. Por ejemplo, utilizamos escáneres intraorales para la toma de impresiones digitales, lo que nos permite agilizar el proceso de diagnóstico y planificación del tratamiento. También utilizamos software de diseño asistido por ordenador (CAD) para la creación de modelos virtuales de las piezas dentales, lo que nos permite realizar simulaciones del tratamiento antes de llevarlo a cabo.

La inversión digital en nuestra clínica nos ha permitido ofrecer a nuestros pacientes una serie de ventajas, entre las que se incluyen:

- Mayor precisión y fiabilidad en los tratamientos.
- Menor tiempo de tratamiento.
- Mayor comodidad para el paciente.
- Mejores resultados estéticos.

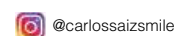
En conclusión, la digitalización es una realidad en la Odontología y las clínicas dentales que no se adaptan a esta tendencia corren el riesgo de quedarse atrás.

En nuestra clínica estamos convencidos de que la digitalización es una oportunidad para mejorar la calidad de los tratamientos odontológicos, hacerlos más eficientes y personalizados, y ofrecer una mejor experiencia al paciente.

Estamos comprometidos con la innovación y la formación continua, y estamos siempre buscando nuevas formas de mejorar la atención que ofrecemos a nuestros pacientes.

- Cepillarse los dientes dos veces al día durante dos minutos.
- Usar hilo dental una vez al día.
- Limitar el consumo de azúcares.
- Evitar fumar.

Desde Carlos Saiz Smile creen que siguiendo estas recomendaciones, los pacientes pueden mantener una buena salud bucodental y prevenir problemas dentales. ●



Centre Dental Les Escoles

Directora médica: Dra. Rosa Maria Ros | Directora gerente: Dra. Rosa Maria Ros

Carretera de Castellar 38 • 08222 Terrassa (Barcelona) • Tel: +34 937 842 829 • toni.latorre@lesescoles.com • www.lesescoles.com



FILOSOFÍA Y PROYECTO CLÍNICO

Centre Dental Les Escoles es una clínica dental de 10 gabinetes ubicada en el barrio de Les Escoles en la ciudad de Terrassa. En la clínica trabajan y colaboran 80 personas. Su principio corporativo es “Las personas por encima de todo”, queriendo ser un referente en el campo asistencial de su entorno, con voluntad de servicio al individuo y a la comunidad en los ámbitos de la promoción, el restablecimiento y el mantenimiento de la salud dental individual y colectiva.

Esto lo quieren conseguir con una cultura organizativa centrada en conseguir los objetivos de la empresa mediante la formación constante y la satisfacción de las necesidades personales y profesionales de cada una de las personas que integran Centre Dental Les Escoles.

TRATAMIENTOS ODONTOLÓGICOS

A nivel de especialidades, la clínica realiza todo tipo de tratamientos relacionados con ortodoncia, implantología, prótesis, estética dental y facial, odontopediatría y periodoncia.

EQUIPAMIENTO, INNOVACIÓN Y NUEVAS TECNOLOGÍAS

En Centre Dental Les Escoles cuentan con la tecnología CEREC, para proporcionar más estabilidad y durabilidad a largo plazo, una restauración final sin provisionales, realizar un tratamiento rápido en un solo día, así como un escaneo intraoral cómodo.

También disponen de la tecnología Vision, una herramienta única basada en la inteligencia artificial que permite realizar una simulación de la sonrisa del paciente durante y después del tratamiento. A diferencia de otros simuladores, Vision simula la sonrisa final con los propios dientes del paciente para valorar diferentes tipos de tratamiento con la mayor cantidad de información posible.

Para la captación de pacientes, también ofrecen la Consulta Virtual, un apartado en la web de la clínica donde el paciente puede introducir sus datos, así como fotos de su boca, para recibir la valoración de un Doctor de la clínica sin coste.

Por último también cuentan con la tecnología Dental Monitoring para los tratamientos de ortodoncia. Dental Monitoring

¿QUÉ ES PARA CENTRE DENTAL LES ESCOLES LA DIGITALIZACIÓN?

La transformación digital afecta a todas las partes de una clínica dental. Tanto a la captación, la aceptación, la fidelización, el tratamiento y el seguimiento durante y después del tratamiento. La inversión digital ofrece la oportunidad de potenciar cada uno de estos pasos con la fuerza de diferenciar la clínica de la competencia y de llamar la atención a los pacientes y proporcionarles más valor.

En nuestra clínica siempre hemos querido ofrecer valor mediante la tecnología, más allá de nuestro valor de marca más importante, que es la cercanía y el trato al paciente. En los últimos años hemos estado además invirtiendo mucho en nuevas tecnologías digitales, como Dental Monitoring, Vision y Consulta Virtual, entre otros, que creemos que nos diferencian mucho de las demás clínicas, siendo a día de hoy la única clínica que las ha implementado en Terrassa.

es la solución basada en la inteligencia artificial que amplía el seguimiento del tratamiento hacia un entorno virtual. Una herramienta que permite abordar las necesidades y transformar el recorrido del paciente, maximizando la comodidad, el control y la comunicación en todas las fases del tratamiento.

Dental Monitoring proporciona una herramienta para que el paciente pueda escanear su boca, así como una aplicación para poder guardar dicha información, así como analizarla por parte de la IA y por parte del equipo de la clínica, además de para poder mejorar la comunicación con el paciente ampliando a uno más los canales de comunicación. Según apuntan desde Centre Dental Les Escoles, esto otorga los siguientes beneficios:

- Optimización del tiempo del tratamiento.
- Resultados más perceptibles.
- Seguimiento a distancia.
- Menos refinamientos.
- Mejor seguimiento del paciente.
- Siempre a la vanguardia con la tecnología.
- Pacientes más satisfechos.

FORMACIÓN

En Centre Dental Les Escoles creen mucho en la formación. Todo el equipo realiza 4 formaciones presenciales al año, enfocadas tanto al repaso de protocolos nuevos y existentes como en el uso de las nuevas tecnologías que van implementando. Además, cada miembro del equipo cuenta con un Plan de Formación online a través de Knotgroup International Alliance. Para liderar este esfuerzo, cuentan con dos responsables de formación: la Dra. Anna Latorre y la higienista Paqui Gris.





También realizan formaciones externas, dirigiendo el Máster DIS (Dental Implant School) en sus propias instalaciones, donde forman a expertos en implantología y rehabilitación, además de crear contenido enfocado a odontólogos e higienistas para la plataforma online Inspiria.

GESTIÓN DE LA CLÍNICA

Las bases de la gestión de la clínica se basan en ofrecer los servicios médicos a unos precios asequibles, manteniendo la máxima calidad en los servicios y materiales; concienciar a su entorno sobre la importancia de la salud dental, centrándose en la difusión de las acciones preventivas; y crear una cultura organizativa que ayude a conseguir los objetivos de la empresa y la satisfacción de las necesidades personales y profesionales de cada una de las personas que la integran.

El proceso de pasar de lo analógico a lo digital ha sido un proceso complejo para Centre Dental Les Escoles en cuanto a tiempo dedicado por Dirección y por diferentes empleados que han ayudado a implementar cada una de las iniciativas. Siempre ha sido necesario asegurarse de que todo el equipo quiera usar y promocionar las nuevas tecnologías, y esto también supone mucho tiempo en supervisión. Por supuesto, estas iniciativas suponen inversiones económicas que es necesario financiar y amortizar, como en el caso de CEREC, y por lo tanto requieren de tomar riesgos. Otras, como Dental Monitoring, reducen los márgenes de los tratamientos de ortodoncia y, por lo tanto, es necesario asegurar que incrementen la diferenciación de la clínica en beneficio de la captación, la fidelización y la marca.

Desde Centre Dental Les Escoles consideran que un 5% de ingresos es el porcentaje que se debe invertir de media al año, dependiendo de las tecnologías que vayan saliendo y de cuál sea la situación económica de la clínica en cada año en función de todos los factores que le afectan.


RECOMENDACIONES AL PACIENTE EN CUANTO A SALUD BUCODENTAL

En Centre Dental Les Escoles realizan talleres de prevención dirigidos por un odontólogo o higienista dental para diferentes colectivos como colegios, residencias, clubes, etc. para prevenir enfermedades bucodentales y anticiparnos a la aparición de infecciones que puedan originar otras patologías. En el año 2022, se realizaron 28 acciones preventivas dentro de las siguientes categorías:

- Plan Preventivo Empresas.
- Prevención de la salud bucodental en niños y niñas.
- Cuento “Super Net” (actividad teatral para niños).
- Prevención de la salud bucodental en el colectivo de la gente trans.
- Prevención de la salud bucodental en el rendimiento del deportista.
- Acción preventiva dirigida a personas adultas con discapacidad física, psíquica o sensorial.
- Cuestiones de prevención para padres y madres. ●

 @centredentallesescoles

 @lesescoleskids_odontopediatria

 Centre Dental Les Escoles

 Centre Dental Les Escoles

Fluocaril

MARCA **nº1** RECOMENDADA
POR DENTISTAS
E HIGIENISTAS
PARA LAS CARIES*

Expertos en la prevención de caries



Fórmulas únicas
Bi-Fluoradas
+
Doble acción



*Estudio IQVIA de seguimiento de dentistas e higienistas en España (Noviembre, 2022). Ver instrucciones de uso en el envase.



Parogencyl

Eficacia probada en 48 horas



combatiendo la principal causa de la gingivitis*

*Reduce la placa ayudando a tratar la gingivitis.
Ver instrucciones de uso en el envase.

REGENERATE™

E N A M E L S C I E N C E

82% DEL MINERAL DEL ESMALTE REGENERADO DESPUÉS DE 3 DÍAS*

Tecnología NR-5

ESMALTE
EROSIONADO



ESMALTE
REGENERADO



*Basado en un estudio *in vitro* que mide la dureza del esmalte tras 3 días de uso combinado del dentífrico y el sérum avanzado. Las imágenes representan el efecto típico de la superficie de los dientes tras 3 días de uso.



NR-5™
TECHNOLOGY

Centro odontológico Miguel González

Director médico: Miguel González Menéndez | Director gerente: Miguel González Menéndez

C/ Matemático Pedrayes, 6 Bajo • Oviedo (Asturias) • Tel: +34 984 015 393 • info@centromiguelgonzalez.es • www.centromiguelgonzalez.es



FILOSOFÍA Y PROYECTO CLÍNICO

La base de la filosofía del proyecto clínico del Centro odontológico Miguel González es devolver o mantener la salud oral de sus pacientes, integrando la importancia que tiene ésta en su estado de salud general, con un criterio clínico individualizado para cada caso.

Su objetivo es ser un centro de referencia, reconocido a nivel nacional e internacional tanto por pacientes como por profesionales.

¿QUÉ ES PARA CENTRO ODONTOLÓGICO MIGUEL GÓNZALEZ LA DIGITALIZACIÓN?

La digitalización es una forma de trabajo, es un concepto que nos define como clínica puntera y nos da ventajas en calidad de tratamiento frente a otras clínicas.

A día de hoy casi todas las profesiones tienen cierta digitalización en sus procesos y funciones. En medicina en general y en odontología en particular la digitalización es algo que ha llegado para quedarse, y no sumarse a esa forma de trabajo es estar muy lejos del avance clínico que se busca. Sí es cierto que el cambio debe ser paulatino y con el firme criterio de ofrecer a nuestros pacientes la mejor calidad, el flujo digital debe incorporarse a las necesidades clínicas y no al contrario. Esto no quiere decir que no se invierta en nuevas tecnologías, si no con criterio clínico.

Considero que una clínica de vanguardia debe estar al día en todos los avances tecnológicos, incorporar aquellos que le sean eficaces y eficientes siempre que le aporten ventajas, minimizando los tiempos de trabajo y por tanto las esperas de los pacientes, además de aportar calidad en nuestros tratamientos.



Dr. Miguel González.

TRATAMIENTOS ODONTOLÓGICOS

Centro odontológico Miguel González es un centro multidisciplinar, en el que intentan ofrecer e incorporar tratamientos innovadores en todas las disciplinas odontológicas: preventiva, conservadora, restauradora, implantes, odontopediatría...

EQUIPAMIENTO, INNOVACIÓN Y NUEVAS TECNOLOGÍAS

- X-Guide; CBCT; DTX studio implant; DTX studio clinic; EXOCAD; DSD; impresoras 3D.
- Cirugía guiada, implantología, diagnóstico y planificación facialmente guiada.



La herramienta tecnológica de más valor para el Centro odontológico Miguel González es el CBCT, ya que, según explican, “tener en la propia clínica la posibilidad de hacer un escanear craneal, sin que eso le suponga un sobrecoste al paciente o tener que desplazarse a un centro radiológico, con las esperas y aumento de tiempo que eso supone, es una gran ventaja”.

FORMACIÓN

Las incorporaciones tecnológicas, y de innovación en general, conllevan un reto y una curva de aprendizaje por parte del operador. Para el equipo del Centro odontológico Miguel González es fundamental conocerlas e incorporarlas a su trabajo día a día. Crean en un proceso de formación continuada, en el que cada cierto tiempo se refuerzan los conocimientos y mejoras de los equipos médicos, pues optimizar el tiempo y recursos es una máxima en su trabajo diario.

GESTIÓN DE LA CLÍNICA

La gestión clínica se divide en una parte administrativa y otra parte clínica. Cuentan con un equipo capacitado para que tengan en cuenta, dentro de sus competencias, el desarrollo óptimo de ambas.

Las ventajas de las mejoras o los cambios del trabajo digital hacen fácil su incorporación diaria en esta clínica.

En cuanto al porcentaje de inversión en tecnología, para Centro odontológico Miguel González tiene que ser el mínimo necesario para que una clínica puntera siempre cuente con todo lo que aporte ventajas a los tratamientos de los pacientes.

RECOMENDACIONES AL PACIENTE EN CUANTO A SALUD BUCODENTAL

La prevención es la clave de la salud bucodental. Dentro de lo que aporta la tecnología en cuanto a higiene oral, desde Centro odontológico Miguel González señalan que los pacientes pueden beneficiarse de todo esto si son bien asesorados en cuanto a un cepillo eléctrico u otros métodos de higiene como los irrigadores. En definitiva, todo lo que ayude al paciente a mejorar su higiene oral y a mantener su salud. ●

 @centromiguelgonzalez



FILOSOFÍA Y PROYECTO CLÍNICO

En Clínica Argensola consideran que, para realizar un tratamiento correcto, hay que hacer un diagnóstico correcto. Para eso el personal de la clínica está formándose continuamente. Y como filosofía están el conocimiento y la honradez.

Su proyecto se basa en las nuevas demandas de la población, que ya no sólo pide solución a un problema, sino que busca una sonrisa bonita. Por eso todos sus tratamientos tienen un componente muy importante de estética.

TRATAMIENTOS ODONTOLÓGICOS

- Estética dental y facial.
- Implantología.
- Ortodoncia convencional y ortodoncia con alineadores invisibles.
- Periodoncia.
- Endodoncia.
- ATM.
- Medicina dental del sueño.
- Tratamiento especializado combinado para sonrisa gingival.

EQUIPAMIENTO, INNOVACIÓN Y NUEVAS TECNOLOGÍAS

- Escáneres intraorales, dispositivos que permiten capturar imágenes digitales en 3D de los dientes y encías, reemplazan las impresiones tradicionales ofreciendo una visión detallada de la boca del paciente para el diagnóstico y planificación de tratamiento.

- Impresión y diseño 3D para hacer de diseños de sonrisas, planificar el tratamiento con alineadores invisibles y fabricación de prótesis dentales.
- Radiografías digitales, la alternativa digital a las radiografías convencionales con una mayor precisión, menor exposición a la radiación para el paciente y menos contaminación medioambiental.
- El microscopio aplicado a la práctica de la odontología es una herramienta que permite visualizar de forma excepcional todos los detalles de los dientes y las arcadas dentarias. Así, la magnificación ayuda a ser muy precisos y lograr resultados más predecibles.
- CBCT mejora la planificación de los tratamientos, resultados clínicos más predecibles, mayor control de la evolución y tratamiento de patologías más complejas.
- Videollamadas para ser más accesibles y ahorro de tiempo para el paciente.
- Anestesia electrónica: no anestesia los tejidos blandos periféricos (no duerme ni labio, ni lengua), no hay peligro de mordiscos y proporciona mayor comodidad para el paciente, tiene efecto anestésico inmediato, es indoloro y de efecto inmediato.
- La fotografía digital permite mejor diagnóstico y diseño del plan de tratamiento, mejora la comunicación con el paciente y con el técnico con el laboratorio, y ofrece un mayor control de la evolución del tratamiento.



- Sonda florida: sistema de sondaje periodontal computarizado más preciso y avanzado para comprobar la profundidad de las bolsas periodontales.
- Espectrofotómetro: un aparato digital preciso que mide el color de los dientes del paciente, divide en el “espectro” de la luz visible en franjas diferenciadas midiendo el número de fotones que interfieren en cada una de ellas.
- Las lámparas de blanqueamiento se utilizan para acelerar el proceso de blanqueamiento de los dientes, acompañado de productos específicos; su luz se aplica directamente sobre las piezas dentales.
- El plasma rico en factores de crecimiento PRGF es un conjunto de proteínas presentes en las plaquetas de nuestra sangre, que desempeñan una función esencial en la regeneración de los tejidos.

FORMACIÓN

En Clínica Argensola, la formación del equipo de la clínica dental es crucial para optimizar el uso de las nuevas tecnologías; es importante que los profesionales estén familiarizados con las nuevas herramientas y sepan utilizarlas de manera efectiva. Además, fomentan un ambiente de aprendizaje continuo, donde el personal esté actualizado, con cursos de educación continua, conferencias y manteniéndose informado a través de revistas y publicaciones.

¿QUÉ ES PARA CLÍNICA ARGENSOLA LA DIGITALIZACIÓN?

En Clínica Argensola utilizamos la tecnología digital para optimizar el funcionamiento de la clínica desde la gestión hasta los tratamientos en los gabinetes.

Esta transformación comenzó ya hace muchos años, aunque es verdad que en los últimos 3 años vivimos una explosión de sistemas digitales. Nuestra consulta comenzó a aplicar flujo digital hace años combinando los sistemas de diagnóstico digital como CBCT y radiología digital, a los sistemas de escáner intraoral y extraoral, y mejorando la comunicación digital con los técnicos de laboratorio.

Las ventajas a corto plazo son rapidez y comodidad tanto para el paciente como para la consulta. La mayor ventaja a medio plazo es la optimización del tiempo y de los materiales, que repercuten en la disminución de costes. Y a largo plazo supone la fidelización del paciente, la mejora de los recursos de la clínica y la calidad de la asistencia al paciente.



Al invertir en la educación y captación del personal desde Clínica Argensola se aseguran el aprovechamiento de las nuevas tecnologías y la mejora de la calidad de los tratamientos odontológicos brindados.



GESTIÓN DE LA CLÍNICA

Las bases de la gestión de Clínica Argensola se fundamentan en una óptima organización del personal, es decir, que cada integrante del equipo conoce sus funciones, existe una buena comunicación y motivación, además de un mando claro.

Las reuniones de equipo son fundamentales: 15 minutos antes de comenzar cada día hacen una reunión para poner en común las agendas de todos, ver los posibles conflictos, dónde están los pacientes que pueden provocar un retraso, etc. Esos 15 minutos de reunión no es tiempo perdido; son minutos ganados, ya que es un checking del día que les ayuda a ver y estar prevenidos ante posibles problemas y así poder anticiparse.

Además, cuentan con un software para la gestión de la clínica, para llevar la contabilidad, gestionar las consultas, enviar sms de recordatorio de citas a los pacientes, almacenar y acceder a las historias y pruebas diagnósticas, llevar la agenda y procesos de todos los trabajadores..., de forma muy rápida y ágil. Dada a la importancia que le otorgan a la tecnología para el buen funcionamiento de la consulta, no cuentan con un presupuesto cerrado anual enfocado a la adquisición de tecnología, si no que van ampliando según la necesidad y la novedad del momento. ●



Si quieres descargar
nuestro **catálogo**,
escanea este código QR



Los implantes subperiósticos de Titanio de Avinent están totalmente personalizados y adaptados al hueso basal de los casos con atrofia maxilar severa y que no son candidatos a un tratamiento de implantes endoseos estándares.

Realiza un tratamiento con posibilidad de carga provisional inmediata y resultados estéticos y funcionales excelentes para el paciente.

AVINENT

Building a happier society

#implantsystem

#subperiostealimplant

Más información

cmf.avinent.com
info@avinent.com
+34 93 827 34 65



Clínica Aritza Maté

Director médico: Dr. Aritza Maté | Director gerente: Dr. Aritza Maté

C/ Antonio Arzak, 1 Bajo • 20018 San Sebastián (Guipúzcoa) • Tel: +34 943 116 611 • hola@aritzamate.com • www.aritzamate.com



FILOSOFÍA Y PROYECTO CLÍNICO

La filosofía de Clínica Artiza Maté está clara y definida de antemano. “Aunque suene retórico, tenemos clarísimo que estamos aquí para hacer los tratamientos de la mejor manera posible, para tratar y ayudar a nuestros pacientes de la mejor manera posible, para diagnosticarles con el mejor conocimiento posible buscando su beneficio”, aseguran sus responsables. El beneficio del paciente en sí soporta todo lo que es la clínica dental. El hacer las cosas bien es lo que te asegura el presente y el futuro, así que ésa es su filosofía: hacer las cosas bien desde un punto de vista técnico y humano.

TRATAMIENTOS ODONTOLÓGICOS

Clínica Aritza Maté es una clínica multidisciplinar, especializada en ortodoncia, implantología y rehabilitación, aunque en el centro también dedican mucho tiempo a la periodoncia y la conservadora.

EQUIPAMIENTO, INNOVACIÓN Y NUEVAS TECNOLOGÍAS

En Clínica Aritza Maté cuentan con aparatología de radiología de última generación de la marca Planmeca, para radiografías 3D/CBCTs. También con 2 escáneres intraorales de la marca iTero y un flujo *chairside* para realizar tratamientos CAD-CAM con fresadora que les permite realizar provisionales inmediatos, incrustaciones..., y una impresora 3D que les da gran versatilidad a la hora de realizar tratamientos mínimos de ortodoncia, provisionales o guías quirúrgicas.

Teniendo en cuenta que cada tecnología tiene su utilidad, desde Clínica Aritza Maté consideran que la herramienta tecnológica de mayor valor para ellos es la radiografía 3D/CBCT. “Es la tecnología de mayor avance porque nos permite realizar un diagnóstico muchísimo más exhaustivo. Para mí el diagnóstico es el valor principal de un tratamiento”, señalan.

Dr. Aritza Maté.



¿QUÉ ES PARA CLÍNICA ARITZA MATÉ LA DIGITALIZACIÓN?

La digitalización es un conjunto de herramientas que nos ayudan a trabajar de forma más ágil, que facilitan en muchos casos nuestro trabajo, ya que nos permiten tener mayor y a veces más precisa información para diagnosticar y tratar a nuestros pacientes.

Es cierto que este conjunto de herramientas no son la solución para todo. No hay que olvidarse de todas las herramientas analógicas que hemos ido aprendiendo a lo largo de décadas.

La digitalización es una herramienta increíble pero no sustituye ni supera a las herramientas analógicas. Yo creo que la ventaja está en adquirir e integrar los nuevos conocimientos y capacidades que nos proporciona la era digital sin olvidarnos de las ventajas que tenemos con el trabajo analógico. Lo ideal es la suma de ambos.

GESTIÓN DE LA CLÍNICA

La formación es fundamental para Clínica Aritza Maté, ya que consideran que hay que formarse, entender bien en qué consiste la digitalización, qué nos puede aportar, en qué nos puede ayudar, etc. como paso previo a las decisiones de inversión. Y creen que quedarse fuera de esta tecnología que está cambiando la odontología y el mundo, sería un error grave.

RECOMENDACIONES AL PACIENTE EN CUANTO A SALUD BUCODENTAL

Para Clínica Aritza Maté es más importante la prevención que el tratamiento. Su objetivo es hacer entender a todos los pacientes que el cuidado exhaustivo de sus bocas hace que los problemas dentales sean mínimos en el futuro.

Una higiene minuciosa (la del cepillo dental y también la de los espacios interdentes) más las revisiones periódicas adecuadas a cada paciente serían la mejor herramienta para asegurar una buena salud dental.

Hay pacientes que requieren una revisión anual, pero otros necesitarán revisiones semestrales o incluso trimestrales. Lo importante es detectar cuál es la necesidad preventiva de cada paciente. Explicarle bien lo importante que es para ellos ese mantenimiento y los problemas que con él se evitará en el futuro. A partir de ahí, programar y ejecutar las higienes y mantenimientos periódicos personalizados para cada uno en función de su necesidad.

Ésta sería la mejor odontología que se puede recomendar a los pacientes. ●



Clínica Bowen Madrid

Director médico: Dr. Antonio Bowen Antolín | Director gerente: Dr. Antonio Bowen Antolín

C/ Santa Engracia, 135 • 28003 Madrid • Tel: +34 913 992 730 • info@clinicabowen.com • www.clinicabowen.com



FILOSOFÍA Y PROYECTO CLÍNICO

La filosofía de Clínica Bowen es la de ofrecer al paciente el mejor tratamiento posible, al más alto nivel, con todos los recursos necesarios para llevarlo a cabo y con el mejor equipo profesional.

TRATAMIENTOS ODONTOLÓGICOS

En Clínica Bowen ofrecen todas las especialidades odontológicas con los mejores medios y realizando los tratamientos con recursos digitales en su totalidad.

EQUIPAMIENTO, INNOVACIÓN Y NUEVAS TECNOLOGÍAS

El equipamiento con el que cuentan en Clínica Bowen es muy completo. En materia de maquinaria, disponen de: CBCT (MYray), escáner intraoral (Itero y Trios), escáner facial (2 unidades), electromiografía de superficie (Teethan), analizador oclusal (Tekscan), navegador quirúrgico (Navident 4.0), medidor de osteointegración (Ostell), escáner de modelos e

impresora 3D. En cuanto a software, cuentan con planificación quirúrgica (3 aplicaciones), planificación ortodóncica, planificación prostodóncica, planificación estética (3 aplicaciones), interpretación electromiográfica y oclusal e interpretación radiológica.

Para Clínica Bowen la herramienta más valiosa es el factor humano, conocedor de los límites y necesidades del paciente y de las ventajas que aporta cada procedimiento; y, en segundo lugar, el CBCT por su capacidad de diagnóstico y después, el escáner intraoral por su versatilidad.

FORMACIÓN

En Clínica Bowen la formación es continua. Al ser clínica de referencia para varias casas comerciales, explican que constantemente reciben formación a nivel médico y a nivel de personal auxiliar. Por otra parte, sus profesionales participan en numerosos cursos y ponencias en congresos, lo que les obliga a estar “a lo último” constantemente.



¿QUÉ ES PARA CLÍNICA BOWEN LA DIGITALIZACIÓN?

Desde hace más de 15 años, la digitalización es un objetivo, una filosofía y la forma de trabajo diaria en nuestra clínica. La utilización de recursos digitales en todas y cada una de las fases del tratamiento (diagnóstico, planificación, terapia -quirúrgica o médica- y rehabilitación) es una realidad desde hace más de 7 años.

Comenzamos con el uso de aplicaciones de planificación en implantología en 1999, seguimos con las primeras prótesis CAD CAM en 2002, utilizamos el primer analizador oclusal en 2004, instalamos el primer CBCT en 2008, el primer escáner intraoral en 2011 y desde 2012 trabajamos exclusivamente con planificación digital en implantología y con prótesis CAD CAM. En 2016 realizamos el desarrollo de sistemas de escáner facial y a partir de 2017 incorporamos el diagnóstico y la planificación digital facialmente guiada en un protocolo reproducible y con suficiente evidencia científica. Actualmente, trabajamos con sistemas de navegación quirúrgica aplicados a la implantología, cirugía bucofacial, endodoncia, injertos óseos y cirugía ortodóncica. También estamos en fase de desarrollo de nuevas tecnologías de diagnóstico con ultrasonidos y de electromiografía de superficie en musculatura facial.

La inversión digital nos ha proporcionado el hacer predecibles tratamientos que anteriormente no lo eran, realizar nuevos tratamientos, aumentar el confort y la seguridad en nuestros pacientes, y motivar e ilusionar a todo el equipo clínico.

nica Bowen opinan que no se puede hablar de un porcentaje determinado, sino de una filosofía constante de innovación.

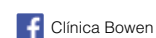
El proceso ha sido muy simple, tal vez porque llevan muchos años haciendo incorporaciones paulatinas de tecnología. No obstante, consiguieron muy pronto una clínica “limpia” y con el equipo muy motivado y dispuesto a aceptar cualquier innovación que se adopte.

RECOMENDACIONES AL PACIENTE EN CUANTO A SALUD BUCODENTAL

Desde Clínica Bowen consideran que hay tres recomendaciones fundamentales: la primera, la prevención con visitas regulares a la clínica; en segundo lugar, la confianza en el profesional que le atiende y la cualificación del mismo; y, finalmente, el uso de la tecnología, medios y tiempo adecuados para el correcto diagnóstico y tratamiento. ●

GESTIÓN DE LA CLÍNICA

Las bases de la gestión en Clínica Bowen son las de una gestión profesional, basada en el paciente: se busca y se investiga tecnología que pueda ser aplicada en el paciente con un claro beneficio para él y con un retorno económico lógico para el nivel de inversión. Realizan inversiones de manera constante, siempre y cuando el beneficio sea evidente, intentando además que la amortización sea en el plazo adecuado. Desde Clí-





Dr. Ángel Fernández Bustillo.



Dra. Cristina López Linares.

FILOSOFÍA Y PROYECTO CLÍNICO

Bustillo&López no es una clínica convencional. Es un centro altamente especializado en implantología dental y todos los tratamientos vinculados a la estética facial integral, así como en los tratamientos de ortodoncia en adultos y niños (cirugía ortognática) y estética dental.

Desde este punto de partida, con una visión medicalizada de la odontología en cuanto a instalaciones y protocolos de trabajo, han extendido su actividad hacia un servicio integral.

Su paciente más habitual acude por un tratamiento de implantes, control del envejecimiento y estética facial, así como otros apartados de la odontología especializada, como ortodoncia, periodoncia y estética dental.

Por otra parte, también asisten a personas que presentan patologías propias de la cirugía maxilofacial, como deformaciones craneofaciales, trastornos de la ATM, cirugía oral, apnea del sueño y cirugía plástica facial.

Y en un plano empresarial, cabe señalar que Bustillo&López dispone de clínicas propias en Pamplona y Vitoria-Gasteiz y marcos estables de colaboración en las áreas de implantolo-

gía dental, estética facial y cirugía maxilofacial con clínicas de referencia en Zaragoza y Bilbao. Su propósito es seguir desplegando la actividad en ambas líneas.

TRATAMIENTOS ODONTOLÓGICOS

Clínica Bustillo&López organiza su actividad en las siguientes áreas:

- **Implantes dentales:** colocación de implantes (convencionales, cigomáticos y subperiósticos), prótesis sobre implantes, regeneración ósea, mantenimiento de implantes y tratamientos de implantes fracasados.
- **Estética facial:** intervenciones de rejuvenecimiento facial mediante técnicas no invasivas y tratamientos de cirugía plástica facial.
- **Cirugía oral y maxilofacial:** tratamientos para trastornos de ATM, apnea del sueño y cirugía oral.
- **Ortodoncia:** tratamientos de ortodoncia adultos – niños y cirugía ortognática.
- **Odontología especializada:** tratamientos de estética dental y periodoncia.

EQUIPAMIENTO, INNOVACIÓN Y NUEVAS TECNOLOGÍAS

El flujo digital está presente en todos los aspectos operativos y quirúrgicos del trabajo en la clínica. Por ello, en Bustillo&López cuentan con instrumentos de diagnóstico como escáneres intraorales, dispositivos CBCT y software de diagnóstico (DTX). Asimismo, disponen de aplicaciones para la planificación quirúrgica y de equipos de cirugía guiada como X-Guide.

¿QUÉ ES PARA BUSTILLO&LÓPEZ LA DIGITALIZACIÓN?

La digitalización del diagnóstico y el proceso quirúrgico son dos aspectos que en Bustillo&López llevamos trabajando desde hace años. Hace tiempo que vimos el enorme potencial que ofrecen los recursos digitales para identificar las patologías y establecer las alternativas de tratamiento, de modo que los hemos incorporado desde el primer momento en que han estado disponibles en el mercado. Estamos muy satisfechos de haber sido pioneros en este campo.

Asimismo, la digitalización se ha extendido a la planificación de los tratamientos y a la práctica de la cirugía como un aliado esencial para conseguir que las actuaciones sean predecibles, precisas y menos invasivas. Con todo ello, logramos que la experiencia del paciente sea muy satisfactoria.

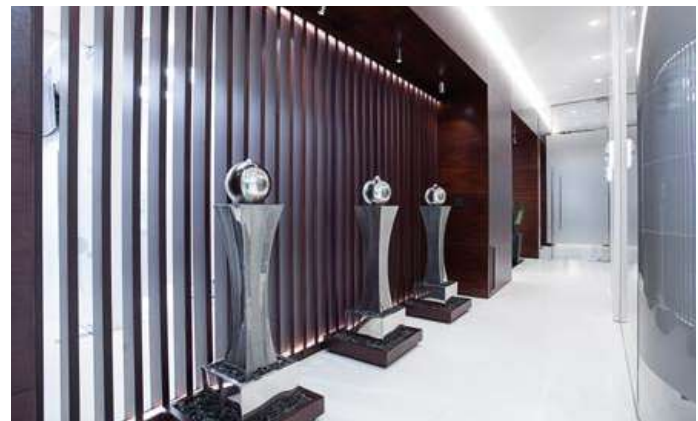
En tiempos más recientes, al igual que ha ocurrido en otros sectores, la digitalización ha cerrado el círculo y afecta a todas las partes involucradas en cualquier tratamiento. Tanto el equipo de la clínica como nuestros partners trabajamos en un proceso integral que se hace posible gracias a las herramientas digitales, hasta el punto de que ya no concebimos intervenir con métodos tradicionales. Nuestro flujo de trabajo actual es 100% digital y estamos siempre abiertos a mejorar la metodología.

La inversión digital ha supuesto, en primer lugar, un gran beneficio para los pacientes. Con ella contribuimos a acortar los tiempos de tratamiento, aplicamos una cirugía menos invasiva y más precisa, y mejoramos las expectativas de las personas, ya que conocen mejor cuál será el resultado previsible de la intervención.

En el plano operativo, la utilización de la tecnología digital nos permite trabajar con más agilidad y con un mayor grado de fiabilidad. Por otra parte, ya que todo queda documentado, la gestión del historial del paciente resulta más eficaz, de cara a la evolución de los tratamientos y futuras intervenciones. Podemos cuidar mejor de la salud de las personas.

Para cuestiones más específicas, han incorporado equipos como el láser de diodo para bioestimulación o el sistema GalvoSurge para limpieza y mantenimiento de implantes.

La herramienta más valiosa para Bustillo&López es probablemente la integración total de la tecnología digital en las distintas fases de trabajo. Más allá de los equipos, que renuevan constantemente para contar siempre con los últimos recursos, el valor añadido de la clínica es haber integrado de forma ágil todas estas herramientas.





FORMACIÓN

Además de su faceta asistencial, Clínica Bustillo&López es un centro de formación en implantología dental avanzada y estética facial. Anualmente, forman un gran número de profesionales en aspectos quirúrgicos, protésicos y de gestión en tratamientos. Actualmente, desarrollan un curso de carácter bienal, con módulos generales y formación a medida para el alumnado, con el objetivo de que se conviertan en expertos en implantología dental.

Por otra parte, el equipo de especialistas de la clínica recibe formación continua sobre sus disciplinas de trabajo y sobre la utilización de los nuevos recursos tecnológicos que se aplican al trabajo diario.

De la misma manera que ha ocurrido en otras profesiones, la digitalización comporta un proceso de aprendizaje continuo, que avanza en la misma medida que el despliegue tecnológico. Por ello, además de la formación reglada, en Bustillo&López entienden que los profesionales han de estar abiertos a un autoaprendizaje constante.

GESTIÓN DE LA CLÍNICA

La digitalización acelera los procesos de gestión en todos los apartados del quehacer diario, desde la captación de los pacientes hasta la adquisición de suministros, la relación con laboratorios y protésicos y, por supuesto, los aspectos propiamente médicos y quirúrgicos.

Las herramientas digitales proporcionan mayor agilidad y exigen trabajar desde la óptica de un proceso continuo en el que todas las partes han de estar atentas e involucradas. Gracias a ellas, en Bustillo&López pueden sistematizar la atención a los pacientes, reducir plazos y tiempos de espera, y lograr que la experiencia de las personas sea mucho más satisfactoria.

En la medida en que se incorpora la tecnología, el equipo adopta una metodología más dinámica y abierta al cambio, en

la que conviven patrones estables con modificaciones regulares que hay que asumir. Si esto se comprende y se asimila por parte de todos, el día a día es más sencillo y la clínica opera con mayor eficacia y rentabilidad.

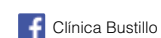
En cuanto al porcentaje de una inversión, desde Bustillo&López consideran que es difícil de cuantificar ya que dependerá de las capacidades personales y del retorno previsto. No obstante, en Bustillo&López dirigen las inversiones hacia un flujo tecnológico completo que facilite el manejo de los datos y en este sentido han buscado un proveedor que ofreciera soluciones integrales, Nobel Biocare en su centro.

RECOMENDACIONES AL PACIENTE EN CUANTO A SALUD BUCODENTAL

El gran activo de la salud hoy día es la prevención. Como en otros ámbitos de la medicina, en Bustillo&López tratan de inculcar a los pacientes la importancia de velar por sí mismos por su salud en todos aquellos apartados que pueden gestionar.

El mantenimiento de una higiene bucodental rigurosa, la conveniencia y acudir al especialista en cuanto surgen los primeros síntomas, las revisiones periódicas o la necesidad de cambiar de hábitos una vez superada una patología, son cuestiones que intentan transmitir.

Por otro lado, realizan una actividad habitual de divulgación a través de internet y las redes sociales para que los individuos conozcan mejor en qué consisten las especialidades que ofrecen en la clínica. En Bustillo&López también quieren que perciban la diferencia que supone una atención de calidad, que incorpora los últimos materiales y tecnologías y que se mueve bajo criterios de estricta ética médica y profesional. ●



CIRUGÍA navegada 3D el mismo día



Realiza cirugías a mano alzada con guía 3D en tiempo real para tus fresas e implantes.
Adapta tu plan de tratamiento en cualquier momento durante la cirugía.
Habilita la cirugía guiada el mismo día.
Exporta tu plan de tratamiento de implantes de DTX Studio Implant a X-Guide para cirugía navegada 3D.



nobelbiocare.com/x-guide

Clínica CICOM Monje

Directores médicos: Dres. Florencio Monje y Alberto Monje | Director gerente: Gonzalo Monje

C/ Juan Miró, s/n local 16-17 • 06011 Badajoz • Tel: +34 924 205 235 • pvinteno@cicommonje.com • www.cicommonje.com



FILOSOFÍA Y PROYECTO CLÍNICO

El objetivo de CICOM Monje siempre fue y será buscar la excelencia en el servicio, con los mejores profesionales y acompañados de la mejor tecnología. Dan mucha importancia al valor humano de sus profesionales y el trato que se le da a los pacientes.

En cuanto a su proyecto, no van a parar de progresar y modernizar sus instalaciones; de hecho, han realizado recientemente algunos cambios en sus instalaciones que van a impresionar a todo el que asista a la clínica y a la sociedad en general.

TRATAMIENTOS ODONTOLÓGICOS

- Cirugía maxilofacial (Cirugía periapical, cirugía ortognática, mentoplastia, cirugía estética).
- Periodoncia (Gingivitis y periodontitis, regeneración ósea, retracción de encías, sonrisa gingival, periimplantitis).
- Implantología (Implantes dentales, mallas subperiósticas, cirugía guiada, carga inmediata, implantes cigomáticos).
- Odontología general.
- Ortodoncia.

EQUIPAMIENTO, INNOVACIÓN Y NUEVAS TECNOLOGÍAS

Desde CICOM Monje opinan que todo lo digital ayuda a una de las características más importantes de la medicina del siglo XXI: la predictibilidad.

Es evidente que la cirugía guiada de implantes ayuda en todo esto y a todo esto. Además, han incorporado la creación de prótesis a medida (mallas subperiósticas, implantes a medida, prótesis de la Articulación Temporomandibular...). Pero, además, todo el sistema de planificación de determinado tipo de cirugías, como la cirugía ortognática, ayuda a calibrar todos los movimientos del esqueleto máximo mandibular para un buen resultado estético y oclusal.

Todo esto procede del equipo CBCT (Cone Beam Computerized Tomography) que, aunque no es la última herramienta tecnológica, sí es la base en virtud de la cual se ha desarrollado todo esto.

FORMACIÓN

Es básico que los trabajadores se sigan formando y se adapten a los nuevos elementos tecnológicos que van adquiriendo en CICOM Monje para minimizar tiempos en los tratamientos, pero, sobre todo, para conocer el pronóstico de los pacientes con mayor exactitud.

La “práctica hace al maestro” y cuanto más tiempo se entrenen las capacidades, se obtendrá un mayor rendimiento dentro de la empresa.

En CICOM Monje intentan que su equipo médico no pare de formarse, y para eso necesitan personas con ganas de trabajar y de aprender, teniendo como objetivo principal progresar y ayudar a los demás, formando así un servicio esencial para la sociedad.

¿QUÉ ES PARA CICOM MONJE LA DIGITALIZACIÓN?

Hoy en día -no solo en las clínicas, sino en todos los negocios que ofrecen servicios de cara al cliente- la digitalización es un elemento básico para agilizar procesos y organizar documentos. Y, por supuesto, la eliminación del papel da una sensación de limpieza y de modernidad, aparte del valor ecológico que supone.

Nosotros decidimos digitalizar nuestra clínica hace menos de 2 años y el cambio positivo se produjo para todos los trabajadores, tanto en la recepción como para los auxiliares y, por supuesto, para los doctores.

Estamos en un proceso de adaptación y de mejora continua. Estoy seguro de que, en poco tiempo, el papel físico desaparecerá en gran medida de las clínicas dentales; es un proceso que se tiene que afrontar lo antes posible y sin ningún miedo al cambio.



GESTIÓN DE LA CLÍNICA

La base de la gestión de la Clínica CICOM Monje es crear un equipo compacto e independiente, es decir, que cada uno tenga sus funciones, pero sepan realizar, si fuese necesario, las de los demás compañeros. La satisfacción de los pacientes es lo más importante para ellos, desde que llega por primera vez a sus instalaciones hasta que termina el tratamiento.

La digitalización ha sido un proceso difícil e intenso, pero muy divertido, según indican desde CICOM Monje. Como todo cambio, les ha supuesto esfuerzo y adaptación, pero siempre “con muchas ganas del progreso y la mejoría a la hora de trabajar”, aseguran.

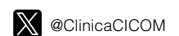
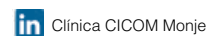
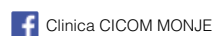


En cuanto al porcentaje que se debe invertir en tecnología en una clínica, para CICOM Monje todo dependerá del modelo de negocio con el que se trabaje. En CICOM Monje tratan de modernizar toda la tecnología año tras año. Para ello intentan invertir lo máximo posible aunque, como habrá pasado en muchas otras empresas, con la pandemia han aprendido que en cualquier momento todo puede cambiar, por lo que intentan actuar con prudencia.

RECOMENDACIONES AL PACIENTE EN CUANTO A SALUD BUCODENTAL

Para CICOM Monje son esenciales las revisiones por parte del odontólogo para detectar cualquier tipo de patología dentaria. En relación con la cirugía, consideran que hay que insistir en el papel negativo que juega el consumo del tabaco en la aparición de lesiones premalignas y malignas. Cuando además se consume alcohol de alta graduación, el riesgo aumenta exponencialmente.

Aun así, aseguran que hay pacientes que sin tener este tipo de hábitos, ya presentan lesiones que pueden ser subsidiarias de biopsia con revisiones periódicas. ●



Clínica de la Cuesta Esnal

Director médico: Dr. Julen de la Cuesta

Paseo de Colón, 27 bajo • 20002 Donostia-San Sebastián • Tel: +34 606 842 852



FILOSOFÍA Y PROYECTO CLÍNICO

Clínica de la Cuesta Esnal se distingue por ser un lugar familiar y de confianza, que prioriza la ética y ofrece un nivel de excelencia en cada tratamiento.

El paciente es siempre el centro de todos sus esfuerzos. La salud bucodental afecta al resto del organismo por eso les gusta hablar de SALUD. Cada paciente es único y por eso todos los tratamientos están individualizados, teniendo en cuenta tanto las necesidades del paciente como su psicología.

Entienden además que el tratamiento tiene que ser integral, es decir, que abarque tanto la patología como la función, la estética y la armonía facial en su conjunto. Eso les lleva a la súper especialización de los profesionales y todas las planificaciones se realizan desde un ámbito multidisciplinar en sesiones clínicas programadas.

TRATAMIENTOS ODONTOLÓGICOS

En Clínica de la Cuesta Esnal se definen como una clínica integral con un equipo especializado y multidisciplinar, integrando una visión conservadora por la experiencia de los directores de la clínica asociada a las últimas tecnologías y avances digitales de las últimas incorporaciones. Por ello el paciente es estudiado con los métodos diagnósticos más sofisticados y tratado con los últimos avances en microscopía y cirugía guiada. Cualquier tratamiento que precise el paciente no sólo en el ámbito de la cavidad oral (prótesis, endodoncia y cirugía endodóntica bajo microscopio, periodoncia y cirugía mucogingival, ortodoncia con Invisalign, cirugía oral, implantología avanzada y regeneración ósea), sino también en el ámbito de la armonía facial (medicina estética y cirugía

ortognática), puede por lo tanto realizarse en la clínica sin necesidad de derivaciones, favoreciendo la comunicación entre los diferentes especialistas.





EQUIPAMIENTO, INNOVACIÓN Y NUEVAS TECNOLOGÍAS

- **Microscopio: más allá de lo visible a simple vista.** El microscopio dental es una de las herramientas más poderosas en su arsenal tecnológico. Permite a los dentistas explorar detalles que son invisibles a simple vista, lo que se traduce en un diagnóstico más preciso y tratamientos más efectivos. Desde la detección temprana de caries hasta procedimientos de endodoncia de alta precisión, el microscopio dental permite elevar sus estándares y brindar una atención excepcional a sus pacientes.
- **CBCT: imágenes tridimensionales detalladas.** El CBCT con el que cuentan en Clínica de la Cuesta Esnal es de última generación y les permite obtener imágenes detalladas para diagnosticar lesiones que antes era imposible detectar. Además, es de campo de adquisición grande para planificar implantes zigomáticos y cirugía ortognática.
- **Escáner intraoral e impresión 3D: comodidad y precisión en la toma de impresiones.** La toma de impresiones dentales tradicionales puede resultar incómoda para los pacientes.



¿QUÉ ES PARA CLÍNICA DE LA CUESTA ESNAL LA DIGITALIZACIÓN?

La Odontología ha experimentado una revolución en las últimas décadas, impulsada por avances tecnológicos que han transformado la forma en que los profesionales de la salud dental evalúan, diagnostican y tratan a sus pacientes. La digitalización en odontología, para nosotros, comprende el proceso de incorporar tecnología digital en todas las etapas de la atención dental, desde el diagnóstico hasta el tratamiento y el seguimiento. Esto implica el uso de dispositivos como escáneres intraorales, radiografías digitales, software de diseño de sonrisa, impresión 3D y sistemas de gestión, entre otros. La clave está en la recopilación, el análisis y el almacenamiento de datos digitales, lo que nos permite tomar decisiones más informadas y personalizadas.

En nuestro caso, los Dres. Julen de la Cuesta y Fernando Esnal apostaron por un TAC cuando muy pocas clínicas contaban con él, éramos referencia en Guipúzcoa. Esto nos permitió ir metiéndonos en el mundo de la planificación 3D y la cirugía guiada.

Con la llegada de la Dra. Rocío Sainz y el Dr. Paul de la Cuesta, que cursaron másteres en prótesis y periodoncia, respectivamente, y que habían empezado a utilizar los primeros escáneres intraorales, adquirimos un escáner intraoral cuando muy pocas clínicas lo utilizaban.

Este inicio precoz en este tipo de tecnología hace que nosotros tengamos esta curva de aprendizaje ya superada y a día de hoy podemos incluir el escaneado intraoral en procesos de planificación mucho más complejos y predecibles. Además, hace dos años empezamos a introducirnos en el mundo de la impresión 3D y hoy contamos con 3 impresoras 3D que nos hacen el día a día en la consulta mucho más fácil y rápido.

Las ventajas de la digitalización son las siguientes:

- **Mayor precisión diagnóstica:** los escáneres intraorales y las radiografías digitales ofrecen imágenes más nítidas y detalladas, lo que facilita un diagnóstico más preciso.
- **Reducción de tiempos:** la digitalización agiliza los procesos, lo que se traduce en tiempos de tratamiento más cortos y menos visitas al consultorio.
- **Menos incomodidades:** la toma de impresiones digitales es más rápida y cómoda.
- **Ahorro de espacio y sostenibilidad ambiental:** los registros digitales eliminan la necesidad de grandes archivos físicos, lo que ahorra espacio en las clínicas.
- **Colaboración interdisciplinaria:** los registros digitales se pueden compartir fácilmente con otros profesionales de la salud, lo que fomenta una atención integral.



Con un escáner intraoral, esta experiencia se convierte en algo mucho más cómodo y rápido. Este tipo de tecnología permite, junto con las impresoras 3D, escanear al paciente y diseñar la sonrisa final gracias a los programas de diseño dental de los que disponen, y lo que es mejor, en unas horas (gracias a las impresoras 3D) pueden tener un modelo impreso con el diseño de la rehabilitación final que le pueden probar al paciente.

• **Láser dental: precisión y minimización del dolor.** El láser dental es una herramienta versátil utilizada en una variedad de procedimientos. Ofrece precisión y control excepcional, lo que resulta una experiencia más cómoda y menos invasiva para sus pacientes. La reducción del dolor y el tiempo de recuperación son sólo algunos de los beneficios de esta tecnología.

FORMACIÓN

En Clínica de la Cuesta Esnal consideran que mantenerse al día es esencial para brindar la mejor atención a sus pacientes. La formación continuada de su equipo es una prioridad, ya que les permite aprovechar al máximo las nuevas tecnologías. Esto les garantiza que estén familiarizados con las últimas innovaciones y puedan utilizarlas con confianza y eficacia.

Todo el equipo se está formando continuamente en odontología digital. El pasado año, la Dra. Rocío Sainz realizó el Super Experto en Odontología Digital, impartido por el Dr. Jacobo Somoza. Por otro lado, los Dres. Fernando Esnal y Paul de la Cuesta están en constante formación en cirugía guiada, incluyendo en su práctica la planificación 3D de implantes DTX Implant de Nobel Biocare, entre otros.

GESTIÓN DE LA CLÍNICA

Para Clínica de la Cuesta Esnal, la clave está en ir digitalizando la clínica poco a poco. Las herramientas digitales hay que aprender a usarlas correctamente y eso requiere mucho tiempo, formación y dedicación. Para sacarle el máximo provecho a la nueva tecnología, comprenden que deben incorporarlo paulatinamente.

La digitalización transforma la forma de trabajo al requerir información precisa para los procesos digitales, por lo que resulta crucial capacitar y mantener actualizado al personal de la clínica en este área de la odontología para garantizar que la información recopilada sea útil para la planificación.

RECOMENDACIONES AL PACIENTE EN CUANTO A SALUD BUCODENTAL

- Mantener una rutina de higiene impecable: educar y motivar a los pacientes sobre la importancia de cepillarse tres veces al día y usar hilo dental a diario es fundamental.
- Visitas regulares al dentista: a cada paciente se le asigna un periodo para realizar los mantenimientos que puede variar según la motivación de la época, y se incluyen los recordatorios en las agendas.
- Limitar el consumo de azúcares y alimentos ácidos.
- Evitar el tabaco y el alcohol.
- Control del estrés: el estrés puede afectar negativamente la salud bucal. Se aconseja a los pacientes sobre la importancia de gestionar el estrés y sus efectos en la salud oral, como el bruxismo. ●

PARA SONRISAS QUE DURAN MÁS

Somos de las pocas empresas en el mundo que construyen sus propios sistemas a partir de la producción de la materia prima. Por este motivo la calidad de nuestro Titanio garantiza una excelente durabilidad.



Clínica Dental Albia

Director médico: Dr. Jaime Gil | Director gerente: Dr. Alfonso Gil

C/ San Vicente, 8 Edificio Albia I, Piso 12 • 48001 Bilbao (Vizcaya) • Tel: +34 944 231 600 • contacto@clinicadentalalbia.com • www.clinicadentalalbia.com



FILOSOFÍA Y PROYECTO CLÍNICO

Como dice siempre el Dr. Jaime Gil: *“Always stay one step ahead”*. En Clínica Dental Albia están siempre a la vanguardia de la tecnología más puntera y de las técnicas más novedosas. “Fuimos los primeros en nuestra región en empezar a utilizar la tecnología CAD/CAM en nuestros pacientes hace más de 10 años”, aseguran y ahora disponen de sistemas de inteligencia artificial para involucrar directamente al paciente en el proceso de diseño y fabricación de sus sonrisas y restauraciones. Cuentan con un equipo de especialistas formados nacional e internacionalmente que ofrecen tratamientos integrales e interdisciplinarios. Cuando el paciente entra en Albia sabe que todo su tratamiento se realizará en esa clínica, con un equipo especializado y bajo la mejor atención personal y profesional que pueda encontrar.

TRATAMIENTOS ODONTOLÓGICOS

En Clínica Dental Albia ofrecen todo tipo de tratamientos odontológicos: estética y rehabilitación oral, periodoncia, implantología, ortodoncia invisible, restauradora, odontología preventiva y tratamiento del ronquido y la apnea del sueño.

EQUIPAMIENTO, INNOVACIÓN Y NUEVAS TECNOLOGÍAS

- Sistemas de radiografía digital y tomografía computarizada:
- Radiografía panorámica y radiografía periapical: ofrecen una vista completa e individual de todos los dientes y huesos circundantes en una sola imagen.

- CBCT (Tomografía Computarizada de Haz Cónico): proporciona imágenes tridimensionales de alta resolución, esenciales para la planificación de implantes, endodoncia y cirugías orales.
- Escáneres intraorales: estos dispositivos capturan imágenes 3D detalladas del interior de la boca en tiempo real. Son fundamentales para la planificación de tratamientos de ortodoncia, restauraciones y fabricación de prótesis.
- Software de planificación del tratamiento con inteligencia artificial: programa especializado que permite simular tratamientos, planificar cirugías y visualizar resultados esperados.
- Cámaras intraorales: ayudan a documentar y monitorizar las condiciones orales, y son herramientas esenciales para la educación del paciente, mostrándoles imágenes claras de su boca.
- Sistemas CAD/CAM (Diseño y Fabricación Asistidos por Computadora): permiten el diseño digital y la fabricación de restauraciones dentales como coronas, carillas, incrustaciones y puentes.
- Programa electrónico de gestión: este software ayuda a gestionar historiales clínicos, citas, facturación y otras operaciones administrativas, facilitando la planificación y monitorización de la actividad clínica.

Para Clínica Dental Albia la herramienta tecnológica de más valor es la planificación digital de los pacientes involucrando inteligencia artificial, el escáner intraoral y el CBCT. Con estos tres pilares pueden tratar a cualquier paciente de manera predecible, precisa, segura y eficiente.



FORMACIÓN

Para Clínica Dental Albia, la formación del equipo en una clínica dental es crucial para aprovechar al máximo las ventajas que las nuevas tecnologías ofrecen. A medida que la odontología avanza y se integra más con la tecnología digital, el equipo clínico necesita estar al día con estas innovaciones para garantizar la prestación de cuidados de calidad y para mantener la competitividad en el mercado. Esta formación continuada ya sea presencial u online del equipo tiene los siguientes objetivos:

¿QUÉ ES PARA CLÍNICA DENTAL ALBIA LA DIGITALIZACIÓN?

La digitalización ha transformado de manera significativa el funcionamiento y los servicios que ofrecemos en nuestra clínica dental. Éstos son para nosotros los puntos clave:

1. Historiales electrónicos de pacientes. Recientemente hemos pasado de archivos físicos escritos a historiales electrónicos. Esto nos permite acceder a la información del paciente de manera rápida y eficiente, asegurando que la atención sea personalizada y basada en datos precisos y actualizados.
2. Agenda online. Los pacientes se agendan a través de nuestra plataforma digital online, lo que facilita la planificación, la puntualidad y reduce las ausencias.
3. Tecnología moderna. Usamos herramientas y equipos digitales, como escáneres intraorales y CBCT, que proporcionan imágenes 3D precisas de la boca y los tejidos blandos y duros del paciente. Esto es esencial para procedimientos como la estética, la ortodoncia y la implantología.
4. Comunicación con el paciente. A través de aplicaciones y plataformas digitales, mantenemos a nuestros pacientes informados sobre sus tratamientos, recordatorios de citas y consejos de salud bucal.
5. Formación y actualización continuas. La digitalización nos permite acceder a cursos, seminarios y talleres en la web, asegurando que nuestro equipo esté siempre actualizado con las últimas técnicas y tendencias en odontología. Gracias a la digitalización nadie se queda atrás.
6. Optimización de procesos internos. La gestión administrativa y financiera se ha vuelto más eficiente gracias a sistemas integrados que automatizan tareas y reducen errores. El uso de "Big Data" nos permite medir indicadores y actuar en consideración siendo más ágiles y versátiles.

En general, nuestros pacientes han acogido positivamente estas innovaciones. La comodidad, la eficiencia y la precisión que la digitalización ofrece mejoran significativamente la experiencia del paciente. Además, les da confianza saber que estamos utilizando tecnología de vanguardia para proporcionarles el mejor cuidado dental posible.

La odontología está pasando por una revolución digital que cambia el ADN de lo que supone ser un dentista y la manera que tratamos a nuestros pacientes. Todos los objetivos de la Odontología como la estética, la salud y la función están siendo integrados en *workflows* digitales que nos hacen más eficientes, más precisos y más seguros. Nuestra clínica abraza cada uno de estos procesos que, aunque lleva su tiempo, repercute en el bien de todo el equipo y de nuestros pacientes.

Para nosotros, las ventajas que ofrece la inversión digital en la clínica son:

- Mejora en la comunicación.
- Plataformas de gestión de pacientes. Estas herramientas facilitan el seguimiento del historial clínico, tratamientos, citas y comunicaciones con los pacientes.
- Educación y formación, tanto del equipo clínico como de los pacientes.
- Realidad Virtual y Aumentada. Estas tecnologías están empezando a usarse en la formación odontológica, permitiendo a los pacientes visualizar el resultado y el camino necesario para conseguirlo.
- Optimización de procesos administrativos. Sistemas integrados de gestión que automatizan tareas como la facturación, la programación de citas y el seguimiento del inventario, lo que conlleva a una mayor eficiencia y reducción de errores.



- Asegurar el uso adecuado de la tecnología: no basta con invertir en la última tecnología; es esencial que el equipo sepa cómo usarla correctamente. Una formación adecuada garantiza que se aprovechen todas las funcionalidades de un dispositivo o software y que se utilicen de manera segura y eficiente.
- Mejorar la calidad de la atención: al estar bien formados en las herramientas y tecnologías que utilizan, el equipo puede proporcionar tratamientos más precisos y predecibles, lo que lleva a mejores resultados para los pacientes.
- Aumentar la confianza del paciente: los pacientes sienten mayor confianza al saber que están siendo atendidos por profesionales capacitados en el uso de tecnologías avanzadas. Esto puede mejorar la relación dentista-paciente y fomentar su fidelidad.
- Eficiencia operativa: una formación adecuada puede reducir errores, minimizar retrasos y aumentar la productividad. Por ejemplo, si el personal sabe cómo utilizar un software de gestión de clínicas de manera eficiente, puede reducir el tiempo de administración y aumentar el tiempo dedicado a la atención del paciente.
- Promoción de la innovación: al estar al día con las últimas tecnologías y técnicas, el equipo puede introducir innovaciones en la clínica, ofreciendo tratamientos y servicios novedosos.

GESTIÓN DE LA CLÍNICA

Las bases de la gestión de Clínica Dental Albia son KPIs, programa digital de gestión, reuniones con expertos en gestión y adaptación de los tratamientos y los procesos del equipo a la información obtenida en los cuadros de indicadores.

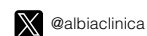


El proceso de lo analógico a lo digital en Clínica Dental Albia ha sido “arduo y lento pero, a la vez, emocionante y disruptor”. Más que hablar de un porcentaje de la facturación o del beneficio, es más importante hablar del ROI (retorno de la inversión) que supone la adquisición de tecnología. “Antes de hacer una inversión significativa, es crucial estimar el retorno de la inversión. Si una nueva tecnología puede aumentar la eficiencia, atraer a más pacientes o permitir ofrecer nuevos servicios, entonces el ROI puede justificar una inversión más considerable. Invertir en tecnología digital sin pensar en el ROI, es como salir a navegar sin GPS o brújula”, indican desde Clínica Dental Albia.

RECOMENDACIONES AL PACIENTE EN CUANTO A SALUD BUCODENTAL

Higiene oral diaria:

- Cepillado: cepillarse los dientes al menos dos veces al día, utilizando una pasta dental con flúor. Es fundamental asegurarse de cepillar todas las superficies de los dientes y utilizar una técnica adecuada.
- Uso de hilo dental: utilizar hilo dental diariamente para limpiar los espacios interdentes y eliminar la placa que el cepillo no puede alcanzar.
- Visitas regulares al dentista: programar mantenimientos y limpiezas profesionales al menos dos veces al año. Estas visitas permiten detectar problemas a tiempo y mantener los dientes y las encías sanas.
- Dieta equilibrada: limitar el consumo de azúcares y alimentos ácidos que pueden erosionar el esmalte y causar caries, consumir alimentos ricos en calcio y vitamina D para fortalecer los dientes, y evitar el consumo excesivo de bebidas azucaradas o ácidas.
- Reemplazar el cepillo de dientes: cambiar el cepillo de dientes o la cabeza del cepillo eléctrico cada 1-2 meses, o cuando las cerdas estén desgastadas.
- Atención a cambios o problemas: si el paciente nota algún cambio en la boca, como llagas que no sanan, encías inflamadas o sangrado, dolor o sensibilidad, es crucial consultar al dentista lo antes posible. ●



PORTFOLIO 360º

La gama más completa en soluciones para regeneración ósea y tisular:
Productos únicos, diferenciales e innovadores.



EMPRESAS LÍDERES
 A NIVEL MUNDIAL

**BIOMATERIALES
 ÚNICOS
 en regeneración**

EXPERTOS SALUGRAFT

¡Fórmate con los mejores especialistas en regeneración!
 Salugraft Dental ofrece una formación continua y de calidad



INNOVACIÓN

EL COMPROMISO
 CON EL I+D ES LA
 PRINCIPAL PASIÓN
 DE SALUGRAFT

FORMACIÓN

TODAS LAS
 RESPUESTAS EN
 LA VOZ DEL
 EXPERTO

91
 VÍDEOS
 CLÍNICOS

40
 TESTIMONIOS

35
 EXPERTOS

TECNOLOGÍAS AVANZADAS

Además de la aplicación de las tecnologías más avanzadas en todas nuestras soluciones, en Salugraft Dental estamos en constante búsqueda de biomateriales futuros e innovadores.

**LA VOZ DEL
 EXPERTO**
 en regeneración



Clínica Dental Blay+Monzó

Director médico: Dr. Gonzalo Blay | Directores gerentes: Dres. Francisco Monzó y Gonzalo Blay

C/ Maestro Vives, 2 bajo • 12005 Castellón de la Plana (Castellón) • Tel: +34 964 190 929 • info@clinicablaymonzo.es • www.clinicablaymonzo.es



FILOSOFÍA Y PROYECTO CLÍNICO

Actualmente en la Clínica Dental Blay+Monzó trabajan 13 personas. Algo impensable hace años, pero la digitalización les permite ver a muchos pacientes y seguir como hasta ahora ofreciendo la mejor odontología que existe y disfrutando de una profesión que aman. “Nuestra clínica, en la que estamos la mayor parte del día, es como nuestra familia, además todo estos juguetes nos hacen divertido el día a día”, explican desde Clínica Dental Blay+Monzó.

EQUIPAMIENTO, INNOVACIÓN Y NUEVAS TECNOLOGÍAS

Acercas de la inversión en la adquisición de tecnología para su clínica, desde Clínica Dental Blay+Monzó aseguran que es difícil establecer un porcentaje, aunque para ellos es importante siempre que se vaya a implementar dentro del protocolo clínico. Cuentan con dos escáneres y van a incorporar el tercero. No obstante, señalan que hay compañeros que han hecho la inversión y no han sido capaces de incorporarla a su práctica clínica.

Cada software bien utilizado hará que existan menos complicaciones, menos visitas de control, menos pruebas de laboratorio y menos citas en planes de tratamientos como rehabilitaciones orales, que ahora son capaces de realizar en 3-4 visitas clínicas.

FORMACIÓN

La formación continua es absolutamente imprescindible para Clínica Dental Blay+Monzó; de hecho, sus responsables están muchos fines de semana de cursos y congresos.

El Dr. Monzó, especialista en las áreas de estética y restauradora, se ha formado en utilización de microscopio dental y en el uso de software de diseño como exocad. Coordina todo lo que sale de la fresadora chairside Imes 150 pro.

El Dr. Gonzalo Blay se ha formado en su campo y la Implantología Guiada es sin duda el mayor avance en este campo. Realizan férulas ultraprecisas en la propia clínica ya que cuentan con dos impresoras para ello (Moonray y Elegoo).

¿QUÉ ES PARA CLÍNICA DENTAL BLAY+MONZÓ LA DIGITALIZACIÓN?

La digitalización es una nueva forma de odontología en la que absolutamente todo son ventajas para el paciente y para nuestra práctica clínica.

La transformación digital en Odontología -que no olvidemos empezó en los laboratorios- ha sido el mayor avance en nuestro campo sin ninguna duda desde la aparición de los implantes dentales. La comunicación con el paciente, la planificación, los tiempos, los resultados... Todo son ventajas. La adaptación, en nuestro caso, ha sido casi desde la aparición de los escáneres intraorales CS 3600 y el CBCT (Vatech), los cuales tenemos desde hace 7 años. Luego adquirimos un Trios 3, impresora y fresadora chairside. La adaptación es constante y cada software que incorporamos a la clínica es un nuevo reto. El último software incorpora-

do es el Smilecloud, que domina todo el equipo de la clínica y el cual realiza una planificación digital en minutos.


El proceso ha sido sencillo dentro de la evolución natural. Hay personal del equipo de higienistas que no han batido un alginato nunca. Absolutamente todo lo hacemos de manera digital.

Sobre las ventajas que ofrece la inversión digital en nuestra clínica, es absolutamente todo, desde que los pacientes operados con cirugía guiada apenas tienen molestias, hasta pacientes con dientes endodonciados que se marchan con el *overlay* colocado en la misma cita gracias a la fresadora chairside, pasando por el aumento del microscopio al hacer endodoncias o los encerados digitales con librerías de dientes naturales, entre otras muchas ventajas.



RECOMENDACIONES AL PACIENTE EN CUANTO A SALUD BUCODENTAL

Para Clínica Dental Blay+Monzó la palabra clave es Mantenimientos. Cada tratamiento exige unos controles o un protocolo de mantenimiento en cuanto a higiene, la cual explican de forma individualizada a cada paciente. Unos controles normalmente cada 6 meses que, con las herramientas digitales, están muy protocolizados. La clínica aboga por una odontología preventiva o mínimamente invasiva a la hora de restaurar, y siempre bajo una vista multidisciplinar. ●

 @clinicablaymonzo

EXPODENTAL

Salón Internacional de Equipos, Productos
y Servicios Dentales

**Tecnología al servicio de
los profesionales.**

Colabora:



Patrocina:



País invitado:



14-16

Mar

2024

Recinto Ferial

ifema.es



Clínica Dental Crooke & Laguna

Co-Directores médicos: Dr. Eduardo Crooke y Dra. Rosa Gómez Laguna | Directora gerente: Irene López

Paseo de la Farola, 1 • 29016 Málaga • Tel: +34 952 229 192 • malaga@crooke.net • www.clinicadentalcrookelaguna.com



El Dr. Eduardo Crooke y la Dra. Rosa Gómez Laguna.

FILOSOFÍA Y PROYECTO CLÍNICO

El proyecto clínico de Crooke & Laguna se basa en una metodología de trabajo que se desarrolla en cuatro etapas:

- **Planificación:** es la fase inicial. Mediante la toma de fotografías y de un escáner en tres dimensiones, realizan el diseño de la sonrisa del paciente y valoran con el doctor cuál es la mejor opción.
- **Ejecución del tratamiento:** sea cual sea el tratamiento, se realizará de la forma más cómoda y satisfactoria para el paciente. Para ello, utilizan los últimos recursos a su alcance, como la anestesia sin dolor o la cirugía guiada.
- **Revisión:** una vez finalizado el tratamiento, tanto el paciente como el doctor comprobarán los resultados para ver si éstos son satisfactorios y cumplen las expectativas de ambos.
- **Mantenimiento:** es muy importante que los pacientes sigan acudiendo a la clínica cada seis meses para someterse a revisiones periódicas. Aunque un tratamiento esté finalizado, siempre hay que realizar un mantenimiento posterior.

TRATAMIENTOS ODONTOLÓGICOS

La Clínica Dental Crooke & Laguna es interdisciplinar, lo que significa que su equipo humano está formado por profesionales con más de 20 años de experiencia dedicados a todos los campos de la Odontología. Son especialistas en implantología y rehabilitaciones

orales sobre implantes, estética dental, periodoncia y ortodoncia. Su equipo cuenta con 5 clínicas en España (Málaga, Marbella, Alicante, Campo de Gibraltar y Churriana) y 2 en Reino Unido (Glasgow y Liverpool), y en todas siguen el mismo flujo digital y la misma metodología de trabajo.

Respecto a los implantes dentales, ofrecen soluciones fijas a todo tipo de pacientes, porque en Crooke & Laguna consideran que ya no existen los casos imposibles. Por ejemplo: muchas veces acuden a su consulta pacientes creyendo que la pérdida de hueso es un impedimento para poder lucir una sonrisa con dientes fijos y en Crooke & Laguna les explican que eso ya sí es posible gracias a los implantes cortos, los implantes cigomáticos, injertos óseos o técnicas más avanzadas como las mallas de titanio personalizadas.

EQUIPAMIENTO, INNOVACIÓN Y NUEVAS TECNOLOGÍAS

Todo el equipamiento que tienen en las clínicas Crooke & Laguna está a la vanguardia en tecnología y les ayuda a realizar un diagnóstico detallado de sus pacientes. Para empezar, utilizan un escáner en tres dimensiones de baja radiación y un escáner intraoral a partir de los cuales recopilan toda la información de la boca del paciente. No sólo de lo que se ve, sino también de lo que no se puede apreciar a simple vista, como la densidad ósea y encías. Así pueden ofrecer un diagnóstico detallado y personalizado en la primera consulta.



A la hora de realizar cualquier tratamiento dental, ofrecen la posibilidad de utilizar la anestesia sin dolor. Se trata de un dispositivo electrónico que administra de forma pausada la anestesia evitando el dolor que suele provocar la velocidad de la inyección y la posterior inflamación del tejido.

En el caso de las rehabilitaciones orales sobre implantes, apuestan por la cirugía navegada, con la que garantizan la precisión y minimizan riesgos. Consiste en un trabajo coordinado de planificación en el ordenador con la cirugía. Para ello, hay que realizar un escáner al paciente con un dispositivo especial colocado en su boca, que es el que les permitirá interrelacionar la planificación realizada sobre ese escáner con el hueso del paciente sobre el que están trabajando en tiempo real.

¿QUÉ ES PARA CROOKE & LAGUNA LA DIGITALIZACIÓN?

La digitalización es la base sobre la que se fundamenta nuestra labor en la clínica, sin ella no vemos posible ofrecer un tratamiento dental eficiente y de calidad a nuestros pacientes. Gracias a la digitalización, no sólo se ha reducido el tiempo que pasa un paciente dentro del gabinete, sino también el margen de error a la hora de llevar a cabo un tratamiento, desde una cirugía de implantes a un tratamiento de coronas sobre dientes. En Crooke & Laguna hace ya varios años que nos dimos cuenta de la importancia de apostar por el flujo digital y por ello, trabajamos cada día por estar a la vanguardia de las nuevas tecnologías e incorporarlas a nuestro protocolo de trabajo.

La principal ventaja que notamos desde que comenzamos a implementarla en nuestras clínicas es la satisfacción y comodidad de nuestros pacientes que, al fin y al cabo, son quienes más nos importan. Y es que el flujo digital no sólo facilita el día a día de los profesionales dentales, sino que hace que la experiencia de los pacientes sea lo más satisfactoria posible, y eso es un factor a tener en cuenta, ya que muchas personas reconocen que no acudían a la consulta por el miedo o la ansiedad que les producía la visita al dentista.

FORMACIÓN

Para Crooke & Laguna la formación continua es tan importante como contar con el mejor equipo tecnológico, ya que, si no se aprende a utilizarlo, la inversión no merece la pena. En Crooke & Laguna realizan cursos de forma continua. Además, realizan reuniones periódicas para identificar sus puntos fuertes y débiles y así poder garantizar un servicio de calidad a sus pacientes.



GESTIÓN DE LA CLÍNICA

La base de una buena gestión de la clínica dental es, según indican desde Crooke & Laguna, definir el rol de cada miembro del equipo para que se pueda coordinar el trabajo de una forma eficiente y no haya interferencias.

En el caso de Crooke & Laguna el paso de lo analógico a lo digital no ha tenido lugar de un día para otro, sino que se produjo hace ya bastantes años de forma progresiva, por lo que no ha sido difícil para ellos adaptarse a las nuevas formas de trabajo. En cuanto a la inversión anual, consideran que lo importante es mantenerse a la vanguardia en información para evaluar la compra de hardware y/o software, además de participar en formaciones para aprender nuevas técnicas, que generalmente irán acompañadas con nuevos equipos y procedimientos. En Crooke & Laguna cada inversión es evaluada teniendo en cuenta el beneficio para el paciente, ya que es él quien finalmente valorará las ventajas ofrecidas. Es por esto que no escatiman a la hora de invertir en equipo físico o formación.

RECOMENDACIONES AL PACIENTE EN CUANTO A SALUD BUCODENTAL

Desde Crooke & Laguna recomiendan a sus pacientes una revisión dental cada seis meses para que haya un control rutinario de la salud bucodental. De esta forma, pueden identificar los posibles problemas dentales antes de que se conviertan en problemas de cierta importancia. Además, recomiendan una limpieza dental con sus especialistas en periodoncia después de cada revisión. ●

@crookelaguna
 Clínica Dental Crooke & Laguna
 @clinicadentalcrooke

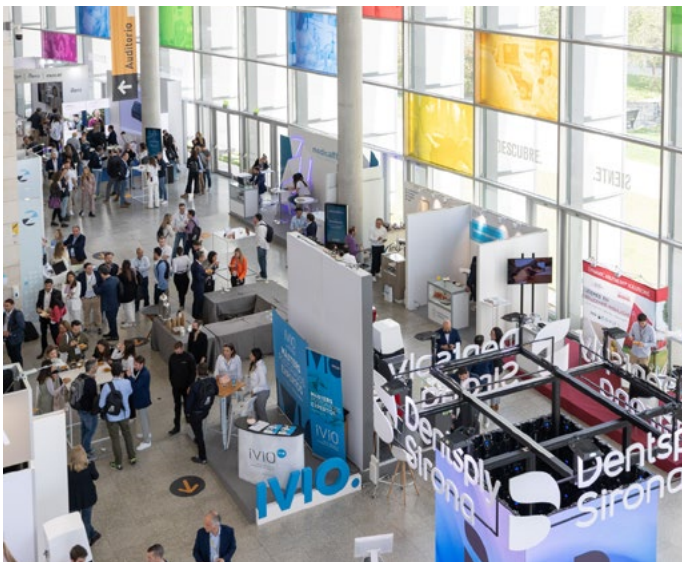
La importancia de hablar el mismo idioma: el idioma digital

Por: Sociedad de Odontología Digital y Nuevas Tecnologías (SOCE)

Profesionales del sector dental coinciden en la necesidad de establecer un mismo protocolo de trabajo entre clínicas y laboratorios para alcanzar el éxito con el flujo digital.



sociedad española
de odontología
digital y nuevas
tecnologías



Es innegable que el continuo desarrollo de la tecnología ha cambiado la forma en que nos comunicamos en pleno siglo XXI, mejorando el modo no sólo de relacionarnos con los demás, sino también de desempeñar nuestro trabajo diario. Entre las especialidades sanitarias donde más se puede acusar el crecimiento de la digitalización, quizás sea la Odontología una de ellas. No en vano, la aparición de herramientas como el escáner intraoral ha sido clave para recopilar datos de los pacientes antes de realizar un diagnóstico, planificar y llevar a cabo el tratamiento dental.

Sin embargo, los profesionales del sector inciden en la importancia de establecer protocolos de trabajo comunes entre todas las áreas implicadas para garantizar el éxito y los buenos resultados en los tratamientos. Ése será, precisamente, uno de los temas sobre los que se hará especial hincapié en el XI Congreso de la Sociedad de Odontología Digital y Nuevas Tecnologías (SOCE), que tendrá lugar en Málaga los días 16 y 17 de febrero de 2024.

El Dr. Eduardo Crooke, experto en Implantología y Odontología Digital y presidente del Comité Organizador de SOCE Málaga, considera fundamental “que todos hablemos el mismo idioma digital, tanto en las clínicas como en los laboratorios”, y añade que “el flujo digital reporta grandes beneficios a los profesionales y a los pacientes por su predictibilidad y reducción de tiempos, entre otras cosas. Pero la única forma de alcanzar el éxito con la digitalización y sacarle el máximo provecho es coordinar nuestro trabajo y permanecer unidos frente a la revolución digital”. La celebración del congreso de SOCE a principios del nuevo año plantea, por tanto, una oportunidad única para favorecer el trabajo interdisciplinar y colaborativo así como identificar los puntos fuertes y no tan fuertes del mismo. El Dr. Rafael Vila, presidente de SOCE y experto en Implantología y Prótesis sobre Implantes, asegura, que “SOCE es el punto de encuentro más adecuado para poder establecer nuevas pautas y protocolos comunicativos entre clínicas dentales y laboratorios. Los técnicos y clínicos que componemos la Sociedad vamos un paso más allá a nivel digital, y estamos a la vanguardia del cambio. Por esto precisamente somos quienes estamos destinados a establecer nuevos medios de trabajo que repercutirán en la forma en que llevamos a cabo los tratamientos en beneficio de los pacientes”. Ambos profesionales coinciden en la necesidad de celebrar un evento como el que organiza anualmente SOCE y que en su próxima edición espera reunir a más de 800 asistentes y 30 ponentes de nivel nacional e internacional y cuyo plazo de inscripción permanece abierto. ●



sociedad española
de odontología
digital y nuevas
tecnologías

porqu> todo
<s digit^l



TAKING DENTISTRY TO THE NEXT LEVEL

PROYECTOS QUE IMPULSARÁN LA REVOLUCIÓN

*eventos gratuitos
para SOCIOS SOCE

SOCE Digital Days *

un evento full digital en el que
contamos con los líderes de la
odontología digital.
28 y 29 de abril de 2024.

SOCE Congress

el punto de encuentro de la
odontología digital y centro de
oportunidades comerciales.
16 y 17 de febrero de 2024,
Málaga.

SOCE Hub *

un "laboratorio de Ideas" donde tiene cabida todo lo
nuevo. Tenemos un montón de iniciativas, grandes
proyectos e ideas revolucionarias que os ofrecemos
en forma de más contenido y formación. Creamos eventos
a medida con nuestros partners dentro de un Think Tank
revolucionario. ¡Cuéntanos cuál es tu idea!

SOCE Talks *

charlas mensuales de un
ponente invitado sobre un
tema específico, abiertas
a todos nuestros socios.

SOCE Global *

una puerta a LATAM, con
expertos al otro lado del
océano.
Septiembre 2024.



Súmame a la revolución
de la odontología digital



¡Hazte socio y disfruta
de todas las ventajas!



Más información
en socedigital.es

Partners PREMIUM



Partners VIP



Clínica Dental Dr. Carlos Gavira & Colaboradores

Director médico: Dr. Carlos Gavira Urquiola | Director gerente: Dr. Carlos Gavira Urquiola

C/ Sara Montiel, 6 • 13610 Campo de Criptana (Ciudad Real) • Tel: +34 926 563 348 • drcarlosgavira@gmail.com • www.clinicadentalcarlosgavira.com



FILOSOFÍA Y PROYECTO CLÍNICO

Tener una clínica de 300 m², dos salas de espera y cinco gabinetes en un pueblo del interior de La Mancha parecía toda una locura cuando se plantearon este proyecto. Su objetivo era convertirse en una clínica de referencia para los pacientes de toda la comarca, y hacerles saber que tenían a su disposición un equipo, unas instalaciones y la tecnología para recibir el mejor tratamiento. Gracias a la innovación y a la inversión en tecnología, Clínica Dental Dr. Carlos Gavira & Colaboradores está más cerca de su objetivo.

TRATAMIENTOS ODONTOLÓGICOS

Con su objetivo de ser una clínica de referencia, cuentan con colaboradores de todas las especialidades: odontología general, estética dental, rehabilitación oral y prostodoncia, odontopediatría, ortodoncia, endodoncia, cirugía oral, periodoncia, implantología, medicina oral, dolor orofacial y patología del sueño.



¿QUÉ ES PARA CLÍNICA DENTAL DR. CARLOS GAVIRA & COLABORADORES LA DIGITALIZACIÓN?

La odontología digital es hoy en día una obligación para cualquier clínica de referencia. El escáner intraoral es la herramienta más útil que hemos introducido en la clínica en los últimos años. Nos ha permitido comunicarnos mejor con nuestro equipo, con los laboratorios y, sobre todo, con nuestros pacientes. Al principio la implementación de todos los procesos y maquinaria es complejo, pero el estímulo de hacer algo mejor hace que todos en el equipo se impliquen. Hemos pasado de ser muy analógicos a ser completamente digitales.

Protocolos como el diseño de sonrisa, la cirugía guiada ultraprecisa, tratamientos con alineadores o la colocación inmediata de restauraciones, han mejorado la experiencia del paciente, cambiando la percepción que tienen de visitar al dentista, y han facilitado nuestra forma de trabajar, pasando a ser ésta mucho más previsible.

EQUIPAMIENTO, INNOVACIÓN Y NUEVAS TECNOLOGÍAS

Hoy en día Clínica Dental Dr. Carlos Gavira & Colaboradores ya cuenta con un CBCT (Hyperion X9 de Myray), dos escáneres intraorales (trios 3 de 3shape y Primescan de Dentsply), con varias impresoras LCD (Anycubic, Prusa...) y una fresadora chairside (Imes 150 de Coritec).

En cuanto a softwares, han aprendido a manejar Exocad, Nemo, Meshmixer, Blender, BlueSkyBio y cada uno de los softwares específicos de cada máquina. Asimismo, desde Clínica Dental Dr. Carlos Gavira & Colaboradores señalan que una herramienta con la que trabajan mucho es Smile-cloud, para hacer diseños de sonrisa.

La principal ventaja que ofrece este entorno digital es que pueden planificar, preparar y finalizar exactamente el mismo proyecto que han presentado al paciente.

FORMACIÓN

Cuando empezaron hace 6 años con la digitalización de la clínica, comprando un Trios 3, recibieron una pequeña formación con los protocolos del fabricante para parte del equipo, que fue útil para dar sus primeros pasos. También les ayudó mucho trabajar con laboratorios que estaban muy especializados en procesos digitales.

En cuanto a formación específica en odontología digital, el curso modular que hace el Dr. Somoza fue lo que supuso el gran salto en su equipo para la completa digitalización de todos sus pacientes. Cada día después del módulo, hacían una reunión con el equipo en clínica para ir implementando los protocolos que habían aprendido durante el curso.

Hoy en día, son ellos mismos los que desarrollan sus propios protocolos para adaptarlos a su forma de trabajar. Pero llegar a ese nivel de conocimiento ha supuesto muchas horas de dedicación y, sobre todo, una implicación absoluta de todo el equipo, según afirman desde Clínica Dental Dr. Carlos Gavira & Colaboradores.

GESTIÓN DE LA CLÍNICA

La digitalización en la clínica dental ha supuesto una revolución en la forma de trabajar con los pacientes. Hace años montaban en articulador todos los casos y los enceraban manualmente. Era un proceso que requería mucho tiempo y mucha habilidad. Y lo peor de todo era que los pacientes lo miraban, pero no lo entendían fácilmente. Hoy en día con unas fotografías, video y manejo de un software se puede hacer lo mismo en mucho menos tiempo y presentarlo al paciente de un modo

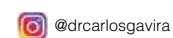


mucho más motivador. La implementación de estos procesos les ha permitido pasar de ser una clínica totalmente dependiente de un doctor, a poder delegar en el equipo gran parte de las tareas y dar a conocer a más pacientes su forma de trabajar.

Cuando compraron el primer escáner les costó más del doble de lo que cuestan hoy en día, pero les sirvió para adelantarse en unos procesos más eficientes y en generar una imagen mucho más positiva a sus pacientes. Por tanto, consideran que es “incalculable” el valor que esa tecnología les aportó en ese momento. Por eso, la innovación se ha convertido en uno de sus principales valores corporativos.

RECOMENDACIONES AL PACIENTE EN CUANTO A SALUD BUCODENTAL

Según indican desde Clínica Dental Dr. Carlos Gavira & Colaboradores, el principal motivo por el que acuden los pacientes a la consulta es por dolor, pero es muy frecuente que haya muchos más problemas que estén perjudicando su salud bucodental. Siempre recomiendan enfocar el tratamiento de un modo integral, tratando todas las patologías que están afectando a la boca. Gracias a la utilización de todas estas herramientas digitales es mucho más fácil comunicarse con el paciente y hacerle ver los beneficios del tratamiento. ●



Clínica Dental Fuente de la Mora

Director médico: Dr. Edgar Cabrera Gómez | Directora gerente: Paula Anglada Ponsetí

Avenida de Manteras, 38, Bloque B, local 8 • 28050 Madrid • Tel: +34 676 454 368 • dentalfuenteclamora@gmail.com • www.clinicadentalfuenteclamora.com



FILOSOFÍA Y PROYECTO CLÍNICO

Clínica Dental Fuente de la Mora se define por una filosofía arraigada en la atención integral y personalizada de sus pacientes, desde el inicio del proyecto hace una década. Fundada por dos socias con un enfoque cercano y empático, han evolucionado con la inclusión de una tercera socia y la expansión de sus especialidades odontológicas, abarcando desde ortopedia y ortodoncia hasta cirugía avanzada, endodoncia, periodoncia, rehabilitación oral y estética.

En respuesta a los desafíos de la COVID-19, el equipo se unió para replantear estrategias y crear una nueva sede que les permitiera ampliar sus capacidades. Esto incluyó la implementación de herramientas digitales para mejorar aún más la atención a sus pacientes, acortar tiempos de tratamiento y adoptar las últimas técnicas y materiales disponibles en odontología.

Su lema, “Conéctate a un día a día lleno de sonrisas”, refleja su compromiso de brindar apoyo a los pacientes en todas las fases de su tratamiento, desde antes hasta después de su visita a la clínica. También destacan su capacidad para colaborar con

especialistas de otros países gracias a las herramientas digitales, lo que les permite ofrecer una atención aún más especializada y global a sus pacientes. En la Clínica Dental Fuente de la Mora están comprometidos en seguir evolucionando y creciendo para seguir ofreciendo sonrisas saludables y felices a todos sus pacientes.

TRATAMIENTOS ODONTOLÓGICOS

En Clínica Dental Fuente de la Mora cuentan con una amplia gama de tratamientos odontológicos respaldados por una década de experiencia en todas las áreas de la odontología.

Su equipo está compuesto por 12 odontólogos especialistas que abarcan diversas especialidades, lo que les permite ofrecer una atención integral y de alta calidad. Algunas de las áreas que cubren son: rehabilitación oral, implantología, endodoncia, ortopedia-ortodoncia, odontopediatría, periodoncia, cirugía bucal y maxilofacial.

Están comprometidos en brindar a sus pacientes un cuidado dental completo y personalizado, respaldado por la experiencia y conocimientos de su equipo de especialistas.

EQUIPAMIENTO, INNOVACIÓN Y NUEVAS TECNOLOGÍAS

En Clínica Dental Fuente de la Mora cuentan con tecnología 3D de vanguardia que respalda la planificación en su día a día, aplicándose en una variedad de tratamientos, incluyendo ortodoncia, cirugía, implantes dentales y rehabilitación oral al realizar evaluaciones diagnósticas precisas mediante estudios de imagenología completos.

Uno de los aspectos más destacados de toda esta tecnología es el sistema de programación de citas cortas que facilita la coordinación de interconsultas con otros especialistas, incluso para pacientes que les visitan desde otros países. Además, utilizan la tecnología de cirugía guiada por navegación dinámica, como Navident®, que garantiza la colocación precisa de implantes en casos de maxilares atróficos, lo que reduce significativamente los tiempos de tratamiento, generalmente a 2-3 meses.

Finalmente, al momento de realizar prótesis definitiva tuvieron la experiencia de implementar el uso de la fotogrametría lineal [Oxo Core®], lo cual permite una amplia precisión en la fase de rehabilitación con el posicionamiento exacto de los implantes, acortando tiempos de tratamiento, mejorando la estabilidad de la rehabilitación y ampliando la comunicación con su laboratorio cerrando el ciclo de la odontología digital.



¿QUÉ ES PARA CLÍNICA DENTAL FUENTE DE LA MORA LA DIGITALIZACIÓN?

La digitalización aplicada en nuestra clínica dental en todas las especialidades odontológicas representa una transformación fundamental en la manera en que llevamos a cabo nuestros procedimientos. Durante décadas, dependíamos en gran medida de recursos humanos y tiempo para realizar tratamientos, pero ahora, gracias a la digitalización, hemos logrado simplificar y agilizar estos procesos de manera inmediata y eficiente. Esto se traduce en una comunicación más efectiva con nuestros pacientes, especialistas y personal de laboratorio.

De esta forma, la digitalización se ha convertido en un método de trabajo que todos los dentistas actuales dominan, permitiéndonos crecer y mejorar en todos los aspectos de la gestión clínica, administrativa y empresarial. Aprovechamos el tiempo de trabajo de manera más eficiente, reducimos el número de citas de los pacientes y, por lo tanto, acortamos los tiempos de tratamiento de manera eficaz. En resumen, la digitalización ha revolucionado nuestra clínica dental.

Desde mi perspectiva profesional como odontólogo y especialista en Cirugía Bucal y Maxilofacial con enfoque en implantes dentales, la transformación digital ha mejorado significativamente la efectividad diagnóstica y la ejecución de tratamientos integrales para nuestros pacientes. Ahora, podemos realizar planificaciones digitales interdisciplinarias adaptadas a las necesidades de cada paciente, garantizando resultados tanto estéticos como funcionales a largo plazo.

La implementación de protocolos digitales no se limita solo al diagnóstico, sino que también se extiende al diseño y la ejecución de técnicas quirúrgicas mínimamente invasivas. Esto no solo beneficia al paciente al reducir el dolor y el tiempo de recuperación, sino que también hace que la experiencia sea más gratificante para todo el equipo.

Las ventajas de la implementación de este flujo de trabajo como metodología diaria son innumerables, pero las más destacadas son: herramienta diagnóstica, planificación de tratamientos virtuales, aplicación de protocolos quirúrgicos mínimamente invasivos, manejo interdisciplinario de casos a distancia (pacientes que viajan a otros países), disminución de tiempos de tratamientos con resultados más predecibles y compartir, almacenar y difundir información entre colegas de manera fácil y rápida.

En resumen, la odontología digital es una “ola” a la que hemos decidido subirnos por todas las ventajas que ofrece en términos de eficiencia, precisión y comodidad tanto para nuestros pacientes como para nuestro equipo de trabajo.

Dr. Edgar Cabrera Gómez



En cuanto a la inversión, consideran que destinar aproximadamente un porcentaje significativo de sus ingresos al año es esencial para mantenerse a la vanguardia de la odontología digital y ofrecer los mejores resultados a sus pacientes.

FORMACIÓN

La formación y la educación continua son fundamentales en el equipo clínico de Clínica Dental Fuente de la Mora, ya que les permiten comunicarse de manera efectiva y abordar cada caso de manera integral, aprovechando al máximo las nuevas tecnologías. La odontología digital, aunque poderosa, no es simple; requiere inversión de tiempo, recursos financieros y un proceso constante de aprendizaje para incorporarla de manera rutinaria en el enfoque clínico.

Por esta razón, en Clínica Dental Fuente de la Mora están comprometidos con la formación continua y participan activamente en eventos, congresos y jornadas científicas. Entienden que es esencial que todos los miembros de su equipo estén capacitados y actualizados en las últimas tendencias y avances tecnológicos. Esto les permite brindar a sus pacientes las herramientas y soluciones que ofrece este mundo digital en constante evolución.

GESTIÓN DE LA CLÍNICA

La gestión de esta clínica dental se basa en un enfoque integral que combina la atención personalizada a sus pacientes con la implementación de tecnología de vanguardia. Durante sus 10 años de experiencia, han evolucionado de un enfoque principalmente analógico a uno altamente digitalizado, lo que ha transformado la eficiencia y calidad de sus servicios.

La transición de lo analógico a lo digital ha sido un proceso significativo para Clínica Dental Fuente de la Mora, desde donde han invertido en tecnología 3D, sistemas de programación de citas cortas, herramientas de cirugía guiada por navegación dinámica y fotogrametría lineal para mejorar la precisión y la eficiencia de sus tratamientos. Esta transición les ha permitido no solo optimizar sus procesos internos, sino también ofrecer un enfoque más completo y personalizado para sus pacientes.

RECOMENDACIONES AL PACIENTE EN CUANTO A SALUD BUCODENTAL

Los profesionales de la Clínica Dental Fuente de la Mora se preocupan profundamente por la salud bucodental de sus pacientes y ofrecen las siguientes recomendaciones clave:

- Higiene oral adecuada (mantenimiento): educan a sus pacientes sobre la importancia de una higiene oral adecuada, que incluye cepillado dental tres veces al día y el uso de hilo dental diariamente para prevenir la acumulación de placa y problemas de encías, combinándole en pacientes portadores de implantes al uso de irrigadores orales.
- Dieta saludable: una dieta equilibrada baja en azúcares y alimentos procesados, ya que éstos contribuyen a la caries dental, problemas periodontales y de cicatrización tardía. Siendo más enfáticos en pacientes con enfermedades cardiovasculares y diabetes no controlada.
- Control de hábitos: abordan el tabaquismo y el consumo excesivo de alcohol, ya que pueden tener un impacto negativo en la salud bucodental.
- Tratamiento temprano: destacan la importancia de abordar entidades dentales y maxilofaciales de manera temprana para evitar complicaciones a largo plazo. Un diagnóstico temprano es la clave de todo buen tratamiento.
- Terapia de mantenimiento de implantes: ofrecen información sobre la importancia del cuidado de implantes ya que cuentan con métodos menos invasivos que simplifican el control de los mismos. Su objetivo es, no solo proporcionar tratamientos de alta calidad, sino también ayudar a sus pacientes a mantener una óptima salud bucodental a lo largo de sus vidas. ●



Imaging Innovation Expanded.

Descubra las posibilidades del OP 3D LX.



- ▶ Campo de visión hasta **15 cm x ø 20 cm*** sin “stitching”
- ▶ Soporte para la cabeza **rediseñado**
- ▶ Interfaz de usuario **mejorada**
- ▶ Servicios de conectividad **basados en la nube**
- ▶ Integración perfecta con el software de IA, **DTX Studio™ Clinic**

Explora más



Nace del desarrollo de la tecnología ORTHOPANTOMOGRAPH™ OP 3D™, con el mismo rendimiento en términos de calidad de imagen, igual posibilidad de actualización y las mismas dimensiones. El nuevo OP 3D LX es una plataforma de imágenes multi-FOV que amplía sus posibilidades de diagnóstico.



Dra. Marta Gómez Donnay.

FILOSOFÍA Y PROYECTO CLÍNICO

En GDent siempre han trabajado enfocados en ofrecer a sus pacientes la mejor de sus versiones tanto a nivel profesional como personal, esforzándose por alcanzar la excelencia y apostando cada día por la calidad en cada tratamiento; buscan que el *'customer experience'* en su centro sea absolutamente diferenciador, con el objetivo de que el paciente se "olvide" de que está en una clínica dental, rompiendo así las barreras psicológicas que habitualmente supone la visita al dentista. Para ello, tienen trazado y detallado un protocolo de actuación, tanto sanitario como extra-sanitario, que cumplen diariamente con absoluta disciplina porque son conscientes de los positivos resultados en la satisfacción de sus pacientes. Pretenden ser una alternativa en su ciudad, resumiendo su filosofía en realizar y desarrollar bio-odontología estética, de la mano de las técnicas más modernas y novedosas que les ayuden a conseguir los mejores resultados y, paralelamente, conectar emocionalmente con sus pacientes para crear un binomio (paciente-equipo de trabajo) que les permita a ambos ir de la mano para la consecución de sus objetivos comunes.

TRATAMIENTOS ODONTOLÓGICOS

El centro GDent ofrece todas las especialidades de la odontología moderna:

- Odontología general.
- Odontopediatría.
- Endodoncia.
- Ortodoncia.
- Implantología guiada.
- Prostodoncia.
- Estética-diseño digital de sonrisa.
- Periodoncia.
- Cirugía maxilofacial.
- Radiología 2D y 3D.
- Sedación intravenosa.

EQUIPAMIENTO, INNOVACIÓN Y NUEVAS TECNOLOGÍAS

La Clínica Dental GDent cuenta con un proyecto de digitalización desde el área administrativa hasta la parte clínica propiamente dicha, que les ha permitido la reducción y mejora en la gestión de la papelería interna, así como una comunicación más moderna, tecnológica y visual para sus pacientes.

¿QUÉ ES PARA CLÍNICA DENTAL GDENT LA DIGITALIZACIÓN?

La digitalización de nuestro centro ha supuesto un antes y un después en el flujo de trabajo, tanto a nivel de calidad-precisión de tratamientos como en la operatividad y mejora de los tiempos de ejecución. Es un tema que, sin duda, aún hoy día no deja de sorprendernos por la velocidad de las nuevas tecnologías y su evolución, lo que nos obliga a no perder la estela en esta nueva era odontológica. Es indudable que la inversión y el esfuerzo, tanto personal como económico, se ve altamente recompensado ya que nos permite cada día ser mejores profesionales al poder ofrecer una gran mejora en el diagnóstico, así como una comunicación mucho más clara, intuitiva, atractiva y visual con nuestros pacientes; ha supuesto un gran salto cualitativo a nivel de los tratamientos conservadores, quirúrgicos y protésicos, donde concretamente, en esta última área, la fluidez de los protocolos de trabajo con nuestros técnicos dentales, nos facilita la posibilidad de alcanzar tratamientos mucho más satisfactorios.

Las imágenes y los registros digitales son más fáciles y rápidos de compartir con otros profesionales, lo que mejora enormemente la colaboración interdisciplinaria en casos complejos.



Área administrativa y atención al paciente

- Realización de historia médica y consentimientos informados digitales mediante Twinia-Ipad.

Al eliminar la necesidad de registros en papel y simplificar la gestión de datos clínicos, reducen los posibles errores humanos y mejoran la precisión en la información del paciente y su historial clínico.

La digitalización agiliza los flujos de trabajo, desde la programación de citas (siendo este más rápido y preciso, permitiendo la posibilidad de enviar automáticamente recordatorios de citas y notificaciones personalizadas) hasta la facturación. Esto facilita que la clínica funcione de manera más eficiente, lo que resulta en tiempos de espera más cortos y una mejor gestión de citas.

Otro aspecto básico es la sostenibilidad. La digitalización les ha ayudado a reducir drásticamente la necesidad de papel, así como el uso de productos químicos que eran necesarios para procesos tradicionales, lo que ha contribuido a un enfoque más ecológico y sostenible del centro.

- Presentación de presupuestos y planes de tratamiento mediante soportes digitales con Inteligencia Artificial aplicada a la odontología, explicando las técnicas con infografías y vídeos demostrativos.

Área clínica

- Scanner 3D Planmeca: las radiografías digitales y las tomografías computarizadas 3D proporcionan imágenes mucho más claras, rápidas y detalladas, lo que facilita un diagnóstico más preciso y una planificación de tratamientos más efectiva, además de optimizar los tiempos de consulta.
- Scanner intraoral Trios 3, empleado para tratamientos de ortodoncia, así como para todo tipo de prótesis tanto removible como fijo, sustentado por dientes y/o implantes.

- Software de planificación de implantes, binomio perfecto con el escáner óseo e intraoral para una planificación detallada de su colocación y la elaboración de guías quirúrgicas impresas para la implantología guiada (ya incorporada en nuestro centro casi en la totalidad de los casos), realización de provisionales fresados inmediatos y la segmentación y estudio de viabilidad de tratamientos de autotransplantes dentales digitalmente guiados.
 - Software de diseño digital de sonrisa, empleado diariamente para presentación de planes de tratamiento, realización de *mockups* y planificación guiada de rehabilitaciones orales tanto sobre dientes naturales como sobre implantes.
 - Optishade Matisse y sistema ELAB: herramientas imprescindibles en la transmisión detallada del color de los dientes del paciente a los técnicos dentales, lo que permite una precisa e inmediata comunicación a distancia.
 - Software de tratamiento de imágenes: a partir de una fotografía digital y el iPad elaboran hojas de ruta visuales y con información detallada de las necesidades y/o modificaciones a realizar en sus tratamientos protésicos.
- Desde G'Dent puntualizan que, de momento, el área de CAD-CAM y de impresoras lo externalizan con los propios laboratorios protésicos con los que colaboran.

FORMACIÓN

La era digital que se está viviendo en la odontología obliga a una formación continua y casi diaria de todo el equipo humano tanto en el área administrativa como en el área clínica. “Es un esfuerzo ímprobo y la curva de aprendizaje fue pronunciada, lo que significó que los procesos, al principio eran más lentos, pero absolutamente recompensados, una vez superada esta primera etapa formativa. Todo se desarrolla con demasiada velocidad y, en ocasiones, se hace difícil seguir el ritmo vertiginoso de la evolución



de las nuevas tecnologías; pero por otra parte, nos ha permitido que su profesión se convierta en algo dinámico, vivo, sorprendente y más apasionante que nunca”, aseguran desde GDent. La rutina ha dejado paso a la motivación por cada día seguir creciendo, seguir dominando las nuevas herramientas digitales que han llegado para permitirse ser mejores, buscar la excelencia y seguir apasionándose cada día por esta profesión que no deja de sorprendernos en cuanto a los resultados que se pueden llegar a conseguir para el bien de sus pacientes. La digitalización y sus distintas herramientas facilitan llegar a resultados muchas veces impensables. Mantener la motivación en la clínica, obligarse a una formación continua y seguir creciendo como profesionales, a nivel de este centro ha contribuido a aumentar la ilusión por superarse y mejorar día a día. Sin duda, la odontología digital es su mejor aliado para conseguirlo. A pesar de estos desafíos, la capacitación en el mundo digital dental es, sin duda, una inversión valiosa para GDent. “Una vez que adquirimos las habilidades necesarias y nos adaptamos a los nuevos flujos de trabajo, la eficiencia y la calidad de la atención al paciente mejoraron significativamente. Por otra parte, la capacidad de ofrecer servicios dentales digitales ha supuesto un valor añadido a la clínica para mantenernos competitivos en un mercado en constante cambio”, añaden.

GESTIÓN DE LA CLÍNICA

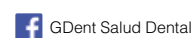
La incursión de GDent en el mundo de la odontología digital fue tímido en sus inicios. Comenzaron, casi como todo el mundo, con la digitalización de los equipos de radiografías y tomografías, y cuando irrumpieron los primeros escáneres intraorales fueron cautos en estudiar las distintas opciones y arrancar con ello. La curva de aprendizaje y adaptación, el salto de lo analógico a lo digital fue tedioso, sobre todo, por el cambio de mentalidad. Pero el impulso cualitativo en cuanto a tecnología, flujo de trabajo, comunicación, protocolos y resultados finales en sus tratamientos fue tan motivador que ahora sería inviable su práctica diaria sin estas herramientas. De manera que intentan siempre estar informados de las nuevas tecnologías e introducen elementos de digitalización de manera continua, pero siempre con un previo estudio por menorizado de cada uno de ellos ya que, en general, suponen inversiones económicas elevadas.



“Aún así, la evolución es inevitable y tan vertiginosa que no podemos ni debemos bajarnos del tren de la digitalización, que todavía tiene mucho que ofrecer y que, sin duda, nos seguirá sorprendiendo en los años venideros”, apuntan desde GDent. La introducción a la tecnología digital ha requerido una inversión significativa en equipos y software para GDent, sin olvidarse de la importancia de mantener y actualizar estos recursos, lo que genera costos adicionales, que deben tener presentes y preverlos en la gestión económica de la clínica.

RECOMENDACIONES AL PACIENTE EN CUANTO A SALUD BUCODENTAL

La salud bucodental es para el equipo de GDent el tema más importante y más complicado de la clínica. Enfocan intensamente la educación odontológica del paciente a conseguir el cambio de registro de la odontología operativa a la odontología preventiva. Todavía hay una creencia popular de que aquello que no molesta, es porque está sano. En GDent hacen un gran esfuerzo por tratar de implicar a los pacientes en sus propios tratamientos, focalizando la información en los aspectos genéticos y personales de cada uno de ellos, personalizando los mantenimientos periodontales, revisiones y controles según sus factores de riesgo y dando formación detallada de cómo mantener en casa su salud bucodental. ●





expadent

LABORATORIO DE PRÓTESIS DENTAL

YA DISPONIBLE EXPADENT APP

Hemos mejorado nuestro sistema de gestión, y ahora cualquiera de nuestros clientes podrán realizar los pedidos directamente desde nuestra aplicación, intuitivamente.



También permite hacer un seguimiento total del proceso de fabricación y de envío del pedido realizado.

AHORA QUE TODO SUBE, NOSOTROS BAJAMOS PRECIOS



Corona de zirconio

Antes ~~59,90 €~~

Ahora **49,90 €**

ENVÍANOS TUS IMPRESIONES DIGITALES:



LÍDERES EN LA ELABORACIÓN DE PRÓTESIS DENTALES

+34 910 059 139 info@expadent.com www.expadent.com

*Las fotografías de este anuncio corresponden a trabajos realizados en nuestro laboratorio

Clínica Dental Goyenechea

Director médico: Dr. Alberto Goyenechea

Avda. La Salle, 10 Bajo • 20140 Andoain (Guipúzcoa) • Tel: +34 943 594 456 • goyenecheahortzklinika@gmail.com • www.clinicadentalgoyenechea.com



FILOSOFÍA Y PROYECTO CLÍNICO

La filosofía de trabajo en la que se basa la Clínica Dental Goyenechea está dirigida a generar, preservar y mantener la salud de sus pacientes utilizando las mejores herramientas que tienen a su disposición. Para poder desarrollar ese proyecto clínico cuentan con un equipo de profesionales comprometidos con los pacientes, dándoles un trato cercano y de confianza, en continua formación para ofrecer las últimas innovaciones en salud bucodental.

¿QUÉ ES PARA CLÍNICA DENTAL GOYENEHEA LA DIGITALIZACIÓN?

La transformación digital de las clínicas dentales no es el futuro, es el presente y si no estás digitalizado, estás en el pasado. Lo digital se ha impuesto más allá de modas. La digitalización se ha implantado tanto en la toma de datos, lo que nos hace más sostenibles al disminuir la necesidad de papel, así como en el diagnóstico y el tratamiento de los casos. El objetivo debe ser ofrecer a nuestros pacientes los mejores y más precisos tratamientos, más predecibles, menos invasivos, más duraderos y en el menor tiempo posible y con el menor número de visitas, y eso solo se consigue teniendo en tu clínica lo más novedoso en tecnología y estando a la última en formación para saber utilizarla.

TRATAMIENTOS ODONTOLÓGICOS

- Odontología general.
- Odontopediatría.
- Endodoncia.
- Periodoncia.
- Ortodoncia.
- Implantología.
- Prostodoncia.
- Cirugía maxilofacial y oral.
- Radiología digital y CBCT.

EQUIPAMIENTO, INNOVACIÓN Y NUEVAS TECNOLOGÍAS

Para poder desarrollar una odontología digital se necesita disponer de unos equipos tecnológicos de última generación. En Clínica Dental Goyenechea cuentan con la aparatología necesaria para efectuar pruebas radiológicas (CBCT) hasta escáner intraoral para obtener impresiones digitales de la boca y prescindir de las clásicas impresiones convencionales. Cuentan también con ordenadores muy potentes que soportan softwares (programas) de diseño para poder realizar todo tipo de estudios, diagnósticos y planificaciones de tratamientos. Para poder llevar a un estado físico esos diseños y planificaciones que han realizado en el ordenador se necesita disponer de una impresora 3D, y así obtener modelos físicos de la boca, férulas de descarga, cubetas individuales, como para



realizar férulas que utilizarán para poder realizar cirugías guiadas. Todos estos equipos tienen un alto coste económico pero se trata de un coste que es asumible siempre que mejore la calidad de los trabajos y la experiencia de los pacientes en la clínica.

Las ventajas que van a obtener los pacientes que acuden a esta clínica dental digital en lugar de a una clínica tradicional o analógica son las siguientes:

- **Comodidad:** los mecanismos tecnológicos actuales como la impresión digital evitan la incomodidad que puede ocasionar en el paciente este procedimiento.
- **Rapidez:** la transformación digital de la clínica dental favorece la reducción de los tiempos, no solo en lo que se refiere a las consultas, sino al tratamiento en sí, gracias a la efectividad y a la ausencia de errores humanos.
- **Satisfacción:** la personalización del tratamiento es más exhaustiva que nunca, con lo que el paciente consigue exactamente la sonrisa que desea.
- **Seguridad:** la persona que se somete a un procedimiento dental en una clínica avanzada como Clínica Dental Goyenechea lo hace con tranquilidad desde el inicio, puesto que el grado de planificación que permiten estas tecnologías ayuda a predecir el resultado final.

FORMACIÓN

Para Clínica Dental Goyenechea la formación es fundamental para poder utilizar todas las herramientas que proporciona la odontología digital. La necesidad de completar una curva de aprendizaje imprescindible para la optimización del uso de la tecnología es crucial, no solo hay que tener la tecnología, sino que hay que familiarizarse con el uso de la misma. Todo se empieza con una formación digital básica para después ir escalando en la complejidad a base de mucho trabajo y estudio.

GESTIÓN DE LA CLÍNICA

Una clínica dental no solo tiene que hacer una buena odontología, sino que además tiene que obtener el máximo rendimiento y aumentar beneficios. Y esto se consigue con un aumento de los ingresos, pero no solo con esto, sino que también se necesita una disminución del endeudamiento innecesario, hay que mejorar la imagen corporativa mediante estrategias de comunicación e integrar al equipo de trabajo plenamente en el proyecto de la clínica.

En Clínica Dental Goyenechea el primer aparato que se adquirió para hacer la transición digital fue la radiología digital, CBCT. Posteriormente adquirieron un escáner intraoral, en su caso de la casa Medit, y por último una impresora 3D.

“Es difícil establecer cuál es el porcentaje que debe invertir una clínica en tecnología anualmente, pero lo que nosotros sí tenemos claro es que ésta es la mejor inversión posible, siempre que se le dé el uso adecuado”, aseguran desde Clínica Dental Goyenechea.

RECOMENDACIONES AL PACIENTE EN CUANTO A SALUD BUCODENTAL

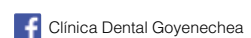
La boca tiene una serie de funciones biológicas muy importantes como parte del sistema digestivo, para la incorporación de los alimentos en nuestro organismo, y en la comunicación humana a través de la fonación, además de la importancia de la estética.

En Clínica Dental Goyenechea dan mucha importancia a la dieta y a los hábitos saludables; una dieta rica en frutas y verduras contribuye a fortalecer y proteger nuestros dientes y encías, así como en productos lácteos que nos aportan calcio y fósforo, elementos esenciales para los dientes.

Recomiendan, además, reducir la ingesta de azúcares, sobre todo entre comidas, y evitar el tabaco, que tiñe los dientes, favorece la acumulación de sarro, daña nuestras encías y a nuestra salud en general.

Siempre insisten en la higiene para tener una buena salud bucodental, cepillarse los dientes como mínimo 2 veces al día -preferentemente después de las comidas y antes de acostarse y durante 2 o 3 minutos-, utilizando también hilo dental para eliminar restos de alimentos en espacios inaccesibles para el cepillo, así como enjuagues bucales después del cepillado que lo complementan y nos dan un buen sabor de boca.

Y, por último pero no menos importante, acudir periódicamente a la clínica para realizar el mantenimiento adecuado a cada persona. ●



Centro Dental Innova

Directora gerente y médica: Dra. Verónica Urzúa Jatib

C/ Severo Ochoa, 4 bajo • 33402 Avilés (Asturias) • Tel: +34 985 561 428 / +34 619 929 178 • cdinnova@hotmail.com • www.centrodentalinnova.com



Dra. Verónica Urzúa Jatib.



FILOSOFÍA Y PROYECTO CLÍNICO

La Dra. Verónica Urzúa lidera el ambicioso proyecto del Centro Dental Innova, tal como desde hace 13 años, con su espíritu innovador y su enfoque humano trabaja día a día para proporcionar la mejor atención a sus pacientes. Esta visión humana de la odontología es compartida por todo su equipo, donde la tecnología y la metodología están al servicio de los pacientes.

Su filosofía es el compromiso con el paciente y su salud oral a través de una orientación constante hacia una odontología innovadora y de calidad, buscando siempre la satisfacción de sus pacientes y la excelencia en el trabajo.

Su misión es ofrecer soluciones a los problemas odontológicos que sean seguras, predecibles, duraderas y correctas utilizando un enfoque multidisciplinar y de calidad.

El Centro Dental Innova quiere comprometerse con la mejor odontología para sus pacientes y convertirse en una clínica de referencia para ellos y sus familias. Les mueve la pasión por la odontología, cuidada hasta el último detalle, y sobre

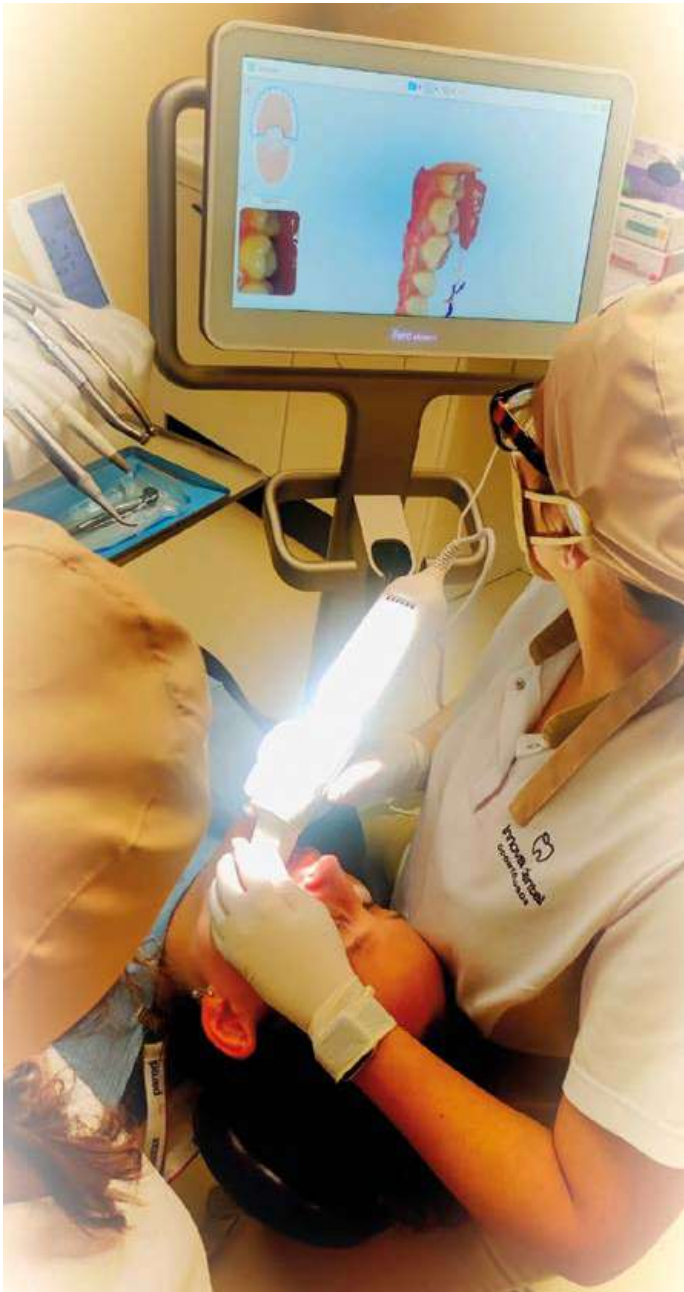
todas las cosas el respeto por sus pacientes, lo que les lleva a tener un alto grado de disciplina, dedicación, compromiso y profesionalidad.

TRATAMIENTOS ODONTOLÓGICOS

En el Centro Dental Innova realizan la atención integral de sus pacientes, es decir, brindan todas las especialidades odontológicas: endodoncia, periodoncia, ortodoncia, implantología, odontología general, prostodoncia, odontopediatría y también armonización facial.

EQUIPAMIENTO, INNOVACIÓN Y NUEVAS TECNOLOGÍAS

La clínica cuenta con escáner intraoral, de última generación, para la realización de tratamientos de ortodoncia y prostodoncia, perfeccionando los trabajos de prótesis y mejorando el flujo de información con los laboratorios de prótesis dental. Además, cuentan con ortopantomógrafo y escáner 3D para el correcto diagnóstico de las patologías orales y maxilares, así como para la correcta planificación de los tratamientos.



La clínica se encuentra totalmente informatizada para la correcta atención del paciente, evitando tiempos de espera y potenciando la atención clínica.

La herramienta clínica que más valoran en Centro Dental Innova es el escáner 3D y la ortopantomografía para el diagnóstico complementario y planificación integral del tratamiento.

FORMACIÓN

Todos sus profesionales cuentan con la formación ideal para el correcto desempeño de sus funciones; además, están en formación constante para adecuarse a los adelantos médicos y tecnológicos que esta profesión requiere y exige.

¿QUÉ ES PARA CENTRO DENTAL INNOVA LA DIGITALIZACIÓN?

La digitalización es una mejora sustancial en todos los sentidos, tanto para el paciente como para los profesionales que trabajan con mayor predictibilidad y la posibilidad de lograr la perfección en los tratamientos.

Como con todas las mejoras, se trata de optimizar y conseguir resultados de excelencia; la transformación digital nos aporta mayor fluidez del trabajo en equipo mejorando todos los procesos. La odontología no puede permanecer aislada de los adelantos tecnológicos y la era de la digitalización debe entrar de lleno en nuestra actividad.

La digitalización supone un gran esfuerzo económico y la convicción de su rentabilización hace que la decisión sea más fácil de tomar. La fluidez en la organización y en la ejecución de los tratamientos lo hace totalmente ventajoso y el balance es absolutamente positivo.



GESTIÓN DE LA CLÍNICA

La base de la gestión clínica en Centro Dental Innova es el personal cualificado con el que cuentan y las herramientas tecnológicas, ordenadores, softwares, etc., de los que disponen.

RECOMENDACIONES AL PACIENTE EN CUANTO A SALUD BUCODENTAL


Sin entrar en detalle, porque son muchas las recomendaciones, dependiendo del tratamiento, las recomendaciones universales desde Centro Dental Innova serían: “Correcta higiene oral” y “Visita periódica a su odontólogo de confianza”. ●

“Medalla al Mérito Sanitario impuesta por la Ilustre Academia de Ciencias de la Salud Ramón y Cajal” 2018.

 @centrodentalinnova

 Centro dental Innova

 Centro Dental Innova

 @DentalInnova

Clínica Dental Sanitas

Director general: Jesús Bonilla Regadera | Responsable asistencial: Dra. Manuela Escorial García

Más de 200 clínicas en toda España • Tel: +34 917 522 852 /+34 933 623 449 / 900 906 210 • <https://dental.sanitas.es/>



FILOSOFÍA Y PROYECTO CLÍNICO

La filosofía de las clínicas de Sanitas Dental se basa en comprender la relación directa que hay entre la salud de la boca y la general. Por eso, cuentan con clínicas que puedan ofrecer todo tipo de tratamientos y, gracias a que forman parte de un gran grupo sanitario, su enfoque en la práctica clínica siempre es multidisciplinar. Cuentan con grandes unidades de cirugía oral y maxilofacial, donde llevan a cabo intervenciones más complejas, pero también se preocupan de que en sus clínicas se vean representadas todas las disciplinas odontológicas.

TRATAMIENTOS ODONTOLÓGICOS

Actualmente, en Sanitas Dental están capacitados para ofrecer todos los tratamientos odontológicos en sus clínicas dentales, sin diferencias entre ellas. Es algo de lo que se sienten especialmente orgullosos. Cubren odontología general, odontopediatría, endodoncia, patología maxilofacial y oral, ortodoncia, prostodoncia y odontología protésica, periodoncia, odontología estética, radiología oral y maxilofacial...

EQUIPAMIENTO, INNOVACIÓN Y NUEVAS TECNOLOGÍAS

La innovación y la digitalización forman parte del ADN de Sanitas Dental y cuentan con todas las últimas tecnologías para poder ofrecer a sus pacientes tratamientos planificados digitalmente. Esto les permite mejorar la predictibilidad y la precisión de los mismos. Algunas de estas tecnologías incluyen TAC de última generación o escáneres intraorales, que ayudan a mejorar la toma de imágenes de la boca de sus pacientes y mejorar el diagnóstico. Además, las imágenes que

obtienen en clínica con las radiografías, los TAC y los escáneres intraorales, pueden introducirlas en softwares de diseño digital de la sonrisa para planificar un tratamiento de ortodoncia. También cuentan con el tallado digital de carillas, que mejora enormemente la experiencia del paciente, ya que reduce notablemente el tiempo de tratamiento y la colocación de las mismas.

FORMACIÓN

En Sanitas Dental forman continuamente a sus equipos de clínica en la incorporación de cada una de estas tecnologías. Disponen de formaciones específicas y de diversos protocolos para asegurar su correcto uso.

Además, en Sanitas Dental apuestan por la formación. Por eso, este año han lanzado el Plan Ateneo, un plan de talento basado en 7 pilares formativos adaptados a las necesidades de cada categoría profesional que integra Sanitas Dental.

Por último, en 2023 han lanzado también un ambicioso proyecto, Sanitas Campus FP. Se trata de un centro de Formación Profesional certificado por la Comunidad de Madrid que cuenta ya con el Curso de Técnico Superior en Higiene Bucodental. Con este título oficial será posible desarrollar la carrera como técnico especialista en higiene bucodental, higienista dental y educador sanitario. Su objetivo es formar a los profesionales del futuro teniendo en cuenta las necesidades del mercado actual. Cuentan con cerca de 300 metros cuadrados repartidos en 3 aulas técnicas con sillones dentales, maniqués de prácticas, pizarras digitales... Ya han iniciado el primer curso, con una muy buena acogida y dos de las aulas completas.



Reportaje patrocinado

Además, los graduados podrán acceder posteriormente a una bolsa de trabajo, lo cual facilitará su futura inserción laboral. Desde Sanitas Dental esperan seguir creciendo y poder acercar la odontología de última generación a este colectivo. La compañía invierte en los profesionales que conformarán el sector sanitario del futuro: más digital, con acceso a terapias más innovadoras, en organizaciones basadas en datos, que practiquen una medicina más preventiva, predictiva y con mayor participación del paciente.

¿QUÉ ES PARA CLÍNICA DENTAL SANITAS LA DIGITALIZACIÓN?

La digitalización es una de las señas de identidad de Sanitas y, por tanto, también de nuestra red de clínicas dentales. Está presente en todo nuestro flujo de trabajo, desde los procesos administrativos, como la petición de cita, hasta la planificación de los tratamientos o la realización de pruebas diagnósticas, entre otros. Este proceso de digitalización ha tenido siempre un objetivo muy claro: poner todo el poder de la innovación al servicio de la experiencia del paciente y de la excelencia en la práctica clínica. Ésa es nuestra propuesta de valor. La introducción de las herramientas digitales nos está permitiendo ser más ágiles y precisos, y ofrecer tratamientos mucho más personalizados, así como hacer un mejor seguimiento de nuestros pacientes y acompañarlos en todo momento, gracias a herramientas como la videoconsulta.

GESTIÓN DE LA CLÍNICA

La propuesta de valor de Sanitas Dental es la excelencia clínica y esto solo puede entenderse si se adquieren los mejores materiales y la mejor tecnología para atender a sus pacientes. En este sentido, hace tiempo que hicieron la migración de lo analógico a lo digital y ahora mismo cuentan con una red de clínicas totalmente conectadas y regidas por los mismos estándares de excelencia clínica. Desde Sanitas Dental consideran que la inversión en tecnología para la clínica debe ser una constante. Y, bajo su punto de vista, lo más importante a la hora de invertir es poner el foco en el paciente. Cualquier tecnología que vaya a mejorar su experiencia o que permita a los profesionales darle un mejor servicio, será susceptible de ser integrada en sus clínicas.

RECOMENDACIONES AL PACIENTE EN CUANTO A SALUD BUCODENTAL

La experiencia de Sanitas Dental les ha demostrado que su paciente es una persona que se preocupa por su salud bucodental y que entiende que la prevención es la parte más importante de su salud. Y ésta es la clave y en lo que más insisten desde la clínica. En Sanitas Dental se esfuerzan especialmente en que entiendan la importancia de lo más básico: tener unos buenos hábitos de higiene bucodental, así como una vida saludable. Además, también remarcan la importancia de acudir, como mínimo, a una revisión e higienes profesionales al año. Para ello, una herramienta muy útil con la que cuentan en su modelo híbrido es el seguro dental. Los pacientes que tienen seguro dental acuden con mayor frecuencia a su dentista a realizarse sus revisiones e higienes. ●



El reto de un futuro desafiante



Luis Mallo, director ejecutivo de Knotgroup.

Vivimos un momento de cambio profundo en el campo de la Medicina y la Odontología. La genómica, los datos y la inteligencia artificial lo están cambiando todo. Tendencias como el crecimiento del número de pacientes, el envejecimiento de la población mundial, el incremento de personas con dificultades de movilidad, el aumento de la cronicidad, los malos hábitos de vida, la creciente penetración de smartphones, las políticas de pago y la mayor oferta de servicios, están marcando la forma de entender hoy la Odontología.

El sector dental se mueve deprisa y lo viene haciendo ininterrumpidamente desde hace 20 años. El factor que hoy marca la diferencia es la velocidad creciente con la que este cambio se está produciendo. El mercado se acelera.

La tecnología está siendo en esto un impulsor, a veces disruptivo. La industria se concentra y globaliza cada vez más, la competencia entre clínicas continúa creciendo, la demanda de tratamientos se va segmentando y en algunas especialidades se estabiliza, como es el caso de la implantología, mientras que en otras se incrementa de forma importante como en el de la estética o la ortodoncia, especialmente en su versión invisible.

Por otro lado, el auge y caída de algunas de las cadenas y franquicias con más presencia en nuestro país, o el crecimiento en número de centros de las compañías aseguradoras en estos últimos años, son un indicativo de que el sector se reajusta en busca de un comportamiento más eficiente, pero también más sostenible en el tiempo.

Y la consecuencia de todo esto es que la odontología se está haciendo cada vez más compleja y los modelos de servicio actuales con los que las clínicas trabajan, se muestran, en muchos casos, insuficientes.

Las nuevas exigencias del sector nos hacen ver que las clínicas necesitan más capacidades a bordo, mayor volumen de actividad y más recursos financieros para poder acompañar al crecimiento del mercado.

Hoy para tener éxito en este nuevo entorno, las clínicas tienen que transformarse, posicionar mejor sus marcas, tener grandes aspiraciones y pensar diferente, porque el futuro, desde luego, va a ser también diferente.

Y esta transformación va a afectar a todo, al gobierno de la clínica, a su arquitectura, a su visibilidad, a sus procesos y a su propuesta final a los pacientes.

Tiempo para una nueva estrategia

La innovación es la base del crecimiento de la clínica. Cuando una clínica deja de innovar, deja de crecer. Y aquellas clínicas que no sean capaces de mantener el ritmo de innovación adecuado, se irán descolgando poco a poco y su recuperación será muy improbable.

Necesitamos estrategias que creen más valor a través de la digitalización, de la construcción de equipos fuertes y de un liderazgo en la clínica centrado en la persona.

Y en este nuevo entorno, no nos engañemos, solo permanecerán los cambios impulsados por el paciente, por sus necesidades y preferencias. Exclusivamente.



KNOTGROUP DENTAL CORPORATION

Knotgroup es una alianza que reúne a clínicas odontológicas de prestigio, con una extensa trayectoria profesional, que comparten una forma de entender la Odontología rigurosa, científica y segura para el paciente. Clínicas que gozan del reconocimiento del público por la calidad de sus diagnósticos y de sus tratamientos. En ellas trabajan equipos de profesionales comprometidos con los pacientes, ofreciéndoles un trato médico y humano de calidad. Además, la innovación, la tecnología y el rigor científico son factores fundamentales para el Grupo y son la base para mejorar la calidad de los tratamientos que ofrecen.

Hoy las clínicas tienen que estar más atentas que nunca a las nuevas necesidades de los pacientes y centrarse en ellas, creando nuevos servicios y desprendiéndose de todo aquello que las distraiga.

Y aquellas que no puedan imaginar ese futuro, da igual lo importantes que hayan sido en el pasado, no sobrevivirán para contarlo.

La odontología de los datos

El incremento de la presión competitiva en el sector dental nos hace ver que la transformación de la clínica no se hará trabajando más duro, más rápido o más tiempo. La transformación de la clínica se pondrá en marcha con la creación de nuevas ideas y nuevos valores que los pacientes aprecien y paguen. Y muchas de estas ideas no vendrán, ni siquiera, de los que ya están, sino de los externos, de los recién llegados.

Las señales de cambio suponen para las clínicas un reto difícil, porque ese esfuerzo tendrá que ser hecho desde dentro y requerirá la participación no solo de los máximos responsables, sino de todo el equipo completo.

La digitalización automatizará cada vez más, los procesos de servicio y la estructura de gestión de la clínica y aumentará su productividad.

Pero al mismo tiempo, tenemos que ser conscientes del estado actual de la tecnología y gestionar correctamente estas oportunidades, separando la realidad de las expectativas.

Para satisfacer mejor a los pacientes necesitamos saber más de ellos, conocer mejor lo que quieren y entablar con ellos interacciones de más valor. Y en esto, la digitalización posibilita a las clínicas hacerlo mejor y convertirse en proveedoras de un flujo permanente de servicios de salud bucodental sin restricción de tiempo ni de espacio.

En ese nuevo escenario, habrá muchas recompensas para las clínicas de vanguardia que den este paso para hacerse más fuertes y tener más opciones.

Los grandes impulsores tecnológicos

La gran oferta de tecnología y sus habilitadores arrastran hoy a las clínicas en una carrera frenética de inversión en aparatología, en la que nadie quiere quedarse atrás.

Pero, ¿en qué estamos invirtiendo? Y ¿en qué deberíamos realmente invertir? El destino de las inversiones debería enfocarse solo en aquello que suponga para el paciente un mejor servicio, un menor coste o una mejor experiencia. En nada más. El resto es solo gasto.

Tecnologías como la aparatología de diagnóstico, la tecnología CAD/CAM, la magnificación, la planificación quirúrgica digital, la realidad aumentada, la cirugía robotizada, las arquitecturas cloud, big data, la inteligencia artificial, el Internet de las cosas médicas (IoMT), la impresión 3D o los nuevos biomarcadores, son algunos ejemplos de las posibilidades que en este momento nos ofrece el mercado.

Pero la digitalización no es un proceso de acumulación de tecnologías más o menos sofisticadas en la clínica. La digitalización es un proceso de capacitación de personas que, a partir de esas tecnologías, desarrollan habilidades para construir nuevas ventajas.

La digitalización abre la posibilidad de incrementar la base de conocimiento de la clínica y esto tiene que ver con aspectos como el talento, las curvas de aprendizaje y el capital intelectual.

Las clínicas necesitan más tecnología, pero más humanización. Porque son las personas las que pueden aportar creatividad, originalidad, emoción, plantear preguntas difíciles y hacer concesiones.

Y que yo sepa, hasta hoy, ningún escáner digital ha levantado una clínica.

Por eso la implicación del equipo en la estrategia no es una opción. El compromiso de todos los que trabajan en la clínica es clave para tener éxito en este proceso.



La colaboración como motor de crecimiento: Knotgroup

En este entorno cambiante, las clínicas están luchando por estabilizar los costes crecientes, hacer frente a la mayor competencia, seguir siendo atractivas para los pacientes y atraer a los mejores profesionales a sus equipos.

Y el problema es que esta exigencia entra en conflicto con su realidad, su tamaño y sus capacidades actuales. Las clínicas, en su mayor parte, no tienen el formato necesario para afrontar con garantías un reto de esta dimensión.

Knotgroup nació en 2015 con el objetivo de desarrollar una alianza de clínicas de excelencia que, manteniendo su independencia empresarial, compartiesen unas señas de identidad, unos principios y una preocupación por tener voz en el futuro de esta profesión.



Dr. Guillermo Pradiés, director científico de Pradiés & Laffond Dental Institute, miembro de Knotgroup.

Clínicas que hoy forman parte de un ecosistema en el que pueden intercambiar conocimientos, aumentar la capacidad de innovación, incrementar la productividad, tener más visibilidad en el sector y una mayor presencia de cara a la industria. Ventajas que una clínica sola no podría conseguir por sí misma.

Pero por encima de eso, Knotgroup lo forman personas: odontólogos, higienistas, auxiliares, administrativos y gerentes, que unen fuerzas para que sus clínicas jueguen un papel relevante dentro del sector.

Y esto permite a todos compartir oportunidades, mejores prácticas, conocimiento científico, plataformas y formación de calidad.

De esta interoperatividad surge el contacto permanente, el intercambio de información entre profesionales, entre sistemas, entre profesionales y pacientes y entre las propias clínicas.

Knotgroup lo componen muchas voces, todas ellas distintas y singulares que hablan de los temas de fondo que afectan al sector, de cómo conectar más la odontología a la medicina, de cómo crear modelos de atención basados en la responsabilidad integral del equipo, de cómo establecer mejores relaciones con el paciente y de cómo el uso de la tecnología y los datos nos ayudan a tomar mejores decisiones.

Hoy el sector nos pone a prueba y la nueva situación está pidiendo a gritos a las clínicas, nuevas ideas que las diferencien y una mayor creatividad para anticipar lo que viene.


Y en eso estamos. ●


Contacto

Knotgroup Dental Corporation
www.knotgroupdentalcorporation.com
info@knotgroupdentalcorporation.com



***Siguiendo la evolución de la Odontología
para el profesional del sector llamado
a construir el futuro***

 @DentistaModerno

 DM El Dentista Moderno

 @el**dentista**moderno

 el**dentista**moderno

[www.el**dentista**moderno.com](http://www.eldentistamoderno.com)



El Dr. Pedro M. Guitián Lema.

FILOSOFÍA Y PROYECTO CLÍNICO

La filosofía de Clínica Guitián es siempre dar lo mejor a los pacientes y en eso debe estar siempre basado el proyecto de una clínica. La Odontología es prevención y antes de ofrecer un tratamiento hacemos un exhaustivo trabajo en el diagnóstico. Un buen diagnóstico dental es fundamental para planificar un tratamiento efectivo y satisfactorio.

En Clínica Guitián sabemos que es imprescindible estar al día de todos esos avances y aprovechar las nuevas oportunidades que suponen, para ofrecer a nuestros pacientes los mejores, más novedosos y más efectivos tratamientos, que les garanticen unos resultados inmejorables y les hagan salir de nuestro Centro Odontológico con su mejor sonrisa.

Por eso luchamos y nos preparamos día tras día, no solo para ser los mejores en nuestro campo, sino para estar a la última de todas las novedades relacionadas con el sector odontológico,

realizando continuas formaciones y adquiriendo las más avanzadas tecnologías para poder ofrecer siempre lo mejor. Además, en nuestro Centro, tenemos instaurados protocolos previos a nuestros tratamientos que nos ponen en la pista de posibles patologías que atañen a otras especialidades médicas, realizando analíticas, seguimiento y control arterial, para ayudar al paciente a diagnosticar también patologías como la diabetes, hipertensión... para nosotros, como profesionales sanitarios es necesario ayudar a nuestros pacientes a detectar estas dolencias, somos un Centro Médico Odontológico.

TRATAMIENTOS ODONTOLÓGICOS

Clínica Guitián es una clínica de multiespecialidad donde abarcan todas las áreas de la odontología, desde la odontología general hasta los tratamientos más complejos, tanto desde el punto de vista estético, periodontal, ortodóntico y oclusal como quirúrgico. Para ello, cuentan con un gran equipo humano y técnico en constante formación, para realizar estos tratamientos tan avanzados y buscar la excelencia. Forman parte de la red internacional ZAGA Centers, referentes en el tratamiento con implantes cigomáticos, además de pertenecer a Knotgroup, donde comparten su experiencia con profesionales de alto prestigio. Esto supone para ellos mantener siempre un alto nivel de rendimiento, talento y conocimiento para estar a la altura del resto de “colegas” del grupo, que tienen además un objetivo común: ofrecer siempre lo mejor a sus pacientes.

EQUIPAMIENTO, INNOVACIÓN Y NUEVAS TECNOLOGÍAS

En Clínica Guitián utilizan desde la computación, softwares y elementos de comunicación con el paciente, como pueden ser pantallas con una resolución mínima de 4k, que permiten mostrar al paciente hasta el más mínimo detalle, a escáneres intraorales con distintos programas para poder diagnosticar y analizar, entre otros, la oclusión del paciente; aparatos de electromiografía que permiten analizar parafunciones musculares; cirugía implantológica navegada Xguide que utilizan a diario desde hace ya varios años para la colocación de implantes dentales; hace 12 años empezaron a utilizar también CEREC... Además cuentan con un CBCT que es para ellos fundamental desde hace 16 años, donde los softwares han mejorado muchísimo y hoy en día la inteligencia artificial está llamando a la puerta en este terreno de diagnóstico por imagen con enorme contundencia.

Todos estos equipos se dirigen a todo tipo de tratamientos y diagnósticos, ortodoncia, periodoncia, estética, implantes, prevención, patologías de la ATM, evaluación de las vías aéreas superiores...

Para Clínica Guitián todas las herramientas tecnológicas de su clínica son igual de valiosas, aunque para ellos el siguiente paso de valor será cuando la IA comience a tomar el mando de todas ellas.

FORMACIÓN

En Clínica Guitián la curva de aprendizaje es una constante, por lo tanto, forma parte de la dedicación y de las horas que ha de tener la clínica en cuenta a la hora de que los integrantes de su equipo se formen. Esto requiere unas cualidades im-

¿QUÉ ES PARA CLÍNICA GUITIÁN LA DIGITALIZACIÓN?

La digitalización supone un elemento de transformación que redundará en el mejor diagnóstico, mejores tratamientos, mejor planificación de los mismos e incluso diría que un mejor resultado y un mayor confort para los pacientes. Los flujos se adaptan con un enorme esfuerzo en formación, con una curva de aprendizaje que en ocasiones resulta muy costosa, tanto en recursos humanos como en voluntad de los equipos, para adaptarse a esta curva de aprendizaje constante debido a la rapidez con la que los flujos digitales están cambiando, y lo hacen además de manera permanente.

Una de las ventajas principales, además de las ya citadas, es que con el paso del tiempo, mejorará la IA en nuestra profesión, haremos aprender a las máquinas y todo este conocimiento bien utilizado será de enorme ayuda para la industria, para nosotros los profesionales y para nuestro fin último que son los pacientes.



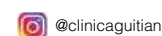
portantes por parte del equipo como es un interés especial para formar parte del mismo, interés especial por estas nuevas tecnologías y sin estas actitudes, sin ese interés, no es posible formar parte de equipos tecnológicos y digitales de una clínica dental del primer cuarto del siglo XXI.

GESTIÓN DE LA CLÍNICA

Con la tecnología evolucionando tan rápidamente y de forma tan cambiante, en Clínica Guitián consideran que no es predecible hacer un cálculo respecto a las necesidades reales en este sentido. En los últimos años, en cuanto a lo invertido en su centro, no han seguido un patrón constante. La IA va a cambiar e influir mucho en ese sentido y los porcentajes respecto a la inversión están también relacionados con las necesidades reales de la clínica, con inversiones anteriores en este campo y con la formación del equipo; para Clínica Guitián esto último es fundamental para el desarrollo en la innovación tecnológica.

RECOMENDACIONES AL PACIENTE EN CUANTO A SALUD BUCODENTAL

Desde Clínica Guitián recomiendan a sus pacientes que usen un arma de prevención “masiva”, de medicina preventiva, fundamental y una de las más importantes y que está a nuestro alcance y más baratas, que se llama cepillo dental y la técnica de cómo usarlo. El buen uso de un cepillo dental puede prevenir muchas enfermedades. ●





FILOSOFÍA Y PROYECTO CLÍNICO

En su momento en Clínica iSomriures decidieron apostar por una atención diferencial y de calidad y así lo vienen haciendo desde hace casi 20 años, cuando empezaron a apostar por equipos y técnicas que aún no habían sido adoptados por el grueso de la profesión y que, sin duda, lo iban a ser como más tarde se ha venido confirmando. Hoy, al fin, parece que ya somos casi todos digitales. Siempre poniendo al paciente en el centro de cuanto hacen en Clínica iSomriures.

TRATAMIENTOS ODONTOLÓGICOS

Desde Clínica iSomriures apuestan por una atención integral a través de un equipo multidisciplinar en constante comunicación para tratar a todos y cada uno de sus pacientes mediante el mejor abordaje posible y cuyo liderazgo viene dado por el resultado final facialmente guiado y por la aplicación de las herramientas digitales para su consecución no solo en la fase de tratamiento, sino también y fundamentalmente en la fase de diagnóstico y planificación, así como para la óptima comunicación de los equipos de trabajo durante las distintas fases del tratamiento.

EQUIPAMIENTO, INNOVACIÓN Y NUEVAS TECNOLOGÍAS

En Clínica iSomriures cuentan con dos sistemas Cerec completos, el de última generación y el que adquirieron allá por 2012 actualizado, impresoras 3D como la Sprinray Pro, CBCT, Láser, Microscopio... Y ahora incorporan la nube que conecta todos sus equipos mediante el internet de las cosas y que permite que sus archivos estén protegidos con el máximo nivel de seguridad y accesibles en un único lugar para todos los miembros del equipo multidisciplinar.

Todos estos equipos son para el tratamiento multidisciplinar de sus pacientes, pero en Clínica iSomriures están especialmente orgullosos de los flujos de trabajo previos y que se corresponden con las fases de diagnóstico, planificación y comunicación al paciente, que suelen ser a las que menor atención se les presta y, sin embargo, las consideran como las más importantes.

¿QUÉ ES PARA CLÍNICA ISOMRIURES LA DIGITALIZACIÓN?

Bajo mi punto de vista lo principal que nos aporta la digitalización es mayor precisión, por tanto, menor invasividad y, sobre todo, predictibilidad, ser capaces de mostrar a nuestros pacientes el resultado de su tratamiento antes de empezar. Por no hablar de la mejora en los flujos de trabajo aumentando la eficiencia y competitividad allá donde se han implementado de manera adecuada y no simplemente seguir haciendo lo mismo que antes pero con nuevas herramientas.

Ciertamente es un momento álgido en lo referente a la digitalización en nuestro sector como ya ha ocurrido en otros ámbitos con anterioridad. Sin embargo, lo diferencial no es únicamente el equipamiento que adquirimos, sino cómo somos capaces de integrarlo en la clínica y cómo optimizamos nuestros flujos de trabajo gracias a estas herramientas. De ahí que resulte fundamental digitalizarse de la mano de compañeros con años de experiencia en la materia.

Las ventajas que ofrece la inversión digital en la clínica son múltiples: la diferenciación respecto de una gran cantidad de profesionales que aún se lo están pensando cuando el tsunami es ya irreversible, la precisión, el menor número de visitas, la menor morbilidad, el uso de mejores materiales, la predictibilidad antes nombrada y un largo etcétera. Pero, la principal, al menos en mi caso, es la motivación para seguir avanzando en la profesión de manera mucho más satisfactoria.



La herramienta de más valor para ellos es el conjunto de todas ellas, la integración de los diferentes aparatos y archivos, momento en que realmente se produce la “magia digital”.

FORMACIÓN

Todo el equipo de Clínica iSomriures es miembro de SOCE (Sociedad Española de Odontología Digital y Nuevas Tecnologías), de esta manera se aseguran estar continuamente actualizados durante todo el año en Odontología Multidisciplinar desde un punto de vista digital a cambio de una cuota mínima por pertenecer a la Sociedad y disfrutar tanto de sus programas online, que quedan grabados en la web y se pueden disfrutar en cualquier momento, como presenciales con un congreso que reúne anualmente a los mejores especialistas de cada área. Todo con el fin de dar la mejor atención a sus pacientes.

GESTIÓN DE LA CLÍNICA

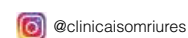
El sistema de gestión lo tienen establecido y en constante evolución desde hace años, con ayuda de las herramientas digitales actuales y con el equipo en constante formación al respecto y siempre pensando en el paciente como centro de cuanto desarrollamos en la clínica.

En cuanto al proceso de lo analógico a lo digital, desde Clínica iSomriures señalan que es algo natural que es parte del proceso de mejora continua de la clínica desde sus orígenes. Realmente no ha sido algo que les haya causado ningún problema, sino más bien al contrario, la experiencia demuestra que cada avance digital supone una cuantiosa mejora también para los miembros del equipo.

En función de la facturación cada clínica debe saber cuánto invertir. Sin embargo, desde el punto de vista de Clínica iSomriures lo principal es la adecuada valoración del retorno de la inversión. Y, si este cálculo resulta favorable sobre el papel, en la experiencia en la práctica se supera con creces una vez mejora los flujos de trabajo y la experiencia del paciente.

RECOMENDACIONES AL PACIENTE EN CUANTO A SALUD BUCODENTAL

En Clínica iSomriures hacen hincapié en la prevención como arma principal para disfrutar de una adecuada salud bucodental. Higiene y revisiones son los dos grandes pilares, sin olvidar el flúor en niños y las férulas de descarga en adultos. La ortodoncia también la consideran un tratamiento que va ayudar a resolver problemas antes de que se presenten y, por supuesto, la reposición de dientes ausentes en la medida en que no se dañarán las bases funcionales de nuestro sistema estomatognático inherentes a estas ausencias si se establecen en el tiempo. ●



Clínica Ortiz-Vigón PerioCentrum Bilbao

Director médico: Dr. Erik Regidor | Director gerente: Dr. Alberto Ortiz-Vigón

C/ Alameda Urquijo, 2 7ª planta • 48008 Bilbao (Vizcaya) • Tel: +34 944 158 902 • erik@ortizvigon.com • https://ortizvigon.com



Dr. Alberto Ortiz-Vigón.

Dr. Erik Regidor.

FILOSOFÍA Y PROYECTO CLÍNICO

La Clínica Ortiz-Vigón es una clínica dental de carácter interdisciplinar que tiene sus orígenes en una clínica más familiar. La filosofía del proyecto de la clínica es que sin perder esa esencia familiar, se hayan implementado todas y cada una de las especialidades que engloba la profesión para poder atender de manera más individualizada a cada paciente acorde a sus necesidades desde la excelencia clínica y el rigor científico. Para ello es imprescindible poner el foco en las necesidades individuales de cada paciente. Si bien es cierto que la infraestructura y la tecnología son imprescindibles, la atención y el servicio al paciente son el punto clave de la filosofía de Clínica Ortiz-Vigón. Proporcionar a los pacientes la posibilidad de expresar su grado de satisfacción, opinión y preocupaciones no solo facilita la comprensión de las necesidades individuales de cada paciente, sino que permite a Clínica Ortiz-Vigón mejorar como equipo entendiendo sus flaquezas y áreas de mejora.

TRATAMIENTOS ODONTOLÓGICOS

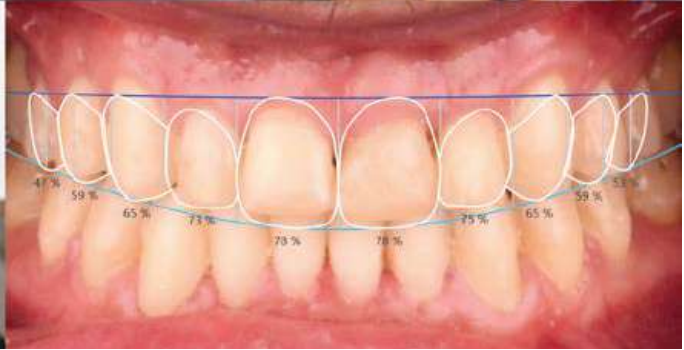
- Periodoncia.
- Implantología.
- Prostodoncia.
- Endodoncia.
- Ortodoncia y logopedia.
- Odontología general.
- Odontopediatría.

- Estética bucodental y facial.
- Bruxismo (ATM) y medicina del sueño.
- Pre-Diagnóstico mediante inteligencia artificial (App: myDentist®).
- ATM: Equipo interdisciplinar conjunto con fisioterapia, neurología, logopedia y otorrinolaringología.
- Unidad del sueño y tratamiento de apneas.
- Cirugía mínimamente invasiva y microscópica.
- Dientes en un día: cirugía guiada y carga inmediata.

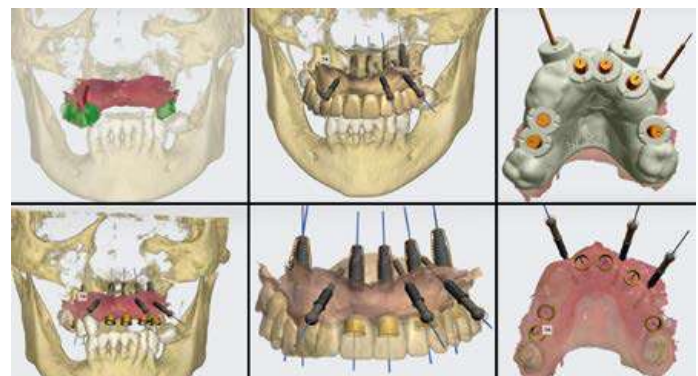
EQUIPAMIENTO, INNOVACIÓN Y NUEVAS TECNOLOGÍAS

Las herramientas tecnológicas que permiten llevar a cabo un flujo digital completo son meros medios para lograr la mejor calidad asistencial. La herramienta tecnológica de mayor valor de la Clínica Ortiz-Vigón es el talento de sus profesionales y su brillante cualificación. Esto les permite tanto utilizar como desarrollar herramientas y protocolos de trabajo de forma mucho más eficiente.

Por ejemplo, la utilización de aplicaciones de inteligencia artificial como myDentist® les permite organizar mejor las agendas de cada especialidad, realizando un filtro inicial de cada paciente mediante el pre-diagnóstico. Cada paciente se realiza 5 fotografías en casa y esto permite entender mejor qué especialista debe revisar la situación bucodental de cada paciente. De esta manera evitan visitas innecesarias agilizando tiempo para el odontólogo y para el paciente. La inteligencia artificial identifica características clínicas relevantes, arrojando un posible diagnóstico e incluso un posible tratamiento de



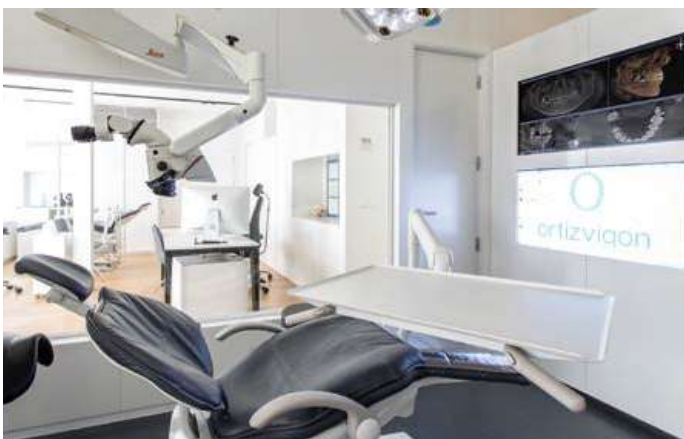
una enfermedad concreta. Posteriormente la posibilidad de analizar, tanto a nivel de tejidos duros como a nivel de tejidos blandos, cada situación de manera digitalizada se debe a la utilización de radiografías 2D digitalizadas de alta precisión, 3D y escáneres intraorales. Para poder completar el flujo digital, disponen de softwares de planificación que permiten realizar diseños de sonrisa, diseños de guías quirúrgicas para la colocación de implantes de manera mínimamente invasiva e incluso planificar la secuencia de un tratamiento ortodóncico de manera precisa y predecible. Además, este tipo de planificaciones se consultan con los pacientes para así poder consensuar en equipo las necesidades de cada paciente y adaptarse de manera individualizada a la situación de cada uno de ellos. Para ello, disponen de monitores de alta resolución que les ofrecen con claridad todos los detalles y patologías. Por otra parte, para poder optimizar mejor los tiempos, la comunicación entre la clínica y el laboratorio (RealCad Innovation Design) es completamente digital gracias a un control remoto bidireccional (Plataforma Slack) que permite que los doctores puedan acceder en remoto a diseñar conjuntamente con los



técnicos de laboratorio. Es finalmente en el laboratorio donde mediante impresoras y fresadoras se materializa el trabajo diseñado para poder colocárselo a los pacientes. De esta manera, no solamente se optimiza el tiempo de trabajo, sino que además se reduce el gasto y consumo en envíos y se trabaja de una manera más precisa e higiénica, optimizando los recursos y reduciendo la huella de carbono.

FORMACIÓN

Desde Clínica Ortiz-Vigón aseguran que para poder optimizar el uso de las nuevas tecnologías es indispensable contar con un personal clínico que domine a la perfección su uso. La utilización de las nuevas tecnologías en la profesión conlleva una curva de aprendizaje y por eso, el equipo humano de la clínica debe tener la formación y flexibilidad suficientes para adaptarse a constantes cambios y mejoras en el funcionamiento gracias a la digitalización. En su caso, no solamente implica formación sino también investigación. La realización de estudios de investigación que analicen las nuevas tecnologías es parte de la filosofía de Clínica Ortiz-Vigón para así poder entender no solo las ventajas de cada tecnología, sino también las limitaciones



y las áreas de mejora. Forman parte del equipo los doctores Alberto Ortiz-Vigón, Erik Regidor, Ana Azkue, Nieves Albizu, Lidia Zarzuela, Aiala González, Izaskun Ruiz, Diego Sanjurjo, Ángela Redondo, Santiago Bautista, Jorge Sánchez Belén Larruscain y Jon Salazar. Todos ellos licenciados en Odontología y autores de publicaciones científicas a nivel nacional e internacional. Alberto y Erik se dedican en exclusiva a periodoncia e implantes, mientras que Nieves, Izaskun, Belén, Jon y Diego se dedican a prostodoncia, estética y rehabilitación oral. Todos ellos fueron pioneros durante la irrupción de las nuevas tecnologías a nivel nacional en el sector odontológico e imparten conferencias relacionadas con la materia en congresos científicos nacionales e internacionales.

¿QUÉ ES PARA CLÍNICA ORTIZ-VIGÓN PERIOCENTRUM BILBAO LA DIGITALIZACIÓN?

Probablemente la digitalización y la calidad sean a día de hoy la disrupción perfecta en la profesión odontológica. La digitalización se trata de una necesidad impostergable que ha cambiado la manera de enfocar prácticamente todos los tratamientos odontológicos desde el diagnóstico y la planificación hasta la ejecución y seguimiento y que permite a las clínicas mantenerse a la vanguardia.

Si bien es cierto, la digitalización requiere de una inversión económica significativa y de una curva de aprendizaje, aunque las ventajas son indiscutibles. En primer lugar, la posibilidad de incorporar radiografía 3D y escáneres intraorales permite diagnosticar y planificar de manera más precisa y eficiente casi cualquier tipo de tratamiento, desde la colocación de implantes hasta movimientos dentales con ortodoncia. Cada especialidad requiere de una transición y conocimientos distintos y por eso es indispensable contar con personal cualificado no solo a nivel clínico sino también a nivel administrativo.

No obstante, la digitalización no solamente se cierne en torno a la aparatología. El siguiente paso en la digitalización es la incorporación de procesos digitales como el diseño tridimensional o la inteligencia artificial en las clínicas dentales. La posibilidad de que el paciente desde su propia casa pueda realizar una serie de fotografías y eso ya arroje un pre-diagnóstico facilita y agiliza la rutina clínica de nuestro equipo y permite que todos los pacientes tengan a su alcance un posible diagnóstico. De esta manera podemos satisfacer las necesidades de los pacientes, optimizando nuestros tiempos. Es importante entender que los flujos de trabajo digitales han dejado de ser una promesa de futuro para convertirse en nuestra rutina clínica diaria.



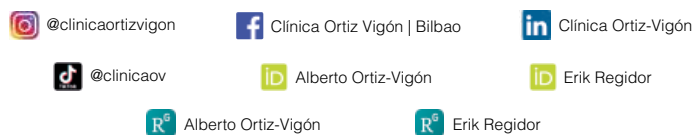
Además, parte de la actividad de los integrantes del equipo está destinada a investigación. Para Clínica Ortiz-Vigón resulta fundamental analizar los materiales que utilizan en los pacientes para poder ofrecerles el mejor tratamiento posible. Por ello tienen desarrollados diferentes proyectos de investigación multidisciplinar que aportan valor y certifican los tratamientos que a la postre realizan a los pacientes.

GESTIÓN DE LA CLÍNICA

La base de la gestión de Clínica Ortiz-Vigón es tener en todo momento presentes las expectativas, preocupaciones y satisfacción de cada paciente. Atender de manera individual a las cuestiones de cada paciente adaptándose a sus exigencias, ya sean horario para la cita o bien cuestiones clínicas como una alta demanda estética, es crucial en la toma de decisiones. El proceso de lo analógico a lo digital no es sencillo para ninguna de las partes, pero no cabe duda de que dispone de numerosas ventajas que van a repercutir de manera positiva en la satisfacción de los pacientes. Por eso, desde Clínica Ortiz-Vigón consideran indispensable tener la paciencia suficiente, destinar un equipo humano única y exclusivamente a la atención del paciente y calidad para poder generar un alto valor. Adicionalmente es imprescindible tener un equipo clínico motivado que entienda la constante evolución de la profesión y las necesidades de mantenerse a la vanguardia.

RECOMENDACIONES AL PACIENTE EN CUANTO A SALUD BUCODENTAL

Para los responsables de Clínica Ortiz-Vigón ningún tratamiento odontológico va a ser sostenible sin un mantenimiento específico, señalando que es crítico hacer entender a cada paciente sus necesidades de manera individualizada e invertir tiempo suficiente en la motivación de cada uno de ellos para poder así mantener el resultado logrado a largo plazo. ●



Sepa.

www.sepa2024.es



Bilbao

May 30 – June 1
2024



Excelencia clínica
basada en la
evidencia científica.

**Salud Bucal y
Periodoncia
para todos**

Clínica Peydro Herrero

Directores médicos y gerentes: Dres. Marta Peydro Herrero y Diego Peydro Herrero

C/ San Vicente, 139 • 46007 Valencia • Tel: +34 963 147 825 • comunidad@clinicapeydrro.es • www.clinicapeydrro.es



Dres. Diego Peydro Herrero y Marta Peydro Herrero.

FILOSOFÍA Y PROYECTO CLÍNICO

Cuando crearon hace más de 25 años su primera clínica dental en Malilla, los responsables de Clínica Peydro Herrero tenían claro lo que pretendían con su proyecto: mejorar la calidad de vida de sus pacientes y cambiarles la vida.

Entre ellos, siempre han comentado que la clave de su éxito es ver más allá de lo que les pide el paciente. La tecnología y la digitalización ayudan, pero la parte humana, la escucha, es fundamental para que el paciente abandone la consulta motivado y con ganas de querer mejorar su estética y su calidad de vida.

En Clínica Peydro Herrero no sólo se conforman con sacar adelante el trabajo, sino que buscan la perfección y la excelencia en sus tratamientos, por eso desde hace años han decidido no entrar en la guerra de precios que disputan muchas otras clínicas del sector. Para ellos, la salud no es un juego.

¿QUÉ ES PARA CLÍNICA PEYDRO HERRERO LA DIGITALIZACIÓN?

En Clínica Peydro vemos la digitalización como una herramienta fundamental para crecer en todos los sentidos. Adaptarse a los flujos digitales nos parece fundamental para mejorar la experiencia del paciente en consulta.

Gracias a llegada de la tecnología, podemos ofrecer una atención más rápida y efectiva, mejorar la planificación de citas y tratamientos y, cómo no, darle una mayor seguridad a nuestros pacientes, ya que la información que nos revelan está más segura y protegida. Además, contamos con la tecnología necesaria para que el paciente pueda hacerse una idea de cómo será su sonrisa tras realizarse un tratamiento con nosotros. Algo que los motiva muchísimo a la hora de iniciar un tratamiento. Eso sí, la experiencia humana que se vive en consulta es insustituible por cualquier tipo de tecnología, por lo que el trato en consulta siempre ha sido nuestra prioridad.

TRATAMIENTOS ODONTOLÓGICOS

- Ortodoncia invisible.
- Implantes dentales.
- Blanqueamiento dental.
- Carillas dentales (composite y porcelana).
- Periodoncia.
- Higiene dental.

EQUIPAMIENTO, INNOVACIÓN Y NUEVAS TECNOLOGÍAS

Generalmente, gran parte de la inversión tecnológica de Clínica Peydro Herrero está orientada en la automatización de los procesos. Hay cosas que creen que se pueden delegar a la tecnología para disponer de más tiempo en otros aspectos que sólo dependen de su trabajo, como la planificación de los casos clínicos de sus pacientes y el trato humano.

Les gusta tomarse su tiempo con cada uno de sus pacientes y se apoyan en la tecnología para poder delegar aquello que no aporta nada significativo para él como la creación de facturas, la gestión de citas...

También cuentan con tecnología de última generación que les ayuda a la hora de planificar los casos clínicos o realizar cirugías como pueden ser los implantes de carga inmediata. La tecnología siempre está presente en Clínica Peydro Herrero y “seríamos incapaces de indicar qué herramienta tecnológica empleamos más en consulta”, aseguran.



FORMACIÓN

Para Clínica Peydro Herrero es fundamental que su personal esté en constante formación y adaptado a las nuevas tecnologías. Cuentan con un equipo joven, comprometido y con ganas de seguir mejorando profesionalmente. Es por eso que siempre invierten en su formación. La formación en ámbitos digitales les permite trabajar de manera ordenada y que todos puedan conocer de primera mano en qué punto se encuentra cada paciente.

No obstante, señalan que no sólo reciben formaciones las personas que completan su equipo médico. La recepción de Clínica Peydro Herrero también está en constante formación para agilizar procesos y que la tecnología les pueda ayudar a ofrecer un mejor servicio y dedicar más tiempo a la atención y al buen trato al paciente.

“En Clínica Peydro Herrero somos una gran familia y todos luchamos por un objetivo común: buscar la excelencia en todo lo que hacemos: desde un tratamiento de ortodoncia invisible a una higiene dental. Todos los pacientes que se tratan con nosotros están tranquilos porque saben que están en buenas manos”, indican sus responsables.

GESTIÓN DE LA CLÍNICA

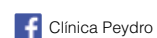
Personalmente, no les ha costado mucho esfuerzo pasar del ámbito analógico al digital. Clínica Peydro Herrero siempre ha sido una clínica puntera en Valencia y su adaptación ha sido progresiva. Desde sus inicios han tenido claro que la digitalización era algo fundamental para mejorar la atención de los pacientes y la calidad de sus servicios y nunca han escatimado en invertir en ello.

Por otro lado, destacan que no cuentan con un porcentaje máximo ni mínimo de inversión. “Si nos ofrecen algo o descubrimos alguna tecnología que creemos que puede mejorar nuestros servicios y la experiencia del paciente en consulta, no dudamos en invertir en ello. ¡Nuestros pacientes son siempre lo primero!”, explican desde Clínica Peydro Herrero.

RECOMENDACIONES AL PACIENTE EN CUANTO A SALUD BUCODENTAL

Cada vez que reciben un paciente, decida o no realizarse un tratamiento con ellos, en Clínica Peydro Herrero les dan una serie de recomendaciones. Si por ejemplo, un paciente acumula mucho sarro en la boca, no solo le enseñan técnicas de cepillado que puedan solucionar este problema, también le ofrecen tratamientos como la ortodoncia invisible, ya que posiblemente un mal posicionamiento de los dientes está provocando que no se puedan llegar a ciertas zonas en el cepillado. “Siempre vamos un paso más allá, eso es lo que nos distingue de los demás”, aseguran.

Si alguien siente dolor, no está a gusto con su sonrisa o creen que tienen un problema bucodental, en Clínica Peydro siempre les animan a que se trate. Actualmente tienen a su alcance todos los recursos necesarios para poder conseguir la sonrisa que deseamos. Su recomendación siempre es la misma: “Si no te gusta algo de tu sonrisa, ¡cámbialo!”. ●



Clínica Santisteban

Director de clínica: Borja Santisteban | Directora médico: Dra. Belén Iturre

C/ Alameda Recalde, 35 A • 48011 Bilbao (Vizcaya) • Tel: +34 944 443 800 • contacto@clnicasantisteban.com •
www.clinicasantisteban.com • www.santistebankids.com • www.esteticasantisteban.com



FILOSOFÍA Y PROYECTO CLÍNICO

Clínica Santisteban cumple sus primeros 40 años en el centro de Bilbao. La clínica ha ido evolucionando durante estos últimos años, pasando de una consulta pequeña con dos boxes médicos y tres personas hasta 2015, a una clínica con doce boxes y un equipo de cuarenta profesionales.

Actualmente cuentan con un equipo de dentistas y cirujanos maxilofaciales altamente cualificados en todas las áreas de la odontología y los últimos avances tecnológicos para poder ofrecer un servicio integral.

Su objetivo es seguir mejorando, por lo que van a integrar en la clínica nuevas áreas de medicina estética y de cirugía plástica facial para pasar a ser la primera clínica en el País Vasco que reúne todas las especialidades odontológicas, cirugía maxilofacial, cirugía plástica facial y medicina estética, y así poder ofrecer todos los tratamientos dentales y faciales en la misma clínica.

TRATAMIENTOS ODONTOLÓGICOS

Tratamientos odontológicos:

- Endodoncia.
- Periodoncia.
- Ortodoncia.
- Odontopediatría.
- Diseño digital de sonrisas.
- Estética dental.



CLÍNICA SANTISTEBAN
DESDE 1983

Tratamientos de cirugía maxilofacial:

- Implantes dentales.
- Implantes Cigomáticos.
- Implantes subperiósticos.
- Cirugía ortognática.

Tratamientos de medicina estética:

- Hilos tensores.
- Rinomodelación.
- Ácido hialurónico.
- Radiesse.
- Botox.
- Marcación mandibular.
- Eliminación de ojeras.

Tratamientos de cirugía plástica facial:

- Rinoplastia.
- Blefaroplastia.
- Lip lift.
- Lifting.
- Otoplastia.
- Mentoplastia.
- Bichectomia.



¿QUÉ ES PARA CLÍNICA SANTISTEBAN LA DIGITALIZACIÓN?

La digitalización es una realidad desde hace varios años en el sector odontológico. Nos ha permitido trabajar con nuevos materiales, mejorar las herramientas de diagnóstico, implementar procesos de diseño y fabricación de prótesis mediante sistemas CAD-CAM y realizar tratamientos de ortodoncia digital. En definitiva, estas herramientas nos permiten ser mucho más fiables tanto en la planificación como en la ejecución de nuestros tratamientos. A pesar de todas estas ventajas, se estima que en España solo un 15-17% de las clínicas realizan impresiones digitales.

Tenemos claro que estando a la vanguardia de la tecnología y de la formación podremos ofrecer a nuestros pacientes los mejores tratamientos. Ésa es para nosotros la dirección correcta y por la que nos esforzamos día a día todo el equipo.

EQUIPAMIENTO, INNOVACIÓN Y NUEVAS TECNOLOGÍAS

En cuanto a equipamiento, en Clínica Santisteban cuentan con radiología digital, CBCT, sonda periodontal digital, escáneres intraorales, softwares de planificación de cirugía guiada y herramientas de foto y vídeo para la integración de sus tratamientos con la estética facial del paciente.

Todos los tratamientos que ofrecen en la clínica se realizan con alguna herramienta digital. Desde la radiografía o estudio periodontal más rutinarios hasta los tratamientos más avanzados como los diseños de sonrisa, Invisalign, cirugía de implantes guiada o las impresiones digitales para la fabricación de prótesis.

FORMACIÓN

La profesión odontológica ha estado siempre en constante evolución; desde antes de la era digital ya era imprescindible la formación continua. Pero con lo rápido que se producen los avances en tecnología, hoy en día aún cobra más importancia este aspecto.

En Clínica Santisteban disponen de herramientas con un potencial enorme pero que les exigen una constante actualización para poder sacarles la máxima utilidad. Cada vez que adquieren una nueva herramienta o implementan un nuevo flujo de trabajo es fundamental que todo el equipo se forme en ello, participe y conozca el protocolo de trabajo.

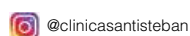
GESTIÓN DE LA CLÍNICA

La excelencia, el bienestar y la satisfacción del paciente es por lo que se esfuerzan en Clínica Santisteban y lo que marca las bases de su gestión como clínica. La inversión en digitaliza-



ción, igual que en otras áreas de la clínica, la realizan siempre pensando en el eslabón final: el paciente.

Su inversión en nuevas tecnologías ha sido considerable en los últimos años, siempre con la prudencia de apostar por tecnología avalada y respaldada por estudios científicos. En este sentido, son conscientes de que tanto la inversión tecnológica como la formación han de ser constantes. ●



Clínica Dental Sanzmar

Director médico: Dr. Ignacio Sanz Sánchez | Directora gerente: Conchita Martín Álvaro

C/ del Buen Suceso, 14 • 28008 Madrid • Tel: +34 915 438 795 • sanzmar@clincicasanzmar.com / recepcion@clincicasanzmar.com • www.clinicasanzmar.com



FILOSOFÍA Y PROYECTO CLÍNICO

La Clínica Sanzmar nació hace más de 25 años con el objetivo de convertirse en una de las clínicas periodontales de referencia en Madrid gracias a la figura del profesor Mariano Sanz. Con el paso de los años fueron incorporando el resto de las especialidades para poder ofrecer tratamientos de máxima calidad y de manera integral a sus pacientes. Su filosofía se basa en un pilar fundamental, la calidad, pero, además, en todo el equipo buscan ser transparentes, humanos y cercanos. Diagnostican, personalizan y comunican con sencillez para que los pacientes les entiendan y pregunten, ya que sus dudas son sus respuestas y su confianza, su éxito.

TRATAMIENTOS ODONTOLÓGICOS

En Clínica Sanzmar ponen el foco en ofrecer a sus pacientes los tratamientos más avanzados, de máxima garantía y calidad. Más de 25 años siendo especialistas en odontología les impulsan hacia una misma inquietud: satisfacer las necesida-

des de salud y estética dental de sus pacientes. Actualmente cubren la mayor parte de áreas del sector, entre las que destacan la periodoncia, los implantes dentales, la prótesis dental y sobre implantes, la estética dental, la ortodoncia, la endodoncia, la odontopediatría y la cirugía oral.

EQUIPAMIENTO, INNOVACIÓN Y NUEVAS TECNOLOGÍAS

En la clínica han ido incorporando a lo largo de los años distintos equipamientos y herramientas tecnológicas. Para Clínica Sanzmar, lo más importante es formarse bien e ir incorporando aquello que les permita personalizar bien los tratamientos, de modo que puedan ser seguros y menos invasivos con sus pacientes, y todo siempre avalado por la evidencia científica.

Para ellos, los mínimos indispensables hoy en día son los softwares de planificación, la cirugía guiada, la magnificación, la impresora digital y el escáner intraoral. Su recomendación es ser pragmático y pertenecer a la mayoría precoz, ni muy innovador, ni muy visionario.

Dr. Ignacio Sanz Sánchez.



GESTIÓN DE LA CLÍNICA

Las bases de la gestión en la clínica se basan en la rentabilidad de los distintos procedimientos. Esto es un punto muy importante porque es aquí donde evalúan si la incorporación de las nuevas tecnologías les permite ser más rentables. Si es así, es cuando se debe dar el salto de lo analógico a lo digital. En su opinión, es difícil establecer un porcentaje de inversión tecnológica; lo importante es evaluar los distintos tratamientos que realizan, su frecuencia y su rentabilidad.

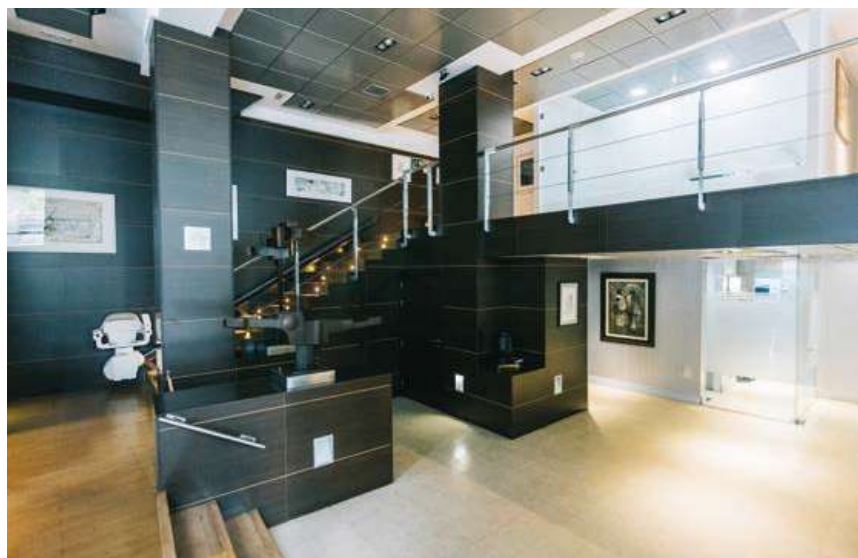
RECOMENDACIONES AL PACIENTE EN CUANTO A SALUD BUCODENTAL

El pilar fundamental en la Clínica Sanzmar es la prevención, por lo que ponen el foco en recomendar a sus pacientes acudir a la clínica al menos una vez al año para revisar el estado de sus encías y de sus dientes. Además, su equipo de higienistas

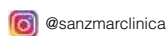


¿QUÉ ES PARA CLÍNICA SANZMAR LA DIGITALIZACIÓN?

La digitalización es la adaptación a la manera que tenemos de interpretar los datos hoy en día en el siglo XXI. Cuando empezó la era de los ordenadores, todo pasó a transformarse en ceros y unos. En la era digital, tenemos una forma mucho más compleja de interpretar los datos, y la digitalización lo que nos facilita es el acceso rápido a los mismos, mejorando la eficiencia de todos los flujos de trabajo posibles. Como no podía ser de otro modo, la odontología se está adaptando de manera rápida a la nueva era digital y hoy en día, seamos o no conscientes, un gran número de los procedimientos que realizamos incorporan flujos digitales. Está claro que el que no lo vea o no se quiera adaptar a los cambios está condenado a quedarse rezagado y difícilmente podrá tener un negocio fructuoso. En Clínica Sanzmar llevamos años incorporando herramientas digitales que nos permiten realizar tratamientos más rápidos, seguros, eficientes y mejor tolerados por nuestros pacientes. Para nosotros es muy importante poner el foco en el paciente y las herramientas digitales que hemos incorporado así lo han puesto de manifiesto.



se encarga de mostrar cuáles tienen que ser las técnicas de higiene diarias de una manera personalizada y adaptada a cada paciente. Todo el equipo de la clínica está muy concienciado de la necesidad de tener unos hábitos de vida saludables para poder mantener un correcto estado de salud bucodental, lo cual es transmitido a cada uno de sus pacientes. ●



Clínica Saura Dental y Maxilofacial

Director médico: Dr. David Saura

C/ Gran Vía, 3 Pral. Izda. • 50006 Zaragoza • Tel: +34 976 215 224 • info@clnicasaura.com • https://clnicasaura.com



FILOSOFÍA Y PROYECTO CLÍNICO

La filosofía básica y esencial de Clínica Saura reside en que el paciente y la honestidad están por encima de todo. Para ello su proyecto clínico está basado en ofrecer un equipo multidisciplinar para satisfacer cualquier necesidad de sus pacientes, así como una odontología integral y avanzada con un alto porcentaje de seguridad en el resultado de los tratamientos.

TRATAMIENTOS ODONTOLÓGICOS

- Tratamientos estéticos.
- Odontología conservadora.
- Rehabilitación de piezas dentales.
- Cirugía oral:
 - Manejo de grandes atrofias óseas.
 - Implantología.
 - Injertos de conectivo.
 - Elevaciones de seno.
 - Regeneración biológica con L-PRF.
 - Exodoncias quirúrgicas.
- Sedación consciente.

EQUIPAMIENTO, INNOVACIÓN Y NUEVAS TECNOLOGÍAS

Actualmente Clínica Saura cuenta con todos los equipamientos e instrumentos necesarios para desarrollar las diferentes tareas que se dan en el día a día de la clínica.

Cuentan con diferentes equipos tecnológicos para cada tratamiento; la más valorada en esta clínica es el escáner intraoral.



¿QUÉ ES PARA CLÍNICA SAURA LA DIGITALIZACIÓN?

La introducción de la tecnología es actualmente un gran método para ofrecer una mejor atención, diagnóstico y tratamiento en la salud bucodental consiguiendo satisfacer las necesidades y objetivos que demandan los pacientes. Permite obtener la información de una forma rápida y precisa por medio de escáneres o cámaras intraorales favoreciendo una mejor valoración del tratamiento, así como la toma de impresiones para conseguir un diseño de las prótesis personalizado mejorando así el servicio, reduciendo tiempos en clínica del paciente y número de visitas, obteniendo así unos mejores resultados tanto funcionales como estéticos.



FORMACIÓN

Clínica Saura dispone de un plan de formación de todo el personal cuyo objetivo básico es la mejora continua. Recibir una adecuada formación es esencial para garantizar los conocimientos y aptitudes necesarias para desarrollar correctamente su tarea. Debido a las particularidades propias de la clínica dental, la detección de necesidades de formación está sujeta a los avances tecnológicos.

En Clínica Saura se realizan tanto formaciones externas en centros específicos como internas a través de profesionales altamente preparados para ellas.

GESTIÓN DE LA CLÍNICA

Las bases de la gestión de la clínica se estructuran en una estricta y sólida organización de cada departamento junto con la profesionalización del personal que trabaja en cada uno. Protocolos estandarizados y variables según las necesidades que requiere la empresa en cada momento.

El cambio de analógico a digital en Clínica Saura ha sido un proceso continuo en el que han ido adaptándose a través de formaciones y nuevos requisitos.

Desde Clínica Saura consideran que el porcentaje a invertir en adquisición de tecnología para la clínica depende de la demanda tanto de los tratamientos como de los profesionales de la clínica.

RECOMENDACIONES AL PACIENTE EN CUANTO A SALUD BUCODENTAL

Para los profesionales de Clínica Saura, las revisiones periódicas son esenciales para un diagnóstico precoz de cualquier patología. Se ofrecen, además, instrucciones de higiene oral, así como asesoramiento al paciente de las mejores técnicas de cepillado y los diferentes medios de los que se disponen de manera personalizada; dependiendo de las características de cada uno se tendrá en cuenta el tratamiento que se le haya realizado o se le vaya a realizar en un futuro para conseguir unos mejores resultados y por tanto una boca sana. ●





FILOSOFÍA Y PROYECTO CLÍNICO

La filosofía clínica de Coinsol Dental se centra en proporcionar atención odontológica de alta calidad que sea accesible y personalizada para cada paciente, desde el niño hasta el adulto. Buscan establecer relaciones de confianza con sus pacientes, involucrándolos activamente en la toma de decisiones sobre su salud bucodental. Su proyecto clínico se basa en la innovación constante y la mejora continua de sus servicios, utilizando la formación constante en nuevas técnicas y la tecnología digital como herramienta principal para lograr estos objetivos.

TRATAMIENTOS ODONTOLÓGICOS

En Coinsol Dental ofrecen una amplia gama de tratamientos odontológicos que incluyen, pero no se limitan, a:

- Odontopediatría, siendo algunos de sus tratamientos estrella los dirigidos a niños con traumatismos y a niños con ansiedad al dentista.
- Ortodoncia, incluyendo tanto brackets tradicionales como Invisalign.
- GOPex, tratamiento de ortodoncia para expandir el hueso maxilar y aumentar las vías respiratorias.
- Tratamientos de restauración.
- Periodoncia.
- Implantes dentales.
- Cirugía oral.

- Endodoncia.
- Estética dental.
- Logopedia, para tratar la deglución atípica y malos hábitos del habla.
- Fisioterapia, para tratar la articulación temporomandibular (ATM).
- Cirugía maxilofacial: cirugía ortognática, mamoplastias, etc.

EQUIPAMIENTO, INNOVACIÓN Y NUEVAS TECNOLOGÍAS

En Coinsol Dental cuentan con los últimos equipos de vanguardia como son distintos escáneres intraorales 3D, impresoras 3D, fresadoras y diversos softwares avanzados de diagnóstico, planificación y diseño que les permiten realizar tratamientos 100% digitales en cada una de las fases del mismo en el ámbito interdisciplinar. Todo ello se traduce en una mayor y mejor coordinación entre departamentos, siendo más predecibles, eficaces y ágiles en las distintas fases del tratamiento de sus pacientes.

La era digital aterrizó fuerte y ha llegado para quedarse, con un crecimiento exponencial, con el objetivo de ayudar al clínico en su comunicación con el laboratorio de una forma más directa, así como entre las distintas especialidades, lo que permite ofrecer a los pacientes un mejor tratamiento.

El alto rendimiento de este equipamiento requiere una larga y amplia formación por parte de todo el equipo que interviene en él, lo que también exige esfuerzo e implementación de nuevos protocolos de trabajo.

La herramienta tecnológica de mayor valor para la clínica son los escáneres intraorales 3D, ligados íntimamente al software de diseño y planificación, sin los que les resulta inimaginable hoy en día desempeñar su trabajo.

Las tecnologías con las que cuentan en la clínica son las siguientes:

- Escáner intraoral iTero.
- Escáner intraoral Prime Scan Sirona.
- Microscopio Leica.
- Fresadora.
- Impresora 3D Formlabs.
- Impresora 3D Unycubic.
- Cefalometría 3D.
- Software de diseño y planificación Exocad.
- Nemotec para ortodoncia.
- Cbct ICAT con software In vivo.
- Radiografía digital.

FORMACIÓN

La formación del equipo en las clínicas dentales es de vital importancia por diversas razones:

1. Actualización permanente: la odontología es un campo en constante evolución con nuevas técnicas, materiales y tecnologías emergentes. La formación continua permite que los profesionales se mantengan actualizados sobre los avances más recientes y las mejores prácticas en el campo.

2. Mejora de habilidades: la formación permite a los dentistas y al personal auxiliar desarrollar y mejorar sus habilidades técnicas y clínicas. Esto se traduce en una atención de mayor calidad para los pacientes.

3. Uso eficiente de la tecnología: con la creciente digitalización en la Odontología, es esencial que el personal esté capacitado para utilizar equipos digitales, software de planificación y otras tecnologías avanzadas. La formación adecuada garantiza un uso eficiente de estas herramientas.

4. Seguridad del paciente: la formación en procedimientos y protocolos de seguridad es crucial para minimizar riesgos y garantizar la seguridad de los pacientes durante los tratamientos.

5. Atención personalizada: la formación también incluye habilidades de comunicación y empatía, lo que permite al equipo interactuar de manera efectiva con los pacientes, comprender sus necesidades y preocupaciones y proporcionar una atención personalizada.

¿QUÉ ES PARA COINSOL DENTAL LA DIGITALIZACIÓN?

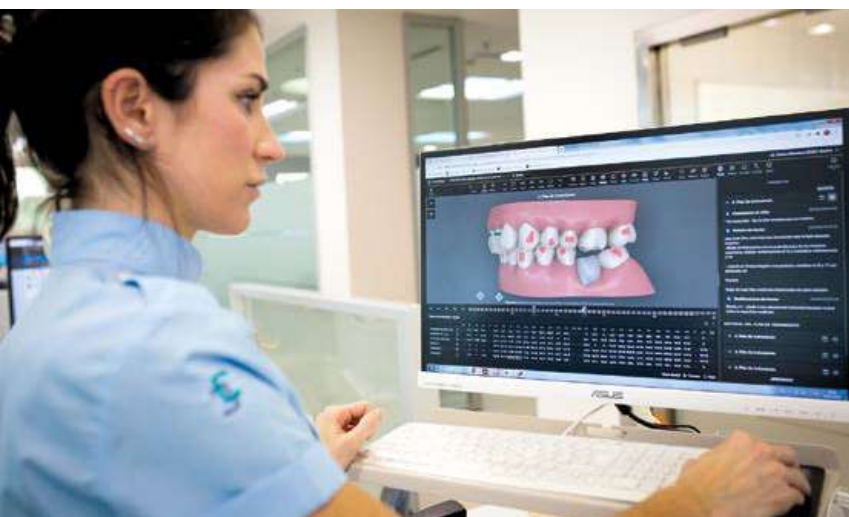
En Coinsol Dental, con una trayectoria de 40 años de la mano de mis padres, el Dr. Enrique Solano, Catedrático de Ortodoncia, y la Dra. Asunción Mendoza, Catedrático de Odontopediatría, la innovación y actualización, tanto en las técnicas odontológicas como en la digitalización de nuestros procesos, siempre ha sido premisa y sello de nuestra clínica para, de esta forma, poder ofrecer a nuestros pacientes lo mejor.

Somos una clínica familiar en la que, gracias a la incorporación de mis tres hermanas, la digitalización se ha convertido en un pilar fundamental tanto en la parte clínica, para la optimización y mayor control de los procesos clínicos, como para mí desde la dirección. Esto implica la transición de métodos tradicionales y analógicos hacia soluciones digitales en áreas como el diagnóstico, la planificación de tratamientos, el diseño, la monitorización de pacientes, la gestión de registros, la comunicación con los pacientes, la gestión de la clínica, etc.

Para nosotros, la digitalización significa aprovechar la innovación tecnológica para mejorar la precisión, la eficiencia y la comodidad tanto para nuestros pacientes como para nuestro equipo clínico. Esto incluye el uso de equipos de última generación, software especializado y sistemas de comunicación digital para ofrecer una atención odontológica de alta calidad y personalizada.

En Coinsol Dental hemos ido implementando tecnología digital avanzada en todos los aspectos de nuestra práctica y una de las claves para llevar a cabo este proceso con éxito es invertir en formación tanto de *digital skills* como en la especialización en flujos digitales, contando con protocolos detallados de su implementación y también saber qué hacer cuando nos encontramos con alguna incidencia o desvío.

Nos hemos adaptado a los flujos digitales al invertir en equipos de vanguardia y capacitar a nuestro personal en su uso. Las ventajas de la inversión digital en nuestra clínica incluyen una mayor precisión en el diagnóstico y tratamiento, minimizar tiempos y una experiencia general más satisfactoria para nuestros pacientes.



6. Aumento de la confianza del paciente: los pacientes confían en los profesionales que están bien formados y actualizados en su campo. La formación continuada contribuye a generar confianza y credibilidad en la clínica dental.

7. Mejora de la eficiencia operativa: la formación adecuada en gestión y organización puede mejorar la eficiencia operativa de la clínica, lo que resulta en una mejor atención al paciente y una gestión más eficaz de los recursos.

8. Cumplimiento normativo: en muchos lugares, existen regulaciones y estándares estrictos en el campo de la Odontología. La formación ayuda a garantizar el cumplimiento de estas normativas y la ética profesional.

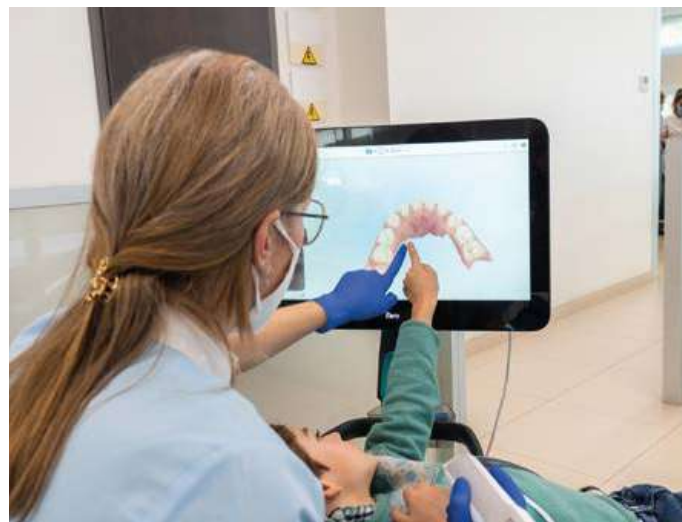
9. Fomento del trabajo en equipo: la formación no se limita a los dentistas; también incluye al personal auxiliar y administrativo. Un equipo bien formado y coordinado puede trabajar de manera más eficiente y proporcionar un servicio más completo a los pacientes.

La formación continua es esencial en la clínica Coinsol Dental. Su equipo se somete a cursos y capacitaciones periódicas para optimizar el uso de las nuevas tecnologías. Esto incluye la formación en el manejo de equipos digitales, la interpretación de imágenes digitales y el uso de software de planificación y diseño. La importancia de la formación continua radica en garantizar que el equipo esté al día con las últimas innovaciones y pueda brindar el mejor cuidado a sus pacientes.

En resumen, la formación continua del equipo es esencial para mantener altos estándares de atención, adaptarse a los avances tecnológicos y garantizar la seguridad y la satisfacción de los pacientes. Además, contribuye al desarrollo profesional y al éxito general de la clínica.

GESTIÓN DE LA CLÍNICA

La gestión de la clínica Coinsol Dental se basa en la eficiencia, la atención al paciente, la optimización de los procesos y el control de indicadores para así poder medir la rentabilidad y, por ende, la eficiencia de la estrategia anual. Para ello usan tecnologías como Dental Data que permite llevar el control y



otras tecnologías que se integran con su software de gestión para la confirmación de citas de manera automática, comunicación y medir la satisfacción del paciente. El proceso de transición de lo analógico a lo digital fue gradual pero necesario para mantenerse competitivos y proporcionar una atención de calidad.

El reto de Coinsol Dental para 2024 es la implementación de IA tanto para la optimización procesos clínicos como procesos de gestión.

“Al igual que la electricidad transformó casi todo hace un siglo, hoy en día se me hace difícil imaginar una industria que no sea transformada por la Inteligencia Artificial en los próximos años” – Andrew Ng

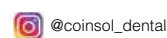
En cuanto a la inversión en tecnología, destinan aproximadamente el 15-20% de su presupuesto anual para adquirir y mantener equipos y software de última generación.

RECOMENDACIONES AL PACIENTE EN CUANTO A SALUD BUCODENTAL

Las principales recomendaciones para la salud bucodental de sus pacientes incluyen:

- Mantener una rutina de cuidado bucal diaria que incluya cepillado, uso de hilo dental y enjuague bucal.
- Programar exámenes y limpiezas dentales de rutina cada seis meses.
- Evitar el consumo excesivo de azúcares y alimentos ácidos.
- Usar férulas de descarga en caso de bruxismo.
- Usar protector bucal al practicar deportes de contacto.
- Dejar de fumar y reducir el consumo de alcohol.
- Consultar inmediatamente a un dentista en caso de dolor o problemas dentales.

Estas recomendaciones son parte de su enfoque preventivo para mantener una excelente salud bucodental a lo largo de la vida. ●



Formación al servicio de la sociedad dental

IDΞOD

INSTITUTO DE DESARROLLO
ODONTOLÓGICO DIGITAL

- ✓ **Máster de Formación Permanente en Ortodoncia y Ortopedia Dentofacial**
- ✓ **Diploma Experto en Ortodoncia Interceptiva**
- ✓ **Diploma Experto en Odontopediatría Clínica**
- ✓ **Máster en Dirección y Transformación de Clínicas Dentales**
- ✓ **Aligner Pro Academy**
- ✓ **Técnico de Ortodoncia para Higienistas**
- ✓ **Técnico de Alineadores para Higienistas**
- ✓ **Curso de Periodoncia para Higienistas**

Con las acreditaciones de:



UNIVERSIDAD
NEBRIJA

División de formación continua NFC.



CEU
Fundación San Pablo
Andalucía

Clínica Universitaria de Odontología (CUO)

Decano de la Facultad de Odontología y responsable sanitario de la clínica: Dr. Lluís Giner |
Director gerente: José María García | Director médico: Dr. Oriol Cantó

Universitat Internacional de Catalunya - Campus Sant Cugat - C/ Josep Trueta, s/n • 08195 San Cugat del Vallès (Barcelona) •
Tel: +34 928 364 549 • clínica@uic.es • www.uic.es/cuo



FILOSOFÍA Y PROYECTO CLÍNICO

Para la Clínica Universitaria de Odontología (CUO) de UIC Barcelona, el proyecto clínico, tanto si está digitalizado como si no, es tener a la persona como centro, ver más allá de las patologías dentales que pueda tener.

La digitalización en la Clínica Universitaria de Odontología es muy importante ya que les permite comunicarse con el paciente de forma clara, que la persona pueda ver en el momento lo que le está ocurriendo, cuál es la patología que tiene y cuáles son las posibles soluciones a fin de decidir conjuntamente, considerando la autonomía del paciente, cuál es el mejor tratamiento. En ocasiones puede ocurrir que la decisión sea no hacer nada y esperar a la alternativa más conveniente para el paciente.

TRATAMIENTOS ODONTOLÓGICOS

Siendo una Clínica Universitaria ofrecen todos los tratamientos odontológicos que corresponden a la Odontología, desde los más sencillos hasta los más complejos, y tratando siempre al paciente de modo integral, estudiando su caso en sesiones conjuntas de diferentes áreas:

- Endodoncia.
- Cirugía oral y maxilofacial.
- Odontopediatría.
- Ortodoncia y Ortopedia Dentofacial.
- Periodoncia.
- Clínica Integrada.
- Restauradora Dental.
- Gerodontología, Pacientes Especiales y Medicina Oral.

EQUIPAMIENTO, INNOVACIÓN Y NUEVAS TECNOLOGÍAS

La CUO dispone de 88 boxes para la práctica odontológica donde se reciben cerca de 75.000 visitas anuales. Cuenta además con 2 laboratorios con lo último en tecnologías de imagen digital CAD-CAM; 6 laboratorios enfocados a la investigación odontológica; y un laboratorio de preclínica con 95 simuladores odontológicos, aparatos de rayos X, radiología digital y simuladores SIMODONT.

Conocedores de que la tecnología dental cambia rápidamente, es por eso que actualizan el equipamiento constantemente. Contar con la mejor aparatología les permite trabajar de for-

¿QUÉ ES PARA CLÍNICA UNIVERSITARIA DE ODONTOLOGÍA LA DIGITALIZACIÓN?

La digitalización ya no la vemos como el futuro sino como la actualidad, la realidad del día a día. Todos los procesos han sido digitalizados, cada uno de ellos en su medida. La Facultad de Odontología de UIC Barcelona es líder en España en el tema de digitalización, contando con equipamientos digitales de última generación. Su Clínica Universitaria de Odontología es centro de reconocido prestigio, desde el punto de vista docente y de investigación, por la utilización de tecnologías de alto nivel como CAD-CAM y 3D. Además, sigue apostando por adquirir nuevos dispositivos de toma de impresión digital, software de diagnóstico, diseño de prótesis y alineadores dentales.



ma más precisa, con más seguridad y también comunicarse de forma clara con el paciente.

La herramienta de más valor que tienen son las personas –alumnos, profesores y personal– que trabajan atendiendo a los pacientes.

FORMACIÓN

La formación es fundamental e indispensable en la CUO. El estar en un centro universitario les permite tener una actualización de conocimientos constante tanto por parte del profesorado como del alumnado, la industria y otros centros educativos.

Desde CUO consideran que la formación continua debería ser obligatoria ya que existe una rápida evolución del conocimiento en Odontología por lo que cada profesional debería recibir una formación continuada mínima obligatoria. En España aún no está reglado como en otros países, pero piensan que con el tiempo acabará ocurriendo de alguna manera.



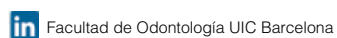
GESTIÓN DE LA CLÍNICA

La gestión de una clínica de estas dimensiones es complicada. “Estamos constantemente intentando adaptar los procesos a las nuevas tecnologías y la nueva forma de hacer para poder atender bien a nuestros pacientes”, aseguran desde la CUO. En este momento cuentan con tecnología digital avanzada en todo el flujo que va desde el diagnóstico hasta el seguimiento del paciente, desde la toma de impresión hasta el mecanizado de las prótesis. También tienen la digitalización en la anestesia local, la toma de registros, la simulación en Ortodoncia... No tiene fin y esto no ha hecho más que empezar. La gestión de la clínica hoy en día, con las nuevas tecnologías, es mucho más segura que la analógica porque les permite comparar registros antes y después del tratamiento, permite hacer un seguimiento mucho más real de la situación del paciente y dar más seguridad al odontólogo y al paciente en el tratamiento que se está haciendo.

RECOMENDACIONES AL PACIENTE EN CUANTO A SALUD BUCODENTAL

Estamos en un momento crucial en el que, si bien los indicadores que tenemos en España de la salud oral no están mejorando a la velocidad que deberían mejorar, en algunos años veremos un cambio importante. Primero debido a la digitalización y a la forma de poder hacer un seguimiento más preciso que no se hacía hasta ahora; y después por un cambio que desde ya hace tiempo está sucediendo, pero aún no se ha consolidado, que es el mantenimiento de la salud oral y de la salud general, y aquí el odontólogo puede ayudar mucho.

Desde la CUO consideran que el tratamiento al paciente debe ser mixto: debe ser el tratamiento de restauración de la enfermedad que pueda tener, las patologías que pueda tener; y, a la vez, la preparación y el fomento del mantenimiento de la salud en la prevención. Esta prevención tiene que ser entendida en un amplio concepto, no solo de prevención oral, sino también de ayuda a la identificación de patologías que pueda tener un paciente, que no sean de su campo de competencia, y derivar al especialista para que sea tratado de ellas. Y esto se verá cada vez más, el odontólogo integrado dentro de los equipos de salud multidisciplinar. ●



Director clínico: Dr. Didier Delmas

Av. Ancha de Castelar, 152 • 03690 Sant Vicent del Raspeig (Alicante) • Tel: +34 966 352 511 • www.clinicadelmas.es



FILOSOFÍA Y PROYECTO CLÍNICO

En Delmas Clinic, su misión es mucho más que tratar problemas dentales. Buscan garantizar la salud bucodental integral de sus pacientes, obteniendo siempre los mejores resultados posibles. Esta misión se guía por valores fundamentales como la profesionalidad, la honestidad, la capacidad de adaptación y la constante superación profesional. Cada paciente es único, y se esfuerzan por ofrecer tratamientos personalizados que se adapten a sus necesidades y expectativas. Su compromiso es combinar la excelencia clínica con una atención cálida y cercana, asegurando que cada visita sea una experiencia positiva y enriquecedora. Su equipo humano ha sido capacitado para ello, y sin él, sería imposible ofrecer el trato por el que se caracterizan.

TRATAMIENTOS ODONTOLÓGICOS

Más allá de los tratamientos odontológicos convencionales, Delmas Clinic se enorgullece de ofrecer procedimientos especializados que les distinguen. La cirugía navegada, por

ejemplo, permite una precisión quirúrgica sin precedentes, reduciendo los riesgos y mejorando los resultados. Además, la capacidad de crear restauraciones en una sola cita no solo optimiza el tiempo, sino que también mejora la comodidad y satisfacción del paciente. Estos tratamientos, junto con su amplia gama de servicios, aseguran que puedan atender cualquier necesidad bucodental, convirtiéndose en una clínica de referencia.

EQUIPAMIENTO, INNOVACIÓN Y NUEVAS TECNOLOGÍAS

La tecnología es una piedra angular en Delmas Clinic. Cuentan con equipos de vanguardia como el X-Guide para cirugía navegada, la impresora 3D SprintRay y escáneres intraorales iTero, así como el ModJaw para digitalizar la dinámica mandibular de los pacientes, que muchas veces dificultan los procesos restauradores. Estas herramientas permiten ofrecer tratamientos más precisos, rápidos y personalizados.

La innovación constante es esencial para mantenerse a la vanguardia y garantizar que sus pacientes reciban la mejor



atención posible. Cada equipo que incorporan es seleccionado cuidadosamente para asegurar que cumpla con sus altos estándares de calidad y eficiencia. Su inversión en tecnología refleja su compromiso con la excelencia y la mejora continua.

FORMACIÓN

La excelencia clínica es inútil sin un equipo capacitado. En Delmas Clinic, la formación continua es esencial. Su odontólogo, Didier Delmas, no solo es un referente en el campo, sino que también se dedica activamente a la formación, trabajan-

¿QUÉ ES PARA DELMAS CLINIC LA DIGITALIZACIÓN?

Desde 2009, Delmas Clinic ha sido pionera en la adopción de tecnologías digitales. La incorporación de herramientas como la cirugía navegada, la impresión 3D y los escáneres intraorales avanzados ha transformado radicalmente nuestra práctica. Estas innovaciones no solo han elevado la precisión y eficiencia de nuestros tratamientos, sino que también han revolucionado la experiencia del paciente. Con visualizaciones detalladas y simulaciones, los pacientes ahora tienen una comprensión más profunda de los procedimientos, lo que genera confianza y tranquilidad. Además, la digitalización ha reducido significativamente la incomodidad durante los tratamientos, lo que se traduce en una mayor satisfacción del paciente. En resumen, la digitalización ha sido una inversión que ha redefinido la atención al paciente en nuestra clínica, marcando un antes y un después en nuestra forma de trabajar.



do con empresas reconocidas como Align, Nobel Biocare, Mediterranean Dental Education como KOL (Key Opinion Leader). Esta dedicación a la formación garantiza que su equipo esté siempre actualizado con las últimas técnicas y tecnologías, asegurando que sus pacientes reciban tratamientos de vanguardia. La formación es una inversión en el futuro y en Delmas Clinic es una prioridad.

GESTIÓN DE LA CLÍNICA

La gestión eficiente es clave para ofrecer una atención excepcional. En Delmas Clinic, utilizan software específico que les permite optimizar sus procesos y mejorar la atención al paciente. A pesar de la complejidad que puede representar la incorporación de nuevas tecnologías, el proceso de capacitación del equipo ha sido sorprendentemente sencillo para Delmas Clinic, gracias a su predisposición y familiaridad con la tecnología de vanguardia. Esta transición fluida de lo analógico a lo digital ha permitido que la clínica funcione de manera más cohesiva y eficiente, adaptándose a las demandas del siglo XXI.

RECOMENDACIONES AL PACIENTE EN CUANTO A SALUD BUCODENTAL

La salud bucodental es una colaboración entre el dentista y el paciente. En Delmas Clinic enfatizan la importancia de una higiene bucodental adecuada, visitas regulares al dentista y seguir las indicaciones de sus profesionales. Aunque no cuenten con un programa específico de educación, cada consulta es una oportunidad para educar y guiar a sus pacientes hacia hábitos saludables. Desde consejos sobre cepillado y uso de hilo dental hasta recomendaciones sobre dieta y estilo de vida, su objetivo es que cada paciente tenga las herramientas y el conocimiento suficientes para mantener una sonrisa saludable y radiante. ●



Dental García del Olmo

Director médico: Dr. José Fernando García del Olmo Baena | Directores gerentes: María Caño Villar y Juanma de la Torre Sancho
C/ Pagés del Corro, 165 (esquina C/Rosario Vega) • 41010 Sevilla • Tel: +34 954 286 558 • clinica@dentalgarcíadelolmo.com • www.dentalgarcíadelolmo.com



El Dr. José Fernando García del Olmo Baena y María Caño Villar, titular, fundadores, socios. María es Directora de Administración y Atención al Paciente.

FILOSOFÍA Y PROYECTO CLÍNICO

Dental García del Olmo es el resultado del trabajo conjunto de un gran equipo de profesionales, tanto de la odontología como de la gestión clínica.

El equipo de odontólogos, dirigidos por el Dr. García del Olmo, defiende la práctica de una odontología honesta y responsable, al servicio del paciente, con el objetivo último del cuidado de su salud bucodental.

Por su parte, el equipo de gestión busca el cumplimiento de los objetivos del equipo médico, dando solución a las necesidades del paciente y creando valor para ellos, maximizando a la vez la eficiencia y la rentabilidad en todos los procesos.

Ubicados en Triana (Sevilla), trabajan para ser referencia en Sevilla en tratamientos de implantología avanzada, regeneración ósea, cirugía y periodoncia, contando siempre con los mejores recursos humanos y técnicos disponibles.

TRATAMIENTOS ODONTOLÓGICOS

En Dental García del Olmo son expertos en implantología avanzada -también mediante cirugía guiada-, regeneración ósea, cirugía oral, periodoncia, endodoncia, odontopediatría, ortodoncia (convencional -brackets- e invisible -alineadores-), bruxismo y apnea del sueño.

En general, todo lo que engloba la odontología multidisciplinar. “Aunque nos especialicemos en regeneración ósea e implantología, somos una clínica multidisciplinar, queremos dar solución a cualquier patología que puedan presentar nuestros pacientes”, indica el Dr. García del Olmo. Así, puede ser la clínica de referencia para cualquier familia, sin necesidad de acudir a más de un centro.

EQUIPAMIENTO, INNOVACIÓN Y NUEVAS TECNOLOGÍAS

La clínica cuenta con la última tecnología aplicada tanto al diagnóstico como a la práctica odontológica.



Dr. José Fernando García del Olmo, Director Médico, titular de la clínica, fundador de la empresa con María Caño Villar.

Para el diagnóstico y planificación, cuentan con RVG para RX intraoral, CBCT-3D de última generación, escáner intraoral, software de planificación 3D y de diseño digital de sonrisas. En la relación con sus proveedores (laboratorios), han reducido tiempo y costes implantando técnicas de flujo digital en todo el proceso odontológico.

La relación con sus pacientes también ha sufrido transformaciones; ahora aprovechan todas las herramientas a su alcance, tanto para gestionar sus visitas como para relacionarse con ellos fuera de la consulta.

FORMACIÓN

La transformación digital de los procesos obliga a una constante actualización de conocimientos. “No se puede acometer la digitalización de procesos de gestión, por ejemplo, sin proporcionar a tus trabajadores y colaboradores la formación necesaria para abordarlos, al igual que no podemos pedir que un odontólogo planifique un caso de implantología, sin tener el adecuado conocimiento de la herramienta digital de planificación”, comenta el Dr. García del Olmo. “La apuesta por la formación constante no es una opción, es una necesidad si lo que buscas es estar a la vanguardia en nuestro sector. La permanente innovación en odontología obliga a la continua actualización de técnicas y conocimientos en los equipos médicos. Pero a la vez, la alta competencia del sector obliga a que los equipos de gestión sean expertos en gestión y transformación digital”, añade.

“Esta tendencia no es nueva, la venimos observando desde hace tiempo: los congresos del sector odontológico, a los que



Juanma de la Torre, Director de Clínica (Desarrollo de Negocio y Transformación Digital).

solo acudían odontólogos e higienistas, ahora disponen de su propio programa reservado al área de gestión (antes impensable); instituciones como IDEOD imparten programas formativos de máster, centrados en la dirección, gestión y transformación digital de las clínicas (tanto María como yo, lo hemos cursado recientemente); y están surgiendo entidades como la Sociedad Española de Dirección y Administración Dental (SE-DAD), entidades que ya no solo hablan de la función médica, sino de la GESTIÓN. Son muchos los indicadores del cambio de tendencia”, nos indica Juanma de la Torre.

María Caño, por su parte, aclara que “en el modelo tradicional de clínica dental, se invertían todos los recursos económicos en la formación del odontólogo. No había curso de formación o posgrado que la clínica no estuviese dispuesta a abonar, en este sentido. El cambio ha llegado y ahora se invierte, y mucho, en la formación de los equipos que gestionan las clínicas. Se ha pasado de un modelo en el que se mezclaban los conceptos de ‘dirección’ y ‘gestión’, con la ‘función comercial’”.

¿QUÉ ES PARA DENTAL GARCÍA DEL OLMO LA DIGITALIZACIÓN?

Los últimos cinco años han cambiado por completo nuestro sector, y estos cambios han llegado para quedarse. Los avances tecnológicos han puesto a nuestro alcance tecnologías que nos permiten ser más precisos en nuestros diagnósticos, llevar a cabo los tratamientos con mayor planificación y precisión, y cambiando por completo el flujo de trabajo con los laboratorios y la relación de la clínica con nuestros pacientes. Estos cambios no solo han requerido una importante inversión en tecnología por parte de las clínicas, sino que además requieren una formación constante tanto del personal sanitario como del de gestión. En definitiva, la transformación digital de nuestra clínica nos permite dar mejor servicio al paciente, a la vez que conseguimos una mejor gestión de todos los procesos.



Equipo Higiene: Lorena Jaramillo y Joana Jiménez.

GESTIÓN DE LA CLÍNICA

En Dental García del Olmo han dedicado grandes esfuerzos e inversión para lograr la transformación digital de la clínica, no solo en el área de la práctica odontológica, sino también en la de gestión.

El equipo de dirección-gestión de Dental García del Olmo busca el cumplimiento de los objetivos del equipo médico, maximizando la eficiencia y la rentabilidad en todos los procesos. Pero para ello, es necesario contar con las mejores herramientas de gestión, medición y análisis de datos.

Este equipo está dirigido por María Caño y Juanma de la Torre, ambos con amplia experiencia en el sector y altamente cualificados -y acreditados- en dirección y gestión de clínicas dentales, así como en marketing y comunicación, transformación digital, formación y consultoría.

Además, en Dental García del Olmo disponen de un potente software de gestión clínica, que les permite tener la historia digital de sus pacientes, toda la información económica y de gestión, y el proceso de firma de consentimientos informados y gestión documental, que está prácticamente digitalizado al 100%.

También, mediante el uso de herramientas digitales, han implantado un sistema por el cual disponen de la medición de todo lo que sucede en el día a día de la clínica, consiguiendo un control absoluto sobre agendas, tiempos en gabinete, costes, eficiencia de los doctores, rentabilidad de los gabinetes y líneas médicas, grado de satisfacción del paciente..., pudiendo no solo conocer “lo que sucede”, sino hacer predicciones en todos estos campos mediante herramientas de análisis y tomar medidas correctoras.




“Esto nos permite tomar decisiones adecuadas que, sin estas herramientas, antes se tomaban por intuición o por lo que nos decía la experiencia de situaciones anteriores”, explica el Dr. García del Olmo.


RECOMENDACIONES AL PACIENTE EN CUANTO A SALUD BUCODENTAL

Desde Dental García del Olmo recomiendan hábitos de vida saludables (alimentación e higiene) y no dejar pasar una revisión anual en su clínica como ejes principales. Por supuesto, a partir de ahí, cada paciente es un caso muy particular; un paciente de implantología, por ejemplo, ha de ser consciente de la necesidad de realizarse sus revisiones de mantenimiento específicas. Ésta es una tarea didáctica de la clínica y son ellos los que se encargan de los *recall* al paciente.

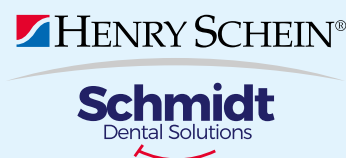
Y, por supuesto, siempre les recomiendan que no se dejen engañar por campañas de publicidad engañosas. Un servicio de salud bucodental es un servicio sanitario al paciente, por lo que les recomiendan que eviten “modas” como la compra de tratamientos de blanqueamiento o alineadores por internet. ●

 @clinicadentalgarcidelolmo

 Clínica Dental García del Olmo

 Clínica Dental García del Olmo

 622 369 953



Dentist to Dentist place

www.d2dplace.com/es

Presentamos nuestra plataforma especializada en la venta de equipos dentales seminuevos y nuevos a precios inigualables. ¿Estás listo para maximizar el potencial de tu práctica dental sin comprometer tu presupuesto?

En el competitivo campo de la odontología, sabemos lo esencial que es contar con equipos de alta calidad para brindar un excelente cuidado a tus pacientes.

Sin embargo, **también somos conscientes de los desafíos financieros que esto puede implicar. Los costos de los equipos nuevos pueden ser abrumadores y limitar tus opciones de actualización o expansión.**

A su vez, el aumento de la implicación de los consumidores con el medio ambiente ha hecho que **el mercado de compra-venta de productos nuevos o seminuevos haya llegado con fuerza a todos los mercados.** Incluido el dental.

Es aquí donde Dentist to Dentist Place se destaca como una solución innovadora.

Ponemos a tu disposición equipos dentales nuevos y seminuevos para tu clínica o laboratorio a precios considerablemente más bajos, permitiéndote ahorrar una cantidad significativa de dinero sin comprometer la calidad.

POR QUÉ COMPRAR EN DENTIST TO DENTIST PLACE

En Henry Schein Schmidt, nos aseguramos de seleccionar equipos de las marcas más reconocidas y confiables del mercado, con una amplia variedad de opciones que se adaptan a tus necesidades específicas.

Lo más importante para nosotros es garantizar la calidad de los equipos que ofrecemos. Cada equipo dental de nuestra plataforma pasa por un riguroso proceso de inspección y revisión. **Nuestro equipo de técnicos altamente capacitados se encarga de examinar cada detalle** y asegurarse de que todo esté en excelentes condiciones de funcionamiento, realizando pruebas exhaustivas en cada uno de los equipos para asegurarse de que

cumplan con los estándares más exigentes. Es aquí donde nuestra plataforma se destaca. **Nos especializamos en la venta de equipos dentales seminuevos y nuevos, de las marcas más reconocidas y confiables del mercado.**

Al elegir el equipamiento de nuestra plataforma, no solo estarás obteniendo equipos de alta calidad, sino que también disfrutarás de precios considerablemente más bajos que los equipos nuevos. **Esto te permitirá ahorrar significativamente en tu inversión inicial y destinar esos recursos a otras áreas importantes de tu práctica dental.**

Además, ofrecemos la posibilidad de **financiación de los equipos**, de esta manera obtendrás la flexibilidad financiera que deseas, consúltanos y buscaremos juntos la manera que más se ajusta a tus necesidades. Sin olvidar que, estarás comprando material de forma consciente con el medio ambiente.

PRINCIPALES VENTAJAS

- **Coste más bajo:** Una de las principales ventajas de comprar equipos dentales seminuevos es el costo más bajo en comparación con los equipos nuevos. La tecnología dental puede ser costosa, y adquirir equipos nuevos puede ser una inversión significativa para una clínica o laboratorio dental, especialmente para aquellos que están comenzando o tienen presupuestos limitados. Al optar por equipos seminuevos, los profesionales dentales pueden ahorrar una cantidad considerable de dinero sin comprometer la calidad de su atención.
- **Posibilidad de financiación:** brindando así la flexibilidad que necesitas.
- **Acceso a tecnología de calidad:** La mayoría de los productos que vendemos sólo han sido utilizados en demos para nuestros clientes o de exposición en nuestros showrooms. Esto significa que los profesionales dentales pueden acceder a equipos de alta calidad que aún están en excelente estado y pueden brindar un rendimiento óptimo.
- **Sostenibilidad y reducción de residuos:** Optar por equipos dentales seminuevos, también es una elección sostenible y amigable con el medio ambiente. Al dar una segunda vida a los equipos que aún funcionan correctamente, se reduce la cantidad de residuos generados y se promueve la reutilización de recursos. Esto ayuda a disminuir el impacto ambiental de la industria dental y contribuye a una práctica más ecológica.

CÓMO FUNCIONA DENTIST TO DENTIST PLACE

Dentist to Dentist Place, te ofrece una experiencia de compra conveniente y segura.

Puedes explorar nuestro catálogo en línea, donde encontrarás una amplia selección de equipos dentales, desde unidades de radiología, sillones dentales, rotatorios hasta impresoras 3D. Cada equipo cuenta con descripciones detalladas y fotografías para que puedas tomar una decisión informada.

La web es fácil de navegar y está diseñada para brindarte una experiencia de compra intuitiva. Puedes explorar nuestro catálogo en línea, realizar comparaciones y seleccionar los equipos que mejor se adapten a tus necesidades. También **contamos con un equipo de atención al cliente amigable y capacitado que está listo para responder a todas tus preguntas** y brindarte asesoramiento experto. Nuestra prioridad es garantizar tu satisfacción y brindarte una experiencia sin problemas desde el momento en que navegas por nuestra plataforma hasta la entrega de tu equipo.

Visita nuestra plataforma en línea en www.d2dplace.com/es y descubre una amplia selección de equipos dentales seminuevos de alta calidad a precios asequibles.

¡Te esperamos en Dentist to Dentist Place, tu aliado confiable en equipos dentales nuevos y seminuevos!





FILOSOFÍA Y PROYECTO CLÍNICO

El proyecto en el que llevan trabajando muchos años en Dentalhouse es el de situar a la clínica en la vanguardia de la odontología: por un lado, invirtiendo en tecnología y disponiendo de los últimos avances en este sector; y, por otro lado, desarrollando e implementando nuevos procedimientos clínicos bajo flujo digital que mejoren la experiencia de sus pacientes y la calidad de los trabajos realizados.

Aunque siempre apuesten por la tecnología, la base de su trabajo es una relación cercana y de confianza con sus pacientes, donde el factor humano es el principal protagonista.

TRATAMIENTOS ODONTOLÓGICOS

En la clínica Dentalhouse son un equipo multidisciplinar y ofrecen tratamientos de odontología general, odontología restauradora, ortodoncia, odontología estética, periodoncia, cirugía oral e implantología.

En el caso particular del Dr. Carlos Repullo, se dedica principalmente a la cirugía oral e implantología, especialidad que lleva ejerciendo durante más de 25 años y donde han implementado la más moderna tecnología para poder ofrecer a sus pacientes tratamientos completamente digitalizados.

EQUIPAMIENTO, INNOVACIÓN Y NUEVAS TECNOLOGÍAS

En la clínica cuentan con CBCT, microscopio, cámara intraoral y radiología intraoral digital y están conectados con el laboratorio a través de una plataforma digital donde acceden al servicio de diseño y fabricación con el sistema CEREC e impresión 3D.

Este equipamiento les permite digitalizar el diagnóstico, la planificación y el tratamiento en cualquier área de la odontología, aunque donde encuentran más indicaciones es en la implantología. Actualmente realizan cualquier tratamiento implantológico, por complejo que sea, bajo flujo totalmente digital, y esto es gracias a la posibilidad de tomar impresiones con escáner intraoral en rehabilitaciones totales sobre implantes, lo que ha supuesto el cambio más interesante para la clínica en los últimos años. Sin embargo, si tuvieran que elegir una herramienta tecnológica se quedarían con el CBCT; la radiología tridimensional ofrece unas posibilidades diagnósticas inigualables, lo que consideran que es la base de cualquier tratamiento, por lo que ahora sería muy difícil prescindir de esta tecnología en Dentalhouse.



FORMACIÓN

En Dentalhouse dedican mucho tiempo a la formación porque es parte de la actividad profesional de su director médico, el Dr. Repullo. En la clínica reciben a muchos compañeros que se inician en la odontología digital e imparten formación desde nivel básico a avanzado, tanto en odontología restauradora como en implantología.

La formación del equipo es una parte fundamental del éxito cuando se implementa el flujo digital en la clínica. Es una labor de equipo y todos tienen que estar preparados para desempeñar su función en un entorno digital.

GESTIÓN DE LA CLÍNICA

El principal cambio que realizaron en Dentalhouse a nivel de gestión fue la digitalización de la información. Esto supuso la desaparición del papel y el uso de un software para el tratamiento de los datos generados en la clínica. Éste fue el momento en el que el equipo tuvo que adaptarse al uso de diferentes softwares tanto para la gestión clínica como para el tratamiento de las imágenes radiológicas, fue el primer paso que dieron de lo analógico a lo digital. El cambio no fue rápido ni sencillo, pero lo que todos tenían claro es que este proceso era irreversible, nadie se plantearía volver al papel, pues lo mismo ocurrirá con el resto de tecnologías que están intentando integrar hoy en sus clínicas.

¿QUÉ ES PARA DENTALHOUSE LA DIGITALIZACIÓN?

Cuando inicié la incorporación de tecnología digital en mi clínica hace 15 años, el concepto de “digitalización” no era tan amplio ni tan transversal como lo es hoy, estaba limitado a procedimientos muy concretos dentro de un flujo de trabajo convencional. A medida que la tecnología se fue desarrollando, además de aumentar las indicaciones clínicas, fueron apareciendo sinergias y conectividad entre los diferentes dispositivos dando lugar a lo que conocemos hoy como digitalización, un concepto amplio que abarca todas las áreas de la odontología y que está presente en todas las fases del tratamiento.

Por eso, ahora es el momento más interesante desde el punto de vista profesional. Hemos llegado a un punto donde podemos realizar tratamientos 100% bajo flujo digital y esto nos abre las puertas a desarrollar nuevos procedimientos y protocolos para optimizar nuestro trabajo clínico. El resultado de todo este proceso es el poder ofrecer a nuestros pacientes un tratamiento diferenciado y más eficiente, además de una experiencia más agradable y placentera.



Para los responsables de Dentalhouse, la inversión tecnológica en la clínica dental es un tema complicado de analizar. Por un lado, opinan que no toda la tecnología tiene el mismo impacto en su consulta, tanto a nivel clínico como nivel económico. Cada profesional tiene que evaluar su situación particular y valorar el impacto de las diferentes opciones tecnológicas para optimizar al máximo la inversión. Hoy nadie duda que hay que moverse hacia la digitalización y donde surgen las dudas es en el “cómo” y en el “cuándo”.

RECOMENDACIONES AL PACIENTE EN CUANTO A SALUD BUCODENTAL

La recomendación de los profesionales de Dentalhouse para mantener una correcta salud bucodental se adapta a las necesidades de cada paciente, aunque en términos generales recomiendan una correcta técnica de cepillado después de la ingesta de alimentos (ó 3 veces al día), técnicas de higiene complementarias por lo menos una vez al día y revisiones periódicas cada 12 meses. También se presta especial atención al control de los hábitos parafuncionales y al seguimiento de una dieta saludable como factores clave en el mantenimiento de la salud bucodental. ●

 @carlosrepullo

Dental Studio Dra. María Loira

Directora gerente y médica: Dra. María Loira

Plaza Valentín García Escudero, 4 Bajo B • 36002 Pontevedra • Tel: +34 607 050 850 • info@dentalstudiomarialoira.es • https://www.dentalstudiomarialoira.com



FILOSOFÍA Y PROYECTO CLÍNICO

En Dental Studio Dra. María Loira tienen tres objetivos principales: el primero es cambiar la percepción que tiene la sociedad de la odontología y generar cambios positivos en la vida de sus pacientes, es decir, mejorar su experiencia con la odontología para poder aportarles todos los beneficios que este campo de la medicina puede ofrecerles; el segundo es formar parte de un equipo multidisciplinar de especialistas en el que cada uno pueda aportar la mejor versión de sí mismo, creando sinergias con los demás miembros del equipo con el fin de conseguir una mejora constante; y el tercer objetivo es posicionarse como clínica de referencia en el sector con un enfoque disruptivo en el que confluye la odontología digital más avanzada con una visión de clínica abierta al mundo conectada con el entorno exterior con un trato humano.

¿QUÉ ES PARA DENTAL STUDIO DRA. MARÍA LOIRA LA DIGITALIZACIÓN?

La digitalización es nuestro ADN, hemos nacido digitales desde el origen pues toda la clínica y todos los flujos de trabajo están interconectados gracias a la integración digital de varias plataformas.

La digitalización es básicamente imparabile en todos los ámbitos de la vida y puede mejorar considerablemente los procesos y protocolos en el mundo de la odontología.

El reto desde la dirección de una clínica, no es únicamente implementar softwares y plataformas digitales o invertir en maquinaria o equipamiento digital puntero, sino que el hándicap es que el equipo humano de la clínica domine, entienda y pueda sacar todo el partido que estas herramientas pueden ofrecer al trabajo diario.

En nuestro caso, la digitalización en la clínica nos ayuda en primer lugar a hacer un mejor diagnóstico, mucho más completo, pues podemos ver muchas más cosas con los registros digitales que con una simple exploración clínica. Y en el día a día nos ayuda a la comunicación con todo el equipo de especialistas y con nuestros pacientes, y además agiliza y hace más predecibles y controlados nuestros tratamientos.

TRATAMIENTOS ODONTOLÓGICOS

- Implantología dental con cirugía guiada.
- Cirugía oral.
- Sedación consciente.
- Rehabilitaciones estéticas complejas tanto sobre diente natural como sobre implantes.
- Ortodoncia fija e invisible.
- Periodoncia avanzada con técnicas quirúrgicas de regeneración.
- Estética facial del tercio inferior con ácido hialurónico.
- Odontología conservadora y endodoncia.

EQUIPAMIENTO, INNOVACIÓN Y NUEVAS TECNOLOGÍAS

Antes de realizar una rehabilitación dental compleja crean un clon digital del paciente con un CBCT, escáner intraoral junto con fotografías faciales y vídeo dinámico con el que realizan una planificación digital. Esto les permite visualizar el resultado final, mostrárselo al paciente antes de empezar, validarlo con el resto del equipo de especialistas y sirve de guía durante todo el proceso, consiguiendo que el resultado final pueda ser más predecible.

Este equipamiento está dirigido al equipo de periodoncia, ortodoncia, prostodoncia e implantología.



Respecto a la herramienta tecnológica de más valor, desde Dental Studio Dra. María Loira destacan el software de gestión integral de la clínica.

FORMACIÓN

En Dental Studio Dra. María Loira organizan formaciones periódicas para conocer mejor tanto los softwares como las herramientas digitales de las que disponen. Así están en continua evolución y cambio para mejorar protocolos constantemente.

GESTIÓN DE LA CLÍNICA

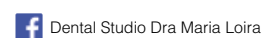
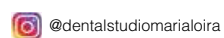
En el caso de Dental Studio Dra. María Loira no han pasado de lo analógico a lo digital pues se trata de un proyecto digital desde su origen. No obstante, destacan la complicación res-

pecto a la gestión de encontrar un software de gestión integral en la nube con el que controlar todos los aspectos importantes para la gestión de la clínica en una misma plataforma. De hecho, han tenido 3 softwares diferentes hasta encontrar el que se adapta mejor a sus necesidades.

Respecto al porcentaje de inversión anual en la adquisición de tecnología para la clínica, consideran que éste debe ser de un 10%.

RECOMENDACIONES AL PACIENTE EN CUANTO A SALUD BUCODENTAL

En Dental Studio Dra. María Loira hacen mucho hincapié en la prevención, la educación en higiene bucodental y la importancia de realizar revisiones periódicas personalizadas para poder hacer un buen seguimiento de cada caso. ●



Dental Triana

Director médico: Dr. Lorenzo Bellini Domínguez | Director gerente: Dr. Renzo Bellini García

C/ Triana, 88 • 35002 Las Palmas de Gran Canaria • Tel: +34 928 364 549 • info@dentaltriana.com • www.dentaltriana.com



FILOSOFÍA Y PROYECTO CLÍNICO

La filosofía de Dental Triana se basa en poner al paciente en el centro de todo el proceso de atención y salud haciéndolo protagonista y copartícipe de todas las actuaciones. Para ello es necesario conocer y aplicar los principios básicos: como agentes de salud, su objetivo prioritario es la promoción de la salud de sus pacientes apoyada principalmente en la prevención. A partir de este enfoque, solucionar todos los problemas que pueda presentar un individuo de la manera más conservadora y natural posible. Para ello, en Dental Triana son profundos conocedores de los fundamentos biológicos que interrelacionan el sistema estomatognático con todo el organismo y tratan de empoderar a sus pacientes con el conocimiento necesario para que sean protagonistas del proceso y tomen las decisiones que estimen oportunas para su salud. El proyecto clínico se afianza en estos pilares para luego, con las herramientas que permiten los últimos avances, ser lo más amables e inoocuos con los tejidos del paciente. Su objetivo: reencontrar o conseguir el equilibrio que todo sistema necesita de una forma coherente y pactada. Nunca sobretratar. Saber escuchar.

TRATAMIENTOS ODONTOLÓGICOS

Como clínica con enfoque integral, ofrecen todos los tratamientos con evidencia científica, contando con profesionales expertos en cada materia. En su centro existe una división dedicada

exclusivamente a Odontopediatría-Ortodoncia (Ziving Bellini) y otra división dedicada a Periodoncia, Odontología Conservadora y Endodoncia, Cirugía, Rehabilitación oclusal-Prótesis, Medicina Oral, Implantología, Estética, Alteraciones de la ATM, Medicina Dental del Sueño y Odontología del deporte.

EQUIPAMIENTO, INNOVACIÓN Y NUEVAS TECNOLOGÍAS

En Dental Triana cuentan con toda la tecnología que actualmente demuestra aportar alguna mejora significativa para el paciente: CBCT y radiología apical digital, escáner intraoral, analizadores de carga muscular, espectrofotómetro, aeropulidores de última generación, microscopio y magnificación, láser, polígrafos, bisturí piezoeléctrico, sistema de centrifuga para PRGF...

Todos los tratamientos son potencialmente beneficiarios de la tecnología que adquieren en Dental Triana, cobrando tanto más valor, en cuantos más procedimientos sea aplicable. En este sentido, la mayor parte de la tecnología adquirida tiene un enfoque “transversal”.

Debido a su filosofía, las herramientas tecnológicas con más valor para Dental Triana son siempre las herramientas que les permiten un mejor diagnóstico y comprensión de los procesos que acontecen en el paciente. En concreto, para Dental Triana la que ha supuesto un cambio fundamental es el CBCT digital. La imagen tridimensional radiográfica permite ser, a relativas bajas dosis de radiación, mucho más certeros en diagnóstico, planificación, tratamiento y pronóstico en gran cantidad de procedimientos.

¿QUÉ ES PARA DENTAL TRIANA LA DIGITALIZACIÓN?

La digitalización es un conjunto de herramientas que ha de funcionar coordinadamente para hacer la experiencia del paciente más agradable, llevadera y precisa, así como facilitar que el trabajo del odontólogo vaya acorde a los últimos avances científicos sin perder el punto de vista holístico.

Nuestra visión profesional sobre la transformación digital es que es incuestionable que nuestra forma de trabajar ha cambiado, lo seguirá haciendo cada vez más hacia una práctica digitalmente asistida y que está ocurriendo a una velocidad vertiginosa. Precisamente por eso, y para evitar caer en el aturdimiento que produce el exceso de información y opciones, es tan necesario que los flujos digitales y la formación de todo el personal estén ya bien implantados en nuestras clínicas, puesto que se hace cada vez más difícil decidir qué inversiones son las adecuadas: el conocimiento de la oferta y los beneficios para nuestro flujo digital concreto serán cada vez más determinantes. Al igual que hacen las grandes compañías, hace años que nuestros presupuestos destinan un porcentaje de los beneficios a I+D+i.



FORMACIÓN

La formación es uno de los temas prioritarios en Dental Triana, donde todo el personal ha de mantenerse actualizado y buscar la excelencia en su área de conocimiento. Para ello, y como la mejor manera de aprender es enseñar y participar, llevan más de 25 años reservando una parte de las horas de trabajo para realizar “sesiones clínicas” en las que rotativamente todos los miembros del equipo exponen casos, nuevos procedimientos, revisiones bibliográficas, comparativas entre materiales/tecnologías, etc. Se trata de un enfoque con grandes ventajas como construcción de equipo, así como de optimización de recursos y consenso.

Por otro lado, en Dental Triana existen encargados de áreas de responsabilidad que lideran las decisiones a tomar en cada una de ellas, evitando así gran parte de las confusiones que se pueden generar y generando así un mayor compromiso y adhesión del personal. La pertenencia a un grupo de profesionales con inquietudes similares en búsqueda de la excelencia profesional –Knotgroup– es de inestimable ayuda. En cola-





De izquierda a derecha, los Dres. Aurora Alférez, Lorenzo Bellini, Acorán Borges, Víctor Ramos, Renzo Bellini y María Goretti.

boración, Dental Triana ha puesto en marcha un programa de actualización anual (PAA) que simplifica la labor de homogeneizar el nivel de formación de todo el equipo. De igual forma realizan estancias de formación y colaboraciones con instituciones educativas para contribuir al aumento de calidad de la profesión.

GESTIÓN DE LA CLÍNICA

La base de la gestión de Dental Triana siempre ha sido la planificación. Establecer una hoja de ruta y seguirla siempre vigilantes a cumplir con los objetivos de eficiencia. Las herramientas actuales tipo “cuadro de mandos” y el apoyo de compañeros y asesores, de Knotgroup, les permiten tomar las mejores decisiones en base a dichos datos de una manera mucho más anticipada, sin necesidad de agobios.

Respecto al proceso de lo analógico a lo digital, desde Dental Triana señalan que al no haber un paso brusco, puesto que la transición ha sido paulatina y sopesada, empezando ya hace muchos años, el proceso no ha sido traumático, aunque sí es verdad que en los últimos años la presión del mercado, con una mayor oferta, variedad y competitividad, para que las clínicas adquieran todo tipo de avances, algunos de cuestionable utilidad, ha obligado a que los responsables de adquisición tengan que incrementar sustancialmente su formación para poder valorar cuáles son los que realmente serán significativos para el paciente, que es el centro de su gestión. Todo ello con márgenes de inversión cada vez menores. Para Dental Triana, ése es el mayor reto.

Sobre la inversión anual en la adquisición de tecnología para la clínica, en Dental Triana distinguen entre la inver-

sión en tecnología consolidada, como aquella que aporta un beneficio que quieren seguir teniendo y que, por lo tanto, hay que actualizar cada cierto tiempo; y la inversión en I+D+i en la que exploran nuevas vías que pueden resultar ventajosas para el paciente y la clínica o, por el contrario, no cumplir las expectativas. En cuanto a la primera, se trata de una inversión prevista como amortización, tal y como se hace con los sillones dentales. A la segunda destinan un porcentaje de los beneficios que ha sido variable en las distintas épocas. Actualmente en Dental Triana lo fijan en un 40% de los mismos.

RECOMENDACIONES AL PACIENTE EN CUANTO A SALUD BUCODENTAL

Para los profesionales de Dental Triana, el mejor tratamiento es el que no hay que hacer, por lo tanto, su mejor consejo para sus pacientes es adaptar su nivel de acciones preventivas, en cantidad y frecuencia, a la tendencia que su biotipo y condiciones vitales marquen de forma que la intensidad terapéutica está determinada por sus necesidades preventivas. Cuantas más acciones en pro de su salud haga el paciente, menos va a necesitarles, por lo que, como “consejo estrella”, se remiten a Hipócrates al definir que “*Que tu medicina sea tu alimento y el alimento tu medicina*”, extendiendo esto al estilo de vida en general, ya que está demostrado que todas las patologías empeoran con el estrés y la falta de ejercicio y de descanso de calidad. ●



J-Temp™

RESINA TEMPORAL

U
ULTRADENT
PRODUCTS, INC.

4 EN 1



**RESTAURACIÓN
TEMPORAL***



**BARRERA
PARA IRRIGANTES**



**FERULIZACIÓN ENTRE
COFIAS DE IMPLANTES**



**RAMPAS DE MORDIDA
Y RECONSTRUCCIONES
OCUSALES**

NEW!



Obtenga más información,
escanee el código QR

*Onlay/Inlay, blanqueamiento endodóntico, restauraciones temporales en endodoncia, reconstrucción de cúspides.

ULTRADENT.ES | info@ultradent.es

696 616 752 Área Norte - 616 982 237 Área Levante - 699 888 731 Área Centro



FILOSOFÍA Y PROYECTO CLÍNICO

Dentalbernabeu nace hace 14 años, evolucionando y mejorando en este tiempo, siguen manteniendo los mismos valores y objetivos fundacionales: cuidar la salud oral de sus pacientes utilizando técnicas y tratamientos contrastados, ofrecer la mejor calidad disponible y formarse en todo aquello que pueda aportar mejoras tanto a nivel de resultados como de experiencia del paciente y, por último, mantener y promover una actitud honesta, profesional y cercana en todo el equipo de la clínica.

TRATAMIENTOS ODONTOLÓGICOS

Dentalbernabeu es una clínica dental con una clara vocación de rehabilitación integral. Para ello, enfocan los planes de tratamiento hacia 4 objetivos fundamentales: Salud, Función, Estética y Mantenimiento en el tiempo. En base a esos objetivos y en función del paciente, proponen tratamientos que abarcan todas las disciplinas de la odontología, preocupándose no sólo de obtener buenos resultados, sino de que éstos perduren en el tiempo. Para lograr estos objetivos y

hacerlo además con eficiencia y mínima intervención, cuentan con herramientas digitales de planificación, la integración mediante softwares de la ortodoncia invisible con otras especialidades o la fabricación de guías quirúrgicas o prótesis que mejoran la exactitud y minimicen las molestias ocasionadas al paciente.

EQUIPAMIENTO, INNOVACIÓN Y NUEVAS TECNOLOGÍAS

Para la planificación en dentalbernabeu toman registros de todo tipo: imágenes intraorales tomadas con escáneres ópticos, registros óseos con tomografía de haz cónico y también imágenes extraorales con fotografía 2D y 3D. Además, están empezando a tomar registros dinámicos de los movimientos mandibulares. Todos estos registros, además de una correcta exploración, son luego integrados mediante softwares que permiten obtener al “paciente virtual” y trabajar con él mediante herramientas digitales para luego extrapolar ese trabajo al paciente. Para dentalbernabeu, la clave y lo que aporta más valor son precisamente estos softwares de integración y el reto para los dentistas será aprender a manejar correcta-



mente y con destreza esas herramientas, así como adaptar la gestión de la agenda para disponer de tiempo dedicado a la planificación digital de sus casos.

FORMACIÓN

La formación del equipo en estas nuevas disciplinas es otro reto de las clínicas del futuro. Para ello, desde dentalbernabeu apuestan por una planificación a medio-largo plazo de esa formación y reservar el tiempo necesario para ello.

GESTIÓN DE LA CLÍNICA

La buena gestión de la clínica es un concepto amplio que abarca muchos planos diferentes. Empezando por la excelencia clínica y pasando por el clima laboral, equilibrio presupuestario, Imagen exterior, visión de futuro... Hoy no se concibe gestionar todo esto sin el apoyo de la tecnología. En el caso de dentalbernabeu el tránsito ha sido bastante natural, incorporando esas herramientas de gestión de manera continuada desde el principio. Asimismo, y signo de una correcta gestión, es disponer a nivel de presupuesto de una partida dedicada a la innovación y a la adquisición de tecnología. Cada cual, y en función del tipo de clínica, decidirá la cuantía, pero lo fundamental es no perder esa visión largoplacista y apostar por el crecimiento profesional sostenido en el tiempo. La oferta tecnológica del sector es enorme y muchos de esos “gadgets” terminan por no ofrecer lo esperado y acaban en un cajón, pero es un riesgo que hay que asumir en pos de un bien mayor.

RECOMENDACIONES AL PACIENTE EN CUANTO A SALUD BUCODENTAL




Independientemente de las recomendaciones propias de cada procedimiento en particular, en la clínica dentalbernabeu tienen el foco puesto en el mantenimiento de la salud y la prevención a largo plazo de nuestros pacientes. Para ello apuestan por

¿QUÉ ES PARA DENTALBERNABEU LA DIGITALIZACIÓN?

Un enfoque digital y la inversión en equipos que permitan trabajar en esta línea supone mejorar significativamente en predictibilidad y resultados de nuestros tratamientos. Fundamentalmente a través de una mejor, y más sencilla, planificación que integra disciplinas como la ortodoncia, la implantología y la prótesis. Esta integración abre un mundo de nuevas posibilidades en los tratamientos; podemos crear secuencias mucho más fluidas y controladas, el paciente se beneficia de una odontología menos invasiva y más rápida en su ejecución y los resultados son mejores, más constantes y predecibles. Por último, resaltar que este entorno digital y la velocidad a la que avanza y evoluciona supone un estímulo continuo para todo el personal y los profesionales de la clínica. La exigencia y el interés generan un ambiente muy positivo de continuo desarrollo y son la clave para mantener la ilusión en el trabajo.



un protocolo claro de mantenimientos periódicos acordado con los pacientes en la cita de alta-fin de tratamiento. En estos mantenimientos se controla la presencia de biofilm, se diagnostica precozmente cualquier patología y se enseña y motiva al paciente para que sea capaz de mantener por sí mismo una buena higiene y salud oral. Es el cierre del círculo virtuoso que se han propuesto como misión de la clínica: conseguir pacientes con bocas sanas, funcionales, bonitas... y que todo esto se mantenga en el tiempo. ●

 @dentalbernabeu  Clínica Dental Bernabeu Sevilla  @dentalbernabeu5441

Director médico: Dr. Fernando Germán

Francesc Moragas, 5 • Sant Cugat del Vallés (Barcelona) • Tel: +34 935 900 400 • info@dentinova.es • www.dentinova.es



FILOSOFÍA Y PROYECTO CLÍNICO

La filosofía en Dentinova se basa en proporcionar atención odontológica de alta calidad, centrada en el paciente y respaldada por la última tecnología, pudiendo ofrecer distintas alternativas para un mismo tratamiento al combinar la experiencia y juventud de nuestro equipo.

Su proyecto clínico se enfoca en la promoción de la salud bucodental integral y la satisfacción del paciente a través de un enfoque personalizado e interdisciplinario.

TRATAMIENTOS ODONTOLÓGICOS

En Dentinova ofrecen una amplia gama de tratamientos odontológicos en su clínica, incluyendo todas las especialidades odontológicas enfocadas especialmente en la atención de pacientes con fobia dental.

Su director, el Dr. Fernando Germán, especializado en cirugía implantológica y estética, dirige al equipo interdisciplinario para atender a pacientes con fobia al dentista bajo un

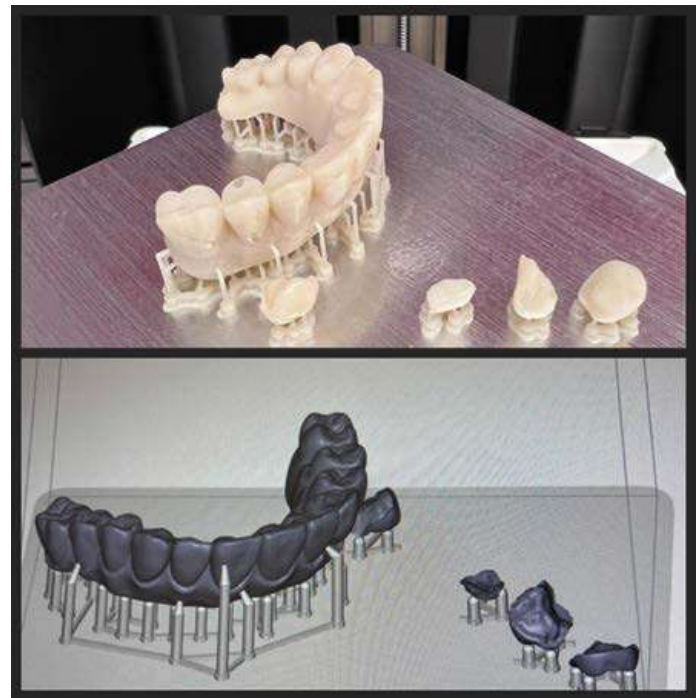
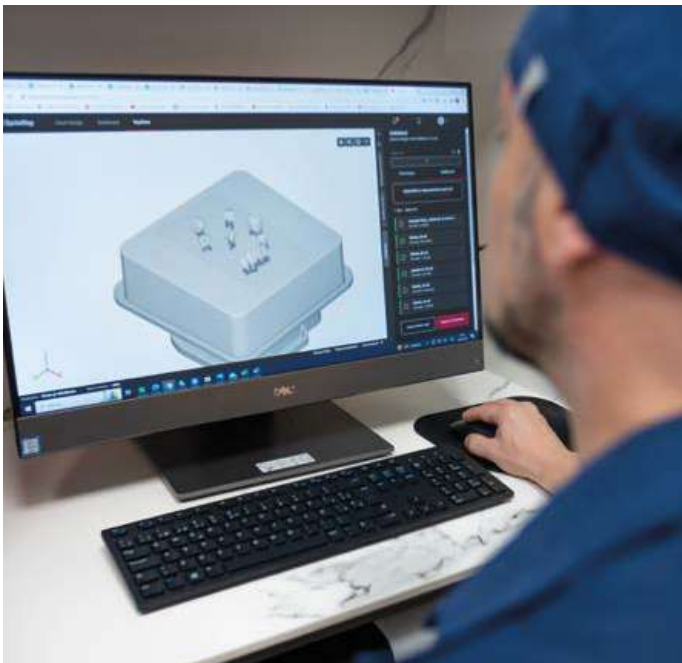
protocolo de sedación aprobado por el Comité Científico del Honorable Colegio Médico de Madrid.

Su meta es ser un centro de referencia para todas las necesidades para los tratamientos de rehabilitación complejas que solicitan sus pacientes tanto de la zona como de otras partes de España que buscan un centro donde puedan ser atendidos buscando la máxima estética y soluciones para superar el miedo al dentista.

EQUIPAMIENTO, INNOVACIÓN Y NUEVAS TECNOLOGÍAS

En cuanto al equipamiento y las nuevas tecnologías, cuentan con sistemas de imágenes digitales, escáneres intraorales y software de diseño de sonrisas para la planificación y la predictibilidad en sus tratamientos.

Estos equipos están dirigidos a una amplia variedad de tratamientos, desde diagnósticos precisos hasta la planificación de implantes y la creación de restauraciones personalizadas. La herramienta tecnológica de mayor valor para esta clínica es un sistema de radiología digital, que permite obtener imágenes



¿QUÉ ES PARA DENTINOVA LA DIGITALIZACIÓN?

Desde la perspectiva de Dentinova, la digitalización es un elemento central en nuestra visión académica y clínica. La transformación digital que está viviendo la Odontología es una evolución que abrazamos y promovemos activamente en nuestra clínica. Consideramos que la digitalización es esencial para elevar la calidad de la atención y mejorar la experiencia del paciente.

Nuestra visión profesional sobre la transformación digital se basa en la creencia de que la tecnología digital ofrece oportunidades significativas para la mejora de la precisión, la eficiencia y la comodidad en los tratamientos odontológicos. En Dentinova, nos hemos preparado e instruido para estos flujos digitales mediante la incorporación de tecnologías de vanguardia en todos los aspectos de nuestra práctica clínica desde la radiología digital hasta la impresión final de las coronas en menos de una hora.

La digitalización mejora la precisión en el diagnóstico y el plan de tratamiento, lo que se traduce en resultados más predecibles y exitosos para nuestros pacientes. Además, reduce el tiempo de los procedimientos y minimiza la incomodidad, lo que aumenta la satisfacción para ambos, profesional y paciente.

La capacidad de compartir datos de manera segura y colaborar con otros profesionales de la salud es otra ventaja crucial tanto para el laboratorio como para el equipo lo que nos brinda rapidez y repetitividad.





de alta calidad con una dosis de radiación mínima, y el escáner intraoral, que en conjunto con la impresora de resina permiten realizar una amplia variedad de tratamientos enfocados dentro del llamado flujo digital.

FORMACIÓN

La formación es una prioridad para el equipo clínico de Dentinova que reconoce la importancia de la formación continua para optimizar el uso de las nuevas tecnologías. Todos sus profesionales participan en programas de educación continua y cursos especializados para mantenerse actualizados con los avances en odontología que en muchas ocasiones son dadas por su parte académica; desde Dentinova Academy participan numerosos profesionales de todo el territorio español donde intercambian principalmente conocimientos y experiencias en el ámbito digital.

Además, el Dr. Fernando Germán como speaker y KOI de Sprinray, participa y organiza eventos sobre las nuevas tecnologías de impresión dental.

GESTIÓN DE LA CLÍNICA

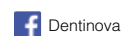
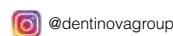
La eficiencia operativa, la satisfacción del paciente y la inversión constante en tecnología son las bases de la gestión de la clínica Dentinova.

El proceso de transición de lo analógico a lo digital ha sido gradual pero necesario para mantenerse a la vanguardia de la odontología moderna sin posibilidad remota de volver atrás al pasado analógico.

En este sentido, consideran que invertir alrededor del 15% al año en tecnología es esencial para ser competitivos y ofrecer los mejores tratamientos posibles.

RECOMENDACIONES AL PACIENTE EN CUANTO A SALUD BUCODENTAL

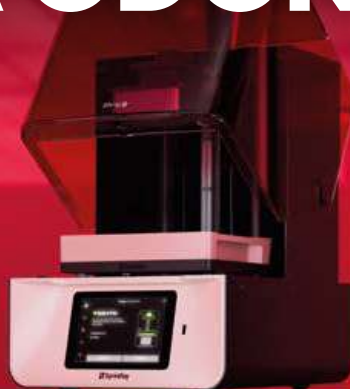
Las principales recomendaciones que ofrecen a sus pacientes en materia de salud bucodental incluyen la importancia de la higiene oral diaria, visitas regulares al dentista para chequeos preventivos y la adopción de una dieta equilibrada baja en azúcar. También enfatizan la importancia de dejar de fumar y moderar el consumo de alcohol, ya que estos hábitos pueden afectar negativamente la salud bucal. El enfoque de Dentinova es educar a sus pacientes para que puedan tomar decisiones informadas y mantener sonrisas saludables a lo largo de sus vidas. ●



EL FUTURO DE LA ODONTOLOGÍA.



PROCURE 2



IMPRESORA PRO55 S 3D



IMPRESORA PRO95 S 3D



PROWASH S

¿Por qué deberías empezar a imprimir en 3D con SprintRay?

La odontología ha evolucionado. Es más rápida, fácil e inteligente que nunca, y SprintRay está ayudando a impulsar esa innovación. Nuestra tecnología ha revolucionado el flujo de trabajo odontológico con una auténtica solución de producción integral para los profesionales de la odontología. El flujo de trabajo sin fricciones de SprintRay incluye materiales, diseño y fabricación. Esta combinación única la convierte en el ecosistema de impresión 3D líder del mercado.

SprintRay Crown es un material híbrido relleno de cerámica para impresión 3D de piezas individuales, coronas, inlay, onlay y carillas. Este material es fácil de acabar y pulir, utilizando métodos tradicionales, y presenta una excelente estética para mezclar entre dientes existentes.



Dedica menos tiempo



Ofrece la máxima calidad



Mejore la satisfacción del paciente



Para saber más sobre el flujo de trabajo de SprintRay, solicita una demo gratuitamente.



Dentoral DSD Clinic

Director médico: Dr. Jesús F. Creagh Zorrilla | Director gerente: Dr. Jesús F. Creagh Zorrilla

Av. Tecnología, 26 planta 4ª • 4015 Sevilla • Tel: +34 954 975 975 • info@dentoral.es • www.dentoral.es



FILOSOFÍA Y PROYECTO CLÍNICO

En la actualidad, la filosofía de trabajo de Dentoral se centra en la creación de planes de tratamiento interdisciplinarios, guiados por una visión integral, que sigan los principios tanto funcionales como estéticos. Su objetivo es diseñar y ejecutar casos que se integren de manera personalizada en cada paciente, logrando resultados excepcionales.

Para alcanzar esta meta, su equipo dental trabaja en estrecha colaboración con profesionales fundamentales en la visión global del paciente, como cirujanos maxilofaciales, médicos estéticos, fisioterapeutas, quiroprácticos, logopedas y nutricionistas. Desde el inicio, coordinan todos estos especialistas para asegurar el mejor resultado posible para sus pacientes.

TRATAMIENTOS ODONTOLÓGICOS

En Dentoral ofrecen tratamientos integrales a sus pacientes. Una de las innovaciones que han introducido con la transformación digital es la unificación de las primeras consultas. Con la excepción de situaciones de urgencia, todas las primeras consultas siguen un mismo enfoque, independientemente del motivo de consulta del paciente. Como profesionales de la salud, comprenden la importancia de realizar evaluaciones exhaustivas y valoraciones generales en lugar de abordar el caso desde un punto de vista específico.

A menudo, los pacientes llegan solicitando un tratamiento en particular, pero consideran que lo más beneficioso para su salud es comenzar con un diagnóstico completo. Esto les permite mostrarles lo que realmente necesitan, incluso si inicialmente solicitaron un tratamiento específico. Aquí es donde notan un cambio significativo en la toma de decisiones por parte de los pacientes, ya que un número creciente de ellos reconsidera sus preferencias después de recibir una información adecuada y detallada.

EQUIPAMIENTO, INNOVACIÓN Y NUEVAS TECNOLOGÍAS

El primer equipo digital que incorporaron en Dentoral fue un escáner intraoral, y actualmente cuentan con tres de estos dispositivos iTero. Poco después, adquirieron dos impresoras Formlabs, las cuales se han convertido en herramientas esenciales para agilizar significativamente los tiempos de trabajo en la clínica. Estas impresoras permiten realizar numerosos procedimientos sin depender de enviar y esperar días en el laboratorio. Gracias a estas dos herramientas, han implementado un eficiente flujo de trabajo digital que les permite abordar una amplia gama de procedimientos con sus pacientes. Esto incluye la creación de modelos para mockups, férulas, encerados, provisionales, férulas para gingivectomías, férulas de descarga y cargas inmediatas, entre otros.



¿QUÉ ES PARA DENTORAL DSD CLINIC LA DIGITALIZACIÓN?

La digitalización es un requisito fundamental para cualquier clínica que aspire a llevar a cabo protocolos y procedimientos clínicos de vanguardia, adaptados al siglo XXI. Es esencial aplicarla desde el primer contacto con el paciente, durante el proceso de pre-aceptación del plan de tratamiento y posteriormente en la ejecución de todos los procedimientos necesarios para satisfacer las necesidades de los pacientes.

Hace aproximadamente 8 años, iniciamos el proceso de digitalización de nuestro flujo de trabajo. Debemos admitir que esta transición no fue sencilla. No basta con tomar la decisión de digitalizarse y comenzar de inmediato. Es necesario comprender los flujos de trabajo y cómo implementarlos en la práctica diaria de la clínica. Una de las lecciones más valiosas que hemos aprendido -y que recomendamos enfáticamente a cualquier persona que se adentre en este apasionante mundo- es centrarse, en un principio, en comprender los flujos de trabajo digitales antes de invertir en maquinaria digital. Por nuestra experiencia, incorporar un nuevo dispositivo suele generar desafíos iniciales que pueden ralentizar nuestra operación cotidiana. Por lo tanto, el primer paso debe ser comprender a fondo los flujos de trabajo digitales antes de incorporar la maquinaria que consideremos más beneficiosa para nuestro día a día.

Además de estas tecnologías, también hacen uso de otras herramientas que aportan precisión a sus tratamientos, como el láser, Modjaw para estudios oclusales, Tekscan para ajustes de la mordida, anestesia digital, escáner facial y más.

Si bien el escáner intraoral es una herramienta de gran valor para la clínica, lo que consideran de mayor importancia actualmente es el hecho de haber logrado que todo el equipo adopte un enfoque digital y sea capaz de seguir los flujos de trabajo establecidos. Esta transformación les ha permitido obtener resultados excepcionales para sus pacientes en un tiempo significativamente reducido, aproximadamente dos tercios menos de lo que requerían antes.

FORMACIÓN

En la actualidad, Dentoral es la sede oficial del Programa de Postgrado en Odontología de la Universidad UCAM en Sevilla. Esta posición les permite mantener a todo su equipo al tanto de las últimas innovaciones y técnicas en el campo de la odontología, ya que realizan un esfuerzo constante por estar actualizados con lo que se presenta en los programas de postgrado.

Además, desde el año 2023, una parte de sus instalaciones ha sido designada como el DSD Education Center Internacional. Esta colaboración les proporciona la combinación perfecta para evaluar y aplicar continuamente los nuevos avances que surgen, contribuyendo a mejorar de forma constante los resultados para sus pacientes. Estar inmersos en este entorno de aprendizaje rodeados de los mejores profesionales les permite crecer de manera más rápida, sólida y consistente.



GESTIÓN DE LA CLÍNICA

La base de una gestión efectiva en la clínica Dentoral comienza con la capacitación de todo el equipo, desde el personal de recepción hasta sus especialistas y colaboradores. Este enfoque integral en la formación es esencial, ya que si no se implementa desde el principio y solo parte del equipo adopta el enfoque digital, surgen conflictos internos. La falta de formación en algunos miembros del equipo puede dar lugar a la inconsistencia en la aplicación de protocolos digitales, dependiendo de quién atienda a un paciente en un momento dado. En lo que respecta a la inversión adecuada para la clínica, desde su perspectiva, consideran que al principio, se debería externalizar el proceso de flujo digital con un laboratorio interdisciplinario que maneje todos los procedimientos. Una vez se comprenda este flujo y se hayan completado varios casos exitosamente, entonces se puede considerar la adquisición de un



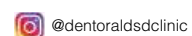
escáner intraoral que facilite la comunicación desde la primera visita del paciente y una impresora 3D que agilice los flujos de trabajo. Gracias a las facilidades de financiación bancaria y los pagos aplazados ofrecidos por las empresas, es posible recuperar la inversión en un plazo de no más de 2 años.

En términos de porcentaje de inversión, desde Dentoral consideran que “si deseamos adentrarnos plenamente en el mundo digital, deberíamos destinar al menos un 20-25% de nuestros beneficios a esta inversión. Esto nos permitirá mantenernos a la vanguardia de las prácticas odontológicas digitales y brindar a nuestros pacientes los mejores resultados posibles”.

RECOMENDACIONES AL PACIENTE EN CUANTO A SALUD BUCODENTAL

La recomendación fundamental de Dentoral para todos sus pacientes es que, desde su primera visita, se sometan a un minucioso análisis interdisciplinario. Este enfoque permite realizar diagnósticos precisos y optimizar los tiempos de tratamiento. Una vez que se ha establecido un plan de esta índole, proceden a explicarles el concepto de “Control de Calidad Digital de los Tratamientos”. En esencia, esto implica la estrategia de garantizar que los tratamientos se ejecuten de tal manera que los resultados sean prácticamente idénticos a la planificación inicial que se comparte con el paciente.

Este concepto es de suma importancia para Dentoral, ya que son conscientes de que en un futuro cercano, los procedimientos realizados de forma manual tenderán a desaparecer. Y en su lugar, los pacientes buscarán una garantía de resultados consistentes y confiables. ●



EDICIÓN ESPECIAL CLÍNICAS DENTALES 2023-2024

¿Qué es para la clínica dental la digitalización?

50 clínicas nos dan su visión sobre la digitalización de las clínicas dentales como protagonistas de la transformación en el sector odontológico.



Accede desde nuestras plataformas a la edición especial Clínicas Dentales 2023-2024



Síguenos en:



www.eldentistamoderno.com
info@eldentistamoderno.com

Donnay Clínica Dental

Director médico: Dr. Imanol Donnay | Director gerente: Dr. Imanol Donnay

C/ Los Herrán, 7 • 01004 Vitoria-Gasteiz (Álava) • Tel: +34 945 252 299 • info@clinicadonnay.com • www.clinicadonnay.com



FILOSOFÍA Y PROYECTO CLÍNICO

En 1997 cuando abrió la puerta de Donnay Clínica Dental emplearon un lema que permanece inalterable hasta el día de hoy; es más, hacen aún más hincapié en él: “la importancia de los detalles”. Hoy más que nunca hacen de “cada detalle” su motor del día a día.

La salud es, con toda seguridad, uno de los ámbitos más importantes de cada persona, de cada uno de los miembros del equipo de Donnay Clínica Dental. Entienden la salud como prioritaria porque son conscientes del perjuicio que vivimos cuando no disponemos de ella. Por eso al hablar de su proyecto, tienen muy interiorizado que trabajan cada día para que las personas puedan hacer su vida sin ningún problema, que no se preocupen de su salud bucodental en este caso y que esté todo en manos del equipo de Donnay para que sea así. Y todo ello, además, sabiendo que las experiencias vividas hoy en día son esenciales para cada paciente.

Su proyecto camina entre tres vectores esenciales: salud, detalle y rigor. La odontología, como disciplina médica, es un campo de un rigor y una exactitud clara. Lo tienen muy en cuenta en su trabajo porque son conscientes de ello y de las expectativas que traen sus pacientes y han de ser capaces de exceder estas expectativas en una experiencia única, lo más satisfactoria posible y absolutamente memorable por su trabajo, su trato y su manera de comportarse con él, con ella o con su familia.

TRATAMIENTOS ODONTOLÓGICOS

Donnay se define como una clínica integrada e integral 100%, por lo que cubren prácticamente la totalidad de los servicios que se pueden ofrecer en odontología:

- Odontología conservadora y preventiva.
- Implantología dental.
- Cirugía oral.
- Estética dental.
- Ortodoncia.

El Dr. Imanol Donnay.



- Odontopediatría.
- Periodoncia.
- Prostodoncia.
- Endodoncia.
- Medicina Oral.
- Dolor orofacial y trastornos temporomandibulares.
- Apnea del sueño.
- Sedación.
- Medicina estética facial.

¿QUÉ ES PARA DONNAY CLÍNICA DENTAL LA DIGITALIZACIÓN?

La transformación digital para Donnay es el presente. Puede parecer que cuando hablamos de digitalización nos referimos al futuro, a lo que vendrá, a una intención que nos empuja la sociedad y la tecnología, cuando en realidad es simple y rotundamente el HOY. En la actualidad las clínicas dentales que no tengan integrado en su proyecto la digitalización en todos los sentidos, llevan mucho camino de retraso frente a las exigencias y demandas que nos muestran desde el mercado.

En Donnay, desde nuestros inicios hace ya 26 años, la apuesta por la tecnología ha sido y es una constante. Entonces eran inversiones tecnológicas, de equipamiento y de nuevas tecnologías que íbamos incorporando para nuestro día a día. Hoy la digitalización forma parte de nuestros procesos, de nuestro flujo digital interno, de nuestros puntos de contacto con nuestra cartera de pacientes, además de estar plenamente integrada en la gestión del día a día de la clínica, tanto hacia dentro como hacia el exterior. Aún nos queda camino por recorrer, pero desde luego nuestro proyecto como clínica dental de referencia incorpora la digitalización como un pilar más tanto de la estrategia como de la manera de trabajar en el presente y para el futuro.



EQUIPAMIENTO, INNOVACIÓN Y NUEVAS TECNOLOGÍAS

En Donnay disponen de varias tecnologías para el día a día. Primero de todo un programa de gestión interno CRM, donde día a día planifican y coordinan las citas, los gabinetes y el equipo interno que atiende a los pacientes.

Todos sus gabinetes, 12 en total junto a tres URPA's, se actualizan constantemente para estar tecnológicamente preparados para atender con total seguridad a sus pacientes. Disponen de varios escáneres digitales: CEREC, PRIME SCAN, TRIOS e ITERO.

La herramienta tecnológica de más valor para esta clínica es el X-Guide, una tecnología de cirugía navegada para colocación de implantes. Para los tratamientos más exigentes emplean su microscopio de CJ-Optik de máxima precisión y un CBCT para realizar TACs.



FORMACIÓN

Si se quiere estar en la vanguardia del sector se necesita tener un programa formativo completo en la clínica. En Donnay tienen un plan formativo anual para todo el equipo que consta de formaciones internas, además de formación externa, que seleccionan conjuntamente entre la clínica y el equipo, para que pueda estar perfectamente orientada a su aportación de valor de cara al paciente.

No solo es formación tecnológica, sino que también trabajan en otros campos que tienen que ver con las habilidades y las actitudes y el comportamiento del equipo, algo tan importante como las capacidades técnicas y tecnológicas.

GESTIÓN DE LA CLÍNICA

En Donnay entienden la digitalización como un proceso e incluso como una metodología que forma parte de la identidad de la clínica. La digitalización en Donnay ha sido un proceso continuo en el que llevan inmersos desde hace varios años. Insisten en que no es solo la adquisición e inversión en tecnología, sino también en cómo lo digital afecta a su trabajo diario y a su flujo digital.

Para Donnay la gestión es una de las bases de su proyecto. Desde hace varios años están trabajando en que la gestión sea un diferencial, y prueba de ello es la certificación ISO que disponen, así como las diferentes validaciones de su modelo de gestión de mejora continua y calidad.

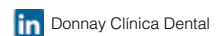
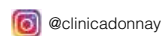
Además de ello, las bases de su gestión están basadas en la participación y compromiso interno, el rigor en las tomas de decisiones, en la responsabilidad personal y colectiva frente al cliente, así como en la eficiencia de la gestión de sus recursos tangibles e intangibles y, finalmente, en un claro compromiso por la sostenibilidad e innovación constante de su proyecto empresarial.

RECOMENDACIONES AL PACIENTE EN CUANTO A SALUD BUCODENTAL

La prevención es el mejor tratamiento. Desde Donnay consideran que su responsabilidad pasa por entender las necesidades y la situación de cada paciente y proponerle el mejor tratamiento para que pueda tener la mejor salud oral posible.

Por tanto, recomiendan siempre que se acuda periódicamente a realizarse las revisiones necesarias para revisar el estado de su boca y cuidar de su salud oral, desde los primeros años de vida. En estas mismas revisiones, pero también en los diferentes tratamientos que realizan, constantemente dan instrucciones de higiene oral.

Y, además, recomiendan a sus pacientes que traten de reducir lo máximo posible el consumo de azúcares, que eviten fumar y que tengan una buena hidratación. Con estas sencillas instrucciones, más las revisiones al menos una vez al año, desde Donnay pueden ayudar a sus pacientes a tener una buena salud bucodental. ●



Curso **Diflow**, experto en digitalización para clínicas

Revoluciona tu clínica dental creando experiencias únicas para tus pacientes. Aprende a generar flujos digitales eficientes, rentables y de valor, desde la primera visita.

Curso Diflow Expert:

- 100% online.
- Capítulos de 15 minutos.
- Materiales descargables.
- Seguimiento y evaluación.
- Acceso Alumni para siempre.

¿Quieres llevar tu clínica a otro nivel?

Inscríbete en

corusacademy.com

Haz el curso completo o por módulos:

Introducción al Marketing Digital

Módulo I. Diflow Expert

Workflow Digital en la Consulta Dental

Módulo II. Diflow Expert

Experiencia 360 en la Clínica Digital

Diflow Expert (Módulos I y II)

Un curso de



Escanea el QR
y pide más
información:





FILOSOFÍA Y PROYECTO CLÍNICO

Para Familydent un paciente no es un número y detrás de cada uno de ellos hay una familia de la que quieren formar parte, y durante los últimos 25 años así ha sido. Han visto crecer al niño, le han puesto ortodoncia, le han hecho sus revisiones, ha traído a su novia, le han hecho el blanqueamiento para su boda, han arreglado la dentadura de su abuelo, le han colocado implantes a su padre y ahora le hacen la primera visita de pediatría a su hija, y para ello ponen lo mejor de ellos y de su tecnología.

Eso es Familydent, una clínica que cuida a sus pacientes, piensa en ellos y en su salud.

TRATAMIENTOS ODONTOLÓGICOS

Hoy en día pueden realizar todos los tratamientos ya que cuentan con especialistas en todas las áreas, aunque la ortognática no está en su mente, la diagnostican y la derivan.

La odontología neural es la última incorporación a su cuadro de especialidades y les está dando muy buen resultado, porque aporta un mayor beneficio a la salud del paciente, si bien es cierto que es una odontología desconocida para él. Sin embargo, cuando la conoce, la valora muchísimo y aprecia la mejora que le aporta.

EQUIPAMIENTO, INNOVACIÓN Y NUEVAS TECNOLOGÍAS

En Familydent cuentan con TAC, escáner intraoral y escáner facial, junto con la planificación de implantes y estudio diagnóstico 3D con exocad, Blender y Nemo. Estos equipos son utilizados para todos los tratamientos de cirugía y prostodoncia. Para Familydent, la herramienta tecnológica de más valor para la clínica es el conocimiento y formación del uso de los protocolos digitales por parte de su equipo, sin ellos ni la mejor máquina sirve para nada. Hay que recordar que detrás de cada máquina siempre hay una persona utilizándola.

¿QUÉ ES PARA FAMILYDENT LA DIGITALIZACIÓN?

La digitalización es el presente; de la misma manera que en nuestra vida hemos ido adaptando elementos para facilitar nuestras tareas, la odontología no ha sido menos, la reducción de errores y la búsqueda de la perfección nos han llevado a la implementación de aparatos, materiales de última generación y flujos digitales.

Para nosotros, el paciente es lo más importante en una clínica dental. Entendemos que la tecnología nos ofrece pruebas diagnósticas más eficaces (CBCT), herramientas de comunicación mejores y flujos de trabajo digitales para mejorar la predictibilidad y reducción de errores.

El digital hace tiempo que está aquí, la diferencia está en cuanto digital queramos ser; esto no es una cuestión de todo o nada, cada centro debe invertir según sus motivaciones y habrá quien solo quiera ser diferente a su competencia o lo use como herramienta de marketing y otros que entiendan que su centro no puede trabajar sin ser completamente digital.

Nosotros fuimos precoces y pioneros en el trabajo digital en nuestro centro pues ya en el año 2000 implementamos en nuestros protocolos el CAD-CAM con Cerec2 para restauraciones de cerámica sin metal directas, y sucesivamente hemos ido implantando nuevas tecnologías como el CBCT en 2008, pero todo ello acompañado de las técnicas y desarrollos de cirugía guiada y la sustitución del metal cerámica por zirconio y disilicato para nuestras restauraciones, aunque todo esto no hubiera sido posible sin la colaboración del laboratorio que, al igual que nosotros, se fue digitalizando y formando para ser hoy en día un referente en CAD-CAM y nuevas técnicas digitales.

El hecho de ser tan precoces nos ha hecho también aprender de nuestros errores hasta poder implementar los protocolos adecuados para cada tipo de trabajo.

Sobre las ventajas que ofrece la inversión digital en la clínica, es necesario saber cuándo y cómo se utiliza. Usamos el CBCT para hacer un mejor diagnóstico por imagen 3D, que también utilizamos para la planificación 3D de los implantes o de la ortodoncia y también lo utilizamos para endodoncias o cirugías.

La captación de los maxilares con el intraoral y de la cara con el escáner facial nos permiten generar modelos 3D interactivos para que el paciente pueda entender el tratamiento y que sirven de modelo de trabajo para la simulación de tratamientos y guía final para la producción de las restauraciones donde nuestro equipo de protodoncia y de técnicos deciden el mejor tratamiento y recubrimiento.

Cuando mandamos medidas analógicas éstas deben ser procesadas manualmente en clínica y laboratorio y estos procesos deterioran el material y el resultado final, generando errores incrementales en cada parte del proceso, con el uso del digital nuestra impresión no se manipula en ningún paso y la reproducción es fidedigna al 100%.

El uso de impresión digital o mecanizado en 5 ejes nos permite simular nuestras restauraciones en boca con un índice de repetibilidad del 100% y reducir los tiempos de fabricación.

El flujo digital en el laboratorio nos permite crear restauraciones más estéticas y con materiales de última generación como los zirconios de 3ª generación y los disilicatos opales y últimamente las barras de titanio con recubrimiento de zirconio.

Como última ventaja, destacaría la reducción de costes derivada del poco uso de materiales de impresión y la reducción de errores y tiempo de box.

FORMACIÓN

En Familydent hacen formaciones individuales y en grupo para cada una de las implementaciones tecnológicas tanto de la clínica como del laboratorio, y para ello tienen una aula de formación en el mismo laboratorio donde aprovechan que Francesc Masip es Líder de Opinión de Shining y uno de los ponentes más autorizados en campo del digital en laboratorio y clínica.

GESTIÓN DE LA CLÍNICA

Las ganas de trabajar del equipo de Familydent les desviaron de la necesidad de gestionar, y durante unos años disminuyeron los beneficios hasta llegar a un punto de no sostenibilidad, momento en el que se vieron obligados a plantearse una visión más empresarial pero no sabían cómo hacerlo ni conseguirlo.





En este punto se cruzó con ellos Albert Isern, CEO de Neosalut -consultoría dental-, quien les hizo ver sus errores de gestión y les enfocó en cómo gestionar positivamente la clínica sin perder su identidad, basándose en la excelencia en el servicio, siendo siempre los pilares principales la atención personalizada y el trabajo bien hecho. “Nos encantó su modelo de gestión ‘Menos es Más’ y nos sigue cautivando año tras año. Cinco años después seguimos contando con su trabajo para seguir viviendo y ganando de éste, nuestro sueño”, explican.



En cuanto al proceso de lo analógico a lo digital, para Familydent no ha sido un camino fácil ni regular; han crecido al mismo ritmo que la tecnología y han implementado y descubierto el uso de cada uno de los aparatos a medida que los usaban, pues han sido centro de pruebas y test para compañías como Shining, entre otras. Pero ahora con el uso de la tecnología y de los protocolos implementados por Francesc, se sienten “muy tranquilos y seguros esperando afrontar los nuevos retos que nos presenta el mundo digital”.

Respecto a la inversión en la adquisición de tecnología para la clínica, desde Familydent aseguran que “no se trata de cuánto se debe invertir, sino de qué quieres hacer y qué te falta para llegar a tus expectativas; a veces deberás invertir mucho y otras no tanto”.

RECOMENDACIONES AL PACIENTE EN CUANTO A SALUD BUCODENTAL

Desde Familydent recomiendan a sus pacientes “que no se hagan chapuzas ni remiendos. Estamos muy cansados de ver pacientes con tratamientos hechos en boca que no les aportan ningún beneficio y eso ocurre porque se arreglan sólo una parte de sus problemas. La odontología tiene algo muy peculiar, que hay mucha patología que no da síntomas, y entonces el paciente piensa que no tiene nada en su boca”.

Su filosofía y visión de salud dental es que el paciente se arregle bien la boca, en su totalidad. De esta manera los tratamientos le duran más en boca y le aportan más beneficio, y así se consigue que el paciente tenga de verdad salud bucal. ●





¡Tú sí que vales!

El proyecto de consultoría para que tu clínica sea rentable y sostenible

¿Invertirías 600€ al mes para asegurar que **tu clínica irá bien en 2024?**

Si quieres garantizar el futuro de tu clínica, **este proyecto es para tí.**

OBJETIVOS DEL PROYECTO

Qué trabajes menos y mejor • Que tu clínica sea sostenible en tiempos de crisis • Y que el paciente se quede contigo

DURACIÓN DEL PROYECTO

12 meses (01 febrero 2024 - 21 febrero 2025) • 3 fases: Auditoria, 5 meses de trabajo y 6 meses de seguimiento • **7.200€+IVA (importe total del proyecto)**



ALBERT ISERN

Fundador de NEOSALUT • Consultoría especializada en optimizar la rentabilidad de clínicas dentales • Creador del modelo de gestión Menos es Más.



Escanear el programa

Más información www.neosalut.com/tusiquevales2024

Tel: 606.798.050 • info@neosalut.com • [@albertisernsabadi](https://twitter.com/albertisernsabadi)

Franca Dent Clínica Dental

Directora médica: Dra. Laura Maza | Directora gerente: Dra. Laura Maza

Paseo de Rafael Soler, 5 bajos • 08720 Vilafranca del Penedès (Barcelona) • Tel: +34 938 170 545 • francadent@yahoo.com • <https://francadent.com>



FILOSOFÍA Y PROYECTO CLÍNICO

La filosofía y proyecto clínico de Franca Dent se basa en la atención al paciente con el mejor trato y calidad posibles.

TRATAMIENTOS ODONTOLÓGICOS

- Odontología general.
- Cirugía oral.
- Ortodoncia.
- Estética.
- Odontopediatría.
- Endodoncia.
- Rehabilitación oral.
- Periodoncia.

EQUIPAMIENTO, INNOVACIÓN Y NUEVAS TECNOLOGÍAS

En cuanto al equipamiento e instrumentación con los que cuentan en Franca Dent en relación a la planificación y predictibilidad en el día a día de la clínica, destacan 3Shape, Ca-restream y CEREC. De todos ellos, la herramienta tecnológica de más valor para Franca Dent es CEREC.

Estos equipos están dirigidos a tratamientos de cirugía, estética, ortodoncia y rehabilitación unitaria.

¿QUÉ ES PARA FRANCA DENT LA DIGITALIZACIÓN?

En mi opinión, la digitalización es presente y futuro. La transformación digital es una nueva modalidad de la profesión y en Franca Dent nos adaptamos sin inconvenientes. En cuanto a las ventajas que ofrece la inversión digital para nosotros hay que destacar la rapidez, la inmediatez y una mayor precisión.





FORMACIÓN

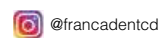
Para la optimización del uso de las nuevas tecnologías, el personal de Franca Dent está en continua formación.

GESTIÓN DE LA CLÍNICA

Las bases de la gestión de la clínica para Franca Dent es que es de personas a personas. Desde la clínica señalan que el proceso de lo analógico a lo digital en este sentido ha sido fácil. Por otro lado, consideran que la inversión en la adquisición de tecnología para la clínica debe estar en torno al 25% aproximadamente.

RECOMENDACIONES AL PACIENTE EN CUANTO A SALUD BUCODENTAL

Los profesionales de Franca Dent recomiendan a todos sus pacientes: constancia, hábitos saludables y visitas de control periódicas según el paciente. ●



La Victoria Odontología Digital

Director médico: Dr. Juan Ballesteros Martínez

Paseo de la Victoria, 53 Bajo • 14004 Córdoba • Tel: +34 957 298 661 • info@clinalavictoria.es • www.dentistas-cordoba.es



FILOSOFÍA Y PROYECTO CLÍNICO

Este año La Victoria Odontología Digital celebra su 15 aniversario y su objetivo siempre ha sido intentar ser una clínica de confianza para sus pacientes, transmitiendo cercanía, honradez, calidad en su servicio y tratamientos, avances tecnológicos, formación y algo muy importante para ellos, una odontología mínimamente invasiva.

Hace 2 años la clínica fue reformada y ampliada, lo que les ha permitido dar un salto de calidad, reforzando los objetivos iniciales, pero con unas instalaciones más apropiadas, optimizando los protocolos digitales con los que ya llevaban años trabajando.

TRATAMIENTOS ODONTOLÓGICOS

En el centro tienen especialistas para tratar cualquier tratamiento relacionado con la odontología: implantología, cirugía oral, periodoncia, ortodoncia, endodoncia, restauradora, estética dental y facial, odontopediatría, disfunción oral y patología de ATM...

EQUIPAMIENTO, INNOVACIÓN Y NUEVAS TECNOLOGÍAS

Actualmente en La Victoria Odontología Digital cuentan con un aparato de radiología 3D, CBCT y 2D, dos escáneres intraorales, equipos de fotografía y video, software de diseño, planificación dental y de cirugía guiada, una impresora 3D, un instrumento piezoeléctrico para hacer cirugía mínimamente invasiva, sonda florida para digitalizar el estado periodontal de sus pacientes, aeropolidores de última generación para

tratamientos periodontales y centrifugadora para realizar plasma rico en factores de crecimiento.

Los dos elementos que más revolucionaron la práctica diaria en La Victoria Odontología Digital fueron hace 9 años la incorporación de la radiología 3D (tac) y hace 7 años con el primer escáner intraoral, un Trios 3 que les permitió entrar en los protocolos digitales. Este mismo año han incorporado un Trios 5, un escáner de última generación que les ha permitido dar un paso más en cuanto a digitalización de sus pacientes, desde el primer día que acuden a su clínica, y optimizar los protocolos que ya venían realizando.

FORMACIÓN

La formación es uno de los pilares fundamentales de la clínica. En La Victoria Odontología Digital todos los miembros del equipo, ya sea personal relacionado con temas de atención al público-administrativo, como higienistas dentales y por supuesto todos los odontólogos, tienen unos protocolos que han ido desarrollando con los años y hacen lo posible por aplicarlos en su totalidad, ya que eso les permitirá dar un mejor servicio a sus pacientes.

Realizan formaciones internas periódicamente, ya que consideran que es fundamental para que los protocolos se vayan cumpliendo como quieren y también porque sus protocolos son bastante dinámicos ya que los van actualizando continuamente. Todo evoluciona rápidamente por tanto es fundamental estar actualizado para evolucionar.



Además, realizan formaciones y estancias clínicas relacionadas con odontología digital desde hace años, para otros compañeros odontólogos e higienistas, siempre grupos reducidos, para poder transmitir los protocolos que implementan hace unos años y les han permitido dar un salto de calidad en sus tratamientos.

El tema de la docencia le gusta especialmente al Dr. Ballesteros, quien tiene la suerte de poder compatibilizar su actividad clínica con la docencia tanto a nivel privado como a nivel universitario, donde ejerce como profesor colaborador en el Especialista en Implanto Prótesis Avanzada en la Universidad Complutense de Madrid y en otros másteres de otras universidades nacionales dando clases relacionadas con la Odontología digital.

GESTIÓN DE LA CLÍNICA

Para La Victoria Odontología Digital lo más importante en cuanto a la gestión de la clínica es la atención al paciente, es decir, intentar en todos los casos satisfacer las expectativas de sus pacientes e incluso superarlas, desde la confianza y, por supuesto, el saber hacer.

¿QUÉ ES PARA LA VICTORIA ODONTOLÓGICA DIGITAL LA DIGITALIZACIÓN?

Para mí, la digitalización es utilizar los avances tecnológicos para optimizar el servicio que damos a nuestros pacientes en la clínica.

La odontología, al igual que muchos sectores, está en pleno proceso de digitalización. Gracias a la nueva irrupción de hardware y software, tenemos máquinas como los escáneres intraorales que permiten digitalizar la boca de nuestros pacientes y unos programas informáticos que nos permiten utilizar esos datos, para realizar simulaciones de tratamientos, diseñar restauraciones muy precisas y naturales, planificar cómo queremos mover unos dientes mediante una ortodoncia invisible y podremos hacer un diseño digital de su sonrisa y ver los cambios que podríamos realizar en sus dientes para ganar en funcionalidad y para que se viera mucho mejor, ya que además este tipo de simulaciones las hacemos integrando la cara del paciente mediante fotos o escáneres faciales a estos diseños, de forma que el paciente puede tener una idea exacta de lo que podemos hacer por él, sin tener que imaginar nada.... Es decir, podrá tener unas expectativas muy ajustadas a la realidad de lo que podemos hacer por él.

Además de todas estas ventajas, para transmitir la información a los pacientes, tenemos herramientas digitales que nos permiten hacer odontología guiada, es decir, poder guiar nuestros tratamientos para poder ejecutar perfectamente el plan que hemos diseñado en nuestra planificación. Esto es aplicable a muchas especialidades odontológicas: cirugía oral, cirugía guiada por ordenador para colocación de implantes, tratamientos restauradores de carillas o coronas, ortodoncia invisible...

Gracias a todas estas herramientas podemos hacer una odontología de mayor calidad y los principales beneficiados son nuestros pacientes.

Todo esto nos permite poder transmitir mejor al paciente los problemas que tiene, cómo resolverlos y además realizar muchos de los tratamientos del paciente en muchas menos citas, gracias al uso de las tecnologías digitales, lo que conlleva un aprovechamiento mejor del tiempo.

A partir de ahí, intentan dar el mejor servicio posible intentando que el paciente tenga que acudir la menor cantidad posible de veces a la clínica. Para ello, la gestión de las agendas de la clínica y la digitalización de los protocolos gracias a los escáneres intraorales, les ha dado un gran empujón.



El proceso de cambio de lo analógico a lo digital llegó a La Victoria Odontología Digital hace 7 años con su primer escáner intraoral y, según explican, “fue un poco duro al principio, porque el cambio a lo digital supone una curva de aprendizaje. Eso sí, lo hicimos sin mirar atrás y sin titubeos, y eso nos permitió hacerlo más rápido y de una forma más efectiva, ya que tenía clarísimo que ése era el camino y apostamos fuerte desde el primer día por la digitalización”.

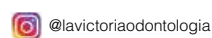


En La Victoria Odontología Digital no tienen una línea clara en cuanto a lo que invertir cada año en la adquisición de tecnología, sino que van incorporándola cuando consideran que ha llegado el momento apropiado y que van a sacarle partido en la clínica.

RECOMENDACIONES AL PACIENTE EN CUANTO A SALUD BUCODENTAL

En estos tiempos, por suerte, la población está más mentalizada (aún queda mucho trabajo por hacer....) con lo importante que es la prevención y el adelantarse a que aparezcan los problemas. La tecnología nos da una ventaja importante en el diagnóstico y el paciente entiende mucho mejor sus problemas y se mentaliza más. Esto ayuda a que entiendan que deben acudir periódicamente al dentista. La periodicidad depende del estado de su boca, de los problemas que tengan y de lo que se cuiden en casa.

Por ello, desde La Victoria Odontología Digital consideran que hay que individualizar esas revisiones o mantenimientos para que cada paciente vaya a la clínica las veces que necesite. “Hoy en día, sabemos lo importante que es tener una boca sana, porque al final afecta al estado de salud general del paciente. Por tanto, esa labor de motivación y mentalización es fundamental para que el paciente valore que tiene que cuidarse la boca para tenerla sana y que eso se traducirá en una mayor calidad de vida”, añaden. ●



Hablemos o no. Lo que más te convenga.

Tanto si eres nuevo en el uso de escáneres TRIOS como si ya eres un usuario experto, el servicio de atención al cliente de 3Shape cubre cada paso de tu viaje. Los expertos de 3Shape te guiarán y apoyarán en tu idioma.



Tus dudas y preguntas. Cobertura completa.

Tu punto de contacto siempre será un profesional de Customer Care, en horarios de 8 h. a 20 h. de lunes a jueves y los viernes hasta las 19 h.



Tu idioma preferido. Cobertura completa.

Nuestros profesionales te entienden. Cobertura completa en Castellano.



Tu eliges como contactarnos. Cobertura completa.

Pónte en contacto con nosotros de la forma que más te convenga. Estamos a su disposición a través del chat en línea, el e.mail o, si lo prefieres, puede hablar con nosotros directamente por teléfono +34 91 901 78 27.



WE'VE GOT YOU

covered

Letrán Camacho Dental

Directores médicos y gerentes: Dres. Francisco Jose Letrán Camacho y Pablo Letrán Camacho

Pasaje del Carnaval, 1 Primera planta • 11520 Rota (Cádiz) • Tel: +34 956 811 379 • clinicaletrancamacho@gmail.com • www.letrancamachodental.com



FILOSOFÍA Y PROYECTO CLÍNICO

Tras 20 años como odontólogo, se creó Letrán Camacho Dental, un centro odontológico que desde sus inicios se ha basado en buscar la excelencia y ofrecer a sus pacientes lo mejor de ellos. Su equipo, junto con las instalaciones, buscan hacer la experiencia odontológica lo más agradable posible.

Para ello, han construido una clínica con comodidades donde pueden abordar los casos de forma multidisciplinar y, junto a la inversión en tecnología y la involucración del equipo, les acerca día a día a conseguir su objetivo de sentirse orgullosos de dar el máximo.

TRATAMIENTOS ODONTOLÓGICOS

En Letrán Camacho Dental ofrecen todas las especialidades, tratando de abordar los casos de manera multidisciplinar. Ofrecen restauradora, ortodoncia, estética, cirugía bucal e implantología, odontopediatría, endodoncia microscópica y patología del sueño.

EQUIPAMIENTO, INNOVACIÓN Y NUEVAS TECNOLOGÍAS

Actualmente, Letrán Camacho Dental cuenta con 3 escáneres, Itero de Align tech, Primescan de Sirona y Omnicam de Sirona, así como una fresadora Chairside.

Ofrecen la tecnología de CBCT para imágenes radiográficas tridimensionales y la Microscopia Leica para ser más precisos en diferentes tratamientos. También utilizan diferentes aplicaciones y programas que les ayudan a planificar y diseñar digitalmente.

FORMACIÓN

Sólo la formación constante permite implementar innovaciones en la práctica diaria. Sólo la actitud inquieta y la motivación del equipo son necesarias para avanzar y poder expresar las opciones que les ofrece. Para Letrán Camacho Dental, realizar cursos de odontología digital es hoy día una parte indispensable para construir una filosofía nueva.

El centro cuenta con personal de coordinación de área y así consiguen implementar con una mayor eficiencia los nuevos protocolos.

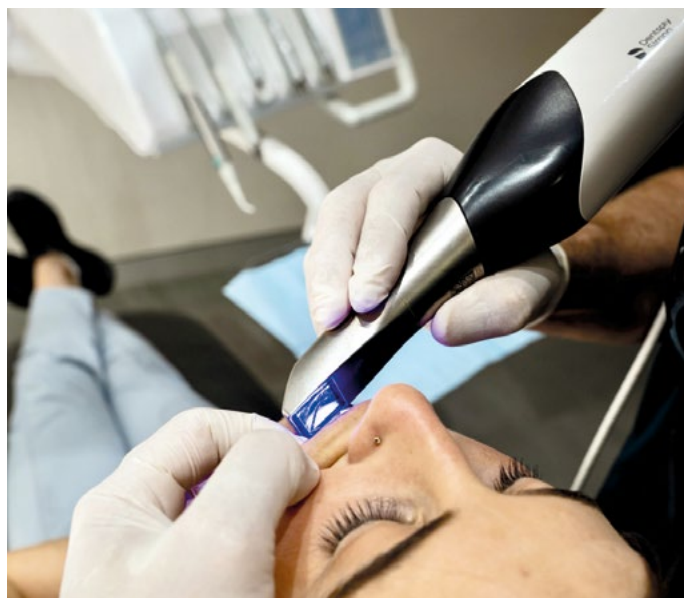
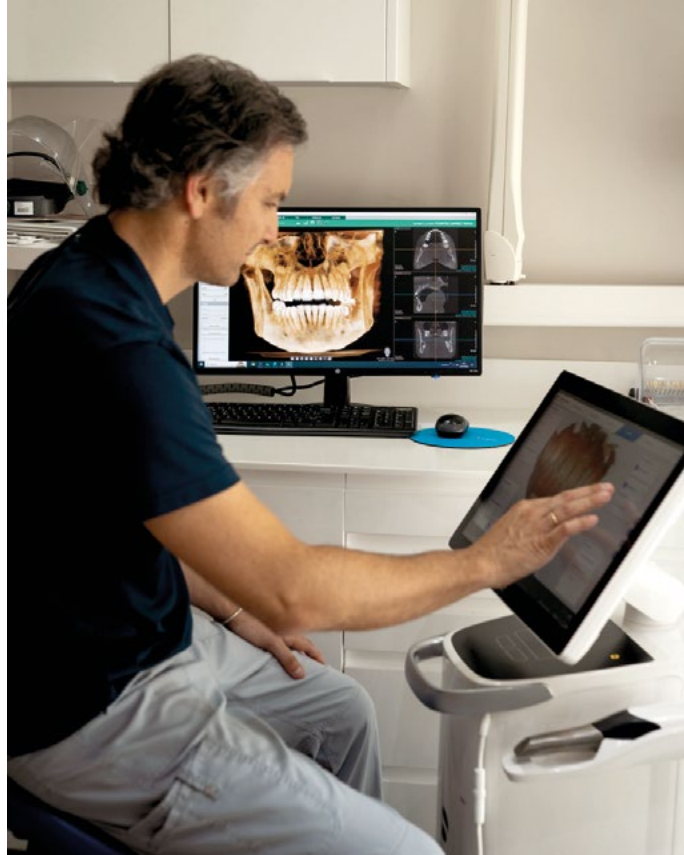
¿QUÉ ES PARA LETRÁN CAMACHO DENTAL LA DIGITALIZACIÓN?

Nuestra profesión sufre una transformación revolucionaria a una velocidad de vértigo. Nada tiene que ver lo que hacemos hoy con lo que hacíamos hace 5 años y es debido a la implantación de protocolos digitales.

Es una tecnología que lo empapa todo y lo hace con una visión 360° desde restauradora hasta la prótesis, pasando por planificación, ortodoncia y cirugía, así como la gestión de citas, tiempos de sillón..., es decir, la digitalización en nuestra clínica ha supuesto un cambio global y constante.

Las experiencias de los tratamientos digitales en los pacientes son menos invasivas y suponen un aumento de satisfacción en los tratamientos dentales, cosa que no es baladí, ya que la odontología suele generar situaciones de ansiedad y estrés.

Sin duda, para nosotros la digitalización se ha convertido en nuestra seña de identidad.

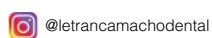


GESTIÓN DE LA CLÍNICA

La gestión es una de las áreas donde más ha impactado la digitalización; la llegada de los escáneres les ha permitido optimizar las citas, delegar tareas que se han simplificado y hacer más apetecible la atención odontológica. Los costes de inversión en este campo eran muy elevados hace años, pero actualmente la aparatología se está volviendo más asequible y accesible. Desde Letrán Camacho Dental opinan que “tenemos que llegar a la universalidad de estos protocolos pues ayudaría a elevar aún más la calidad asistencial de la odontología española”. Por ello, desde sus inicios abogan por buscar lo máximo para sus pacientes y asumir gastos en digital lo consideran como una inversión que revertirá positivamente.

RECOMENDACIONES AL PACIENTE EN CUANTO A SALUD BUCODENTAL

Para los profesionales de Letrán Camacho Dental, la prevención es el pilar sobre el que debe pivotar toda atención odontológica. Con correctos diagnósticos y técnicas de hábitos de higiene ayudarán a tener unos pacientes más sanos, más felices. Les permite enseñar a los pacientes fotos, vídeos, imágenes tridimensionales y aplicarlos para mejorar las técnicas preventivas. La odontología digital ofrece una herramienta de enseñanza y marketing de vital importancia: una imagen vale más que mil palabras. ●



MAEX, liderando la excelencia



La pandemia desencadenó un punto de inflexión en la digitalización de las empresas de salud, incluyendo el ámbito dental. Esto impulsó un avance tecnológico sin precedentes en la atención al paciente y en la creación de tratamientos innovadores, tendencias que también se observaron en la odontología. Estudios recientes señalan el interés creciente de las clínicas dentales por la tecnología, aunque en España la adopción de estas innovaciones está siendo gradual, con algunas empresas liderando este proceso.

El sector odontológico no ha sido ajeno a la revolución tecnológica, que ha permitido tratamientos más cortos, seguros y menos dolorosos. La apuesta por la innovación se ha convertido en una prioridad para avanzar en la transformación tecnológica del sector, mejorando tanto el diagnóstico como la terapia, lo que se traduce en una mayor eficacia, seguridad y comodidad tanto para los pacientes como para los profesionales. En este contexto, nace la marca MAEX, que tiene como objetivo principal consolidar su posición como centro de referencia y especialización en salud bucodental en España. Su misión es elevar los estándares de excelencia en la práctica odontológica, inspirando a los profesionales y redefiniendo las mejores prácticas en el campo. Su enfoque se caracteriza por la excelencia técnica, el conocimiento y la calidad en la atención al paciente.

El modelo de las clínicas MAEX se basa en la unión de centros con una sólida reputación, respaldados por un equipo de doctores altamente respetados en odontología. Este enfoque permite crear un grupo exclusivo de clínicas líderes y superespecializadas que ofrecen prácticas médicas de vanguardia y una atención al paciente excepcional.

El proyecto de MAEX representa una oportunidad significativa para compartir las mejores prácticas en atención médica y atención al paciente en odontología en España y aspiracionalmente en el resto de Europa. MAEX busca elevar la excelencia en la práctica odontológica y servir como fuente de inspiración para los profesionales, redefiniendo los estándares en cuanto a excelencia técnica, conocimiento y calidad en la atención al paciente.

DOCTORES MAEX

Dr. Juan Carlos Pérez Varela.- MAEX Santiago de Compostela



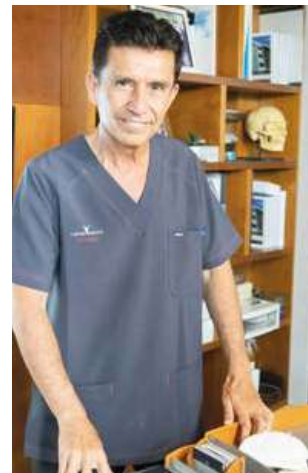
El doctor Juan Carlos Pérez Varela es licenciado en Medicina y Odontología y doctor en Medicina y Cirugía por la Universidad de Santiago de Compostela y es profesor invitado en diversas universidades españolas y en el extranjero. Cuenta con una larga y exitosa trayectoria en el sector bucodental y en la actualidad ocupa el cargo de presidente de la Sociedad Española de Ortodoncia (SEDO) y miembro de Board Español de Ortodoncia y del European Board Orthodontist. Anteriormente, fue presidente de la Asociación Española de Ortodontistas (AESOR) y colaboró con distintos programas de anclaje esquelético y tecnología 3D. Asimismo, el Dr. Pérez Varela ha recibido numerosos premios, como el “Houston Award”, otorgado por la Sociedad Europea de Ortodoncia; o el “Renato África”, de la Sociedad Asiática de Ortodoncia.

Dr. José Ferreras Granado.- MAEX A Coruña y MAEX Ferrol

El Dr. Ferreras Granado, doctor cum laude en Medicina y Cirugía por la Universidad de Valladolid y especialista en cirugía oral y maxilofacial, es un referente en el sector bucodental gracias a sus más de 20 años de experiencia en el ámbito de la implantología y la cirugía oral y maxilofacial. El Dr. Ferreras ha participado como investigador en múltiples proyectos a nivel regional y nacional y es miembro numerario de la Sociedad Española de Cirugía Oral y Maxilofacial y de la Sociedad Española de Cirugía de Cabeza y Cuello. Asimismo, ha publicado más de 30 artículos científicos o capítulos de libros y ha realizado más de 70 ponencias en congresos nacionales e internacionales. Debido a su larga trayectoria, también imparte seminarios y cursos dirigidos a profesionales que quieren ampliar su conocimiento sobre implantología compleja.



Dr. Alberto Cuevas Millán.- MAEX Málaga



Doctor en Medicina y Cirugía (Universidad de Málaga) y Doctor en Odontología. Tras el doctorado en Odontología realizó Máster en diferentes especialidades (Periodoncia, Cirugía, Ortodoncia, Estética Dental, Implantología, Prosthodontia) y creó un equipo multidisciplinar de profesionales por especialidades de Odontología y Cirugía Maxilofacial. Es docente en varias Universidades y Escuelas de

Higiene Dental, así como miembro de sociedades científicas de la especialidad nacionales e internacionales, formando parte de sus juntas directivas. Lidera un equipo de 45 profesionales actualmente.

Dr. Francisco Javier Elizondo Lazcano.- MAEX San Sebastián



Doctor cum laude en Medicina y Cirugía por la Universidad Autónoma de Barcelona y está especializado en Cirugía Oral y Maxilofacial y en Estomatología. Además, es miembro de la Sociedad Española de Cirugía Oral y Maxilofacial (SECOM) y de la Sociedad Española de Periodoncia (SEPA).



Un componente clave de MAEX es su comité médico asesor, que se reúne periódicamente para analizar el estado del sector, evaluar las novedades y definir las estrategias a seguir. La innovación en la que se centran abarca diversos ámbitos, desde materiales hasta técnicas, con un enfoque especial en la digitalización y las tecnologías emergentes.

MAEX se mantiene activamente involucrado en publicaciones, formaciones y eventos del sector, aspirando a ser un referente de conocimiento que reúne a líderes del sector, compañeros y profesionales de la odontología y cirugía maxilofacial. La marca tiene el compromiso de compartir su producción científica, ensayos clínicos y planes formativos en técnicas innovadoras para sus colaboradores.

Innovación en acción: pilotos en clínicas MAEX

MAEX se esfuerza continuamente por incorporar tecnología de vanguardia para satisfacer las necesidades de sus pacientes y resolver casos complejos. Los proyectos piloto en sus clínicas permiten probar nuevas soluciones antes de su implementación generalizada. Un ejemplo es la incorporación de la inteligencia artificial para tratamientos de ortodoncia, que promete una mayor precisión, comodidad y eficiencia en los flujos de trabajo digitales.

En los últimos meses la clínica MAEX capitaneada por el Dr. Juan Carlos Pérez Varela ha apostado por la inteligencia artificial para los tratamientos de ortodoncia a través del sistema ScanBox Pro, creado por DentalMonitoring, que permite realizar un seguimiento virtual de los tratamientos y detectar hasta 130 incidencias. Su precisión clínica, la comodidad del paciente y la posibilidad de generar flujos digitales más rápidos y precisos hace que se postule como una herra-

mienta diferenciadora en el sector. Un estudio que está siendo llevado a cabo en 500 pacientes y del que esperan tener resultados concluyentes en los próximos meses.

La clínica Cuevas Queipo de MAEX en Málaga ha realizado una experiencia pionera en España que permitió al equipo de la clínica conocer el potencial de Pt™ Solution, presentado en el evento DS Word. Esta tecnología puntera de impresión 3D, que viene de la mano de DS, cuenta con un enfoque *patient first* y está diseñada para dar respuesta a las necesidades del paciente y hacer fácil la práctica diaria de la clínica y el laboratorio. En MAEX ya se está utilizando esta nueva tecnología aplicada a las férulas de descarga y en un futuro inmediato esperan poder extenderla a la impresión de cargas inmediatas.

La ambición de MAEX es establecer un centro en las principales ciudades españolas, llevando la excelencia odontológica a todas las regiones. La incorporación de nuevos centros y doctores se basa en criterios de calidad asistencial, formación académica, innovación y compromiso con el aprendizaje continuo. MAEX busca profesionales con amplia experiencia y reconocimiento en el sector, con la visión de liderar la vanguardia dental en España.

Actualmente MAEX cuenta con 5 centros (A Coruña, Ferrol, Málaga, San Sebastián y Santiago de Compostela), una plantilla de 80 empleados, entre personal clínico y administrativo. Los centros MAEX han atendido a más de 14.000 pacientes en su primer año de operaciones con su compromiso con la innovación y la excelencia. ●

Más información en www.maexdental.com





Líders en soluciones de ortodoncia virtuales

Aumenta la productividad de tu clínica y ofrece una experiencia excepcional a tus pacientes

Atrae más pacientes cualificados mediante evaluaciones iniciales y consultas virtuales impulsadas por la IA.

Consigue una mayor aceptación de casos con simulaciones ultrarealistas e instantáneas.

Controla los tratamientos de tus pacientes a distancia gracias a un flujo de trabajo automatizado, en línea con tus objetivos clínicos (para aparatos fijos y removibles de todas las marcas)



Más de 7000 clínicas y 800.000 pacientes alrededor del mundo ya confían en nosotros.

DentalMonitoring, Smilemate y Vision son productos diseñados y fabricados por Dental Monitoring SAS, bajo la marca DentalMind para los profesionales de la salud (HCP). También son utilizados por los pacientes bajo la supervisión obligatoria del profesional de la salud (HCP). DentalMonitoring y SmileMate están diseñados para asistir al HCP en la observación de situaciones intraorales a distancia (y supervisar los tratamientos de ortodoncia para DentalMonitoring). Consulte a su HCP y/o las instrucciones de uso antes de utilizarlo. El producto DentalMonitoring es un dispositivo médico (sólo en Europa), registrado como tal y con la marca CE. Las simulaciones de visión se generan mediante inteligencia artificial, no son contractuales y pueden diferir de los resultados finales del tratamiento del paciente. La disponibilidad de los productos, las reclamaciones y la situación reglamentaria pueden variar en los distintos países en función de normativa local. Póngase en contacto con su representante local para obtener más información.

MAEX Cuevas Queipo

Director médico: Dr. Alberto Cuevas Millán | Director gerente: José Manuel Mendoza

C/ Especería, 11 • 29005 Málaga • Tel: +34 952 213 708 / +34 608 511 238 • www.clinicacuevasqueipo.com



FILOSOFÍA Y PROYECTO CLÍNICO

Tras casi 40 años de actividad clínica, asistencia constante a congresos y sesiones de formación continuada, en MAEX Cuevas Queipo están en un punto de profesionalización y experiencia en el que, tras equiparse con todos los adelantos en equipos y técnicas, están muy centrados en la calidad asistencial. Persiguen la maestría y excelencia odontológica y es por ello que el año pasado se unieron a un proyecto nacional, la marca MAEX, que eleva a este sector a un nivel superior de trato y atención al paciente.

TRATAMIENTOS ODONTOLÓGICOS

MAEX Cuevas Queipo es una clínica de pleno servicio, es decir, los pacientes pueden tratarse cualquier patología dental o bucal. Cuentan también con unidades específicas para tratamiento del sueño y el ronquido o mandíbula y su articulación, pues en los últimos años se ha doblado la cifra de pacientes que acusan el estrés y la ansiedad con terribles dolores de cráneo o mandíbula.

¿QUÉ ES PARA MAEX CUEVAS QUEIPO LA DIGITALIZACIÓN?

La digitalización en nuestra clínica es algo que actualmente consideramos normalidad. Hace ya muchos años que comenzamos a incorporar sistemas y dispositivos digitales para mejorar nuestros procesos, buscando sobre todo conseguir mediante la tecnología hacer más exhaustivos y exactos nuestros procesos.

Actualmente la odontología está viviendo una expansión enorme gracias a las mejoras digitales y es algo que nosotros tenemos desde hace mucho el hábito de incorporar de forma continua en nuestros procesos. Sistemas de gestión de pacientes, toma de muestras digital, softwares completísimos conectados con impresoras de prototipado de máxima precisión, etc., han mejorado, sin duda, nuestra atención a los pacientes, notándose en resultados y tiempos, por lo que para nosotros la odontología actual no se concibe sin la digitalización al servicio de los doctores y sus equipos.

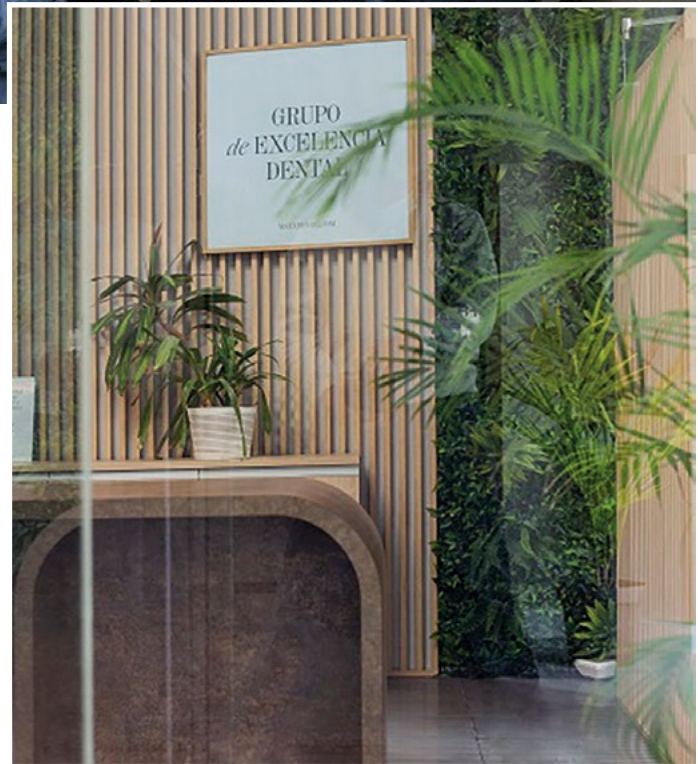


EQUIPAMIENTO, INNOVACIÓN Y NUEVAS TECNOLOGÍAS

Recientemente MAEX Cuevas Queipo ha incorporado la tecnología de Dental Monitoring. “De una forma muy eficaz, nos permite tener monitorizados a nuestros pacientes de ortodoncia invisible de manera semanal y sin que tengan que venir a nuestra clínica con tanta asiduidad. Nos damos cuenta de que para este tipo de pacientes, agendar un ritmo tan continuo de citas era algo incómodo para sus agendas, dado que suelen ser perfiles adultos que trabajan”, explican desde la clínica. “Gracias a esta tecnología, el sistema de ortodoncia invisible contiene un soporte de uso doméstico con el que el paciente puede escanear su boca de una forma muy sencilla con su propio móvil, tomando imágenes y subiéndolas a una app a la que nosotros accedemos”, apuntan.

Con estas imágenes, la Inteligencia artificial de Dental Monitoring aporta la información semanal necesaria sobre cada caso, para tener mayor control e incluso anticipación de la evolución del mismo, unido a la comodidad del propio paciente que gestiona mejor su tiempo.

Destacan también su experiencia pionera con el sistema de impresión 3D Primeprint™ el año pasado, disfrutando de esta tecnología en primicia como la primera clínica a nivel nacional en incorporarla. “Este sistema, presentado en su día en el evento DS World, es una tecnología puntera de impresión en 3D creada por Dentsply Sirona, empresa líder en el sector dental con un enfoque *patient first*, y está diseñada para dar respuesta a las necesidades del paciente y hacer fácil la práctica diaria de la clínica y el laboratorio”, explican.



Igualmente, en sus gabinetes disponen desde hace años de escáneres intraorales para toma digital de muestras. Esto, en conjunción con sistemas de Diseño Digital de Sonrisas y foto y video profesional para construir simulaciones de resultado de tratamientos de estética dental o implantología, les ha aportado muchísimo más control en la planificación de los casos y exactitud durante el periodo del tratamiento. ●

 @cuevasqueipo



FILOSOFÍA Y PROYECTO CLÍNICO

El proyecto clínico de MAEX Pérez Varela está basado en dar el mejor servicio con maestría, excelencia e innovación. Para ellos, esto pasa por la digitalización en la que están inmersos: el uso de todas las técnicas 3D más innovadoras, los softwares más novedosos y el uso de la Inteligencia Artificial aplicado a la ortodoncia. Concretamente en la ortodoncia esto lo ha transformado todo. Hoy en día ya no conciben trabajar sin un escáner intraoral, el CBCT e incluso con el Dental Monitoring que ha supuesto un paso más allá en todo este proceso gracias a la Inteligencia Artificial y ha transformado mucho la clínica. Tanto, que se hace evidente en el hecho de que ya pasan gran parte del tiempo de trabajo frente a la pantalla del ordenador.

TRATAMIENTOS ODONTOLÓGICOS

MAEX Pérez Varela es desde hace años clínica de ortodoncia exclusiva, aunque están planteándose ofrecer, además, tratamientos de estética para sus pacientes para complementar los de ortodoncia. Así, ofrecen todo tipo de tratamientos de ortodoncia, desde la más sencilla en niños (y ortopedia dentofacial) hasta casos más complejos multidisciplinarios y, por supuesto, con las distintas opciones de brackets, alineadores transparentes...

Hoy en día la tendencia es hacer tratamientos cada vez más estéticos (y los pacientes lo prefieren así), es decir, mediante brackets cerámicos o alineadores. Todo esto combinado con Inteligencia Artificial y tecnología 3D.

Son también expertos en anclaje esquelético y han desarrollado un aparato que se llama Power Expander que fue muy pionero en su momento, y ahora están trabajando en su línea de anclaje esquelético y de tornillos. Con esto mejoran muchísimo la predictibilidad de sus tratamientos, e incluso están superando los límites de lo que se hacía antiguamente solo con ortodoncia.

EQUIPAMIENTO, INNOVACIÓN Y NUEVAS TECNOLOGÍAS

Para MAEX Pérez Varela, hoy en día, las herramientas de más valor en la clínica son el escáner intraoral (en este momento cuentan con 4 escáneres intraorales) y el CBCT, que permite escanear el cráneo completo, lo que permite tener una importante visión de conjunto y la posibilidad de hacer el escaneo de tejidos blandos. Ya no se imaginan trabajar sin esta tecnología. Recientemente también han incorporado una impresora 3D para poder hacer directamente en la clínica alineadores y retenedores con un nuevo material que es un polímero de forma, que ofrece grandes ventajas.

Además de esto, han incorporado la Inteligencia Artificial en sus tratamientos con la utilización de Dental Monitoring, que es un ScanBox que el paciente utiliza desde casa con su smartphone. Esto les permite controlar muchísimo más los tratamientos, que el paciente tenga que venir mucho menos a la consulta y ser mucho más predecibles, incluso ya han desarrollado un proyecto muy puntero en el que son capaces de

hacer un escaneo intraoral sin que el paciente tenga que acudir a la consulta, y pueden hacer el retratamiento incluso con el STL que obtienen desde casa.

FORMACIÓN

La formación es fundamental para MAEX Pérez Varela. La docencia es uno de los pilares de la filosofía de su proyecto, junto con la maestría, excelencia e innovación. Ellos mismos están constantemente en evolución, les gusta formarse, estar en contacto con la tecnología más puntera e incluso desarrollar sus propios protocolos.

No es solo que estén en constante actualización y formación en nuevas tecnologías, sino que quieren ser también formadores para el resto de sus compañeros y materializarlo en un centro de formación para profesionales.

GESTIÓN DE LA CLÍNICA

Para MAEX Pérez Varela la gestión de la clínica es un tema muy importante, porque para estar ahora mismo en vanguardia es fundamental la tecnología, y para eso es necesario una inversión considerable. “Si quieres estar hoy al día, los aparatos y la tecnología se quedan obsoletos rápidamente y hay que invertir un porcentaje bastante elevado de los beneficios en tecnología e innovación, ya que si queremos estar a la última es necesario”, aseguran desde MAEX Pérez Varela.



¿QUÉ ES PARA MAEX PÉREZ VARELA LA DIGITALIZACIÓN?

La odontología ha cambiado muchísimo, y concretamente la ortodoncia en los últimos años. Antes era un trabajo mucho más “artesanal” y “manual”, pero ahora mismo estamos viviendo un momento en el que estamos sacando mucho partido a la tecnología 3D, los softwares, la Inteligencia Artificial... La verdad es que la tecnología 3D ha transformado totalmente nuestras consultas. Antiguamente tomábamos impresiones con alginato, hoy usamos el escáner intraoral que es mucho más rápido, más limpio y quizá mucho más exacto (con los últimos modelos de escáneres intraorales que tenemos hoy en día), además de cómodo para nosotros, pero sobre todo para los pacientes. Hoy en día ya no hacemos las radiografías tradicionales en 2D, que eran lógicamente más limitadas, sino que ganamos precisión con las radiografías en 3D. Pero, además, nosotros en la clínica ya tenemos la posibilidad de incorporar al diagnóstico y planificación el CBCT, que es un paso más allá de las radiografías 3D de cráneo completo, uniéndolo al escaneo de tejidos blandos, con lo cual incorporamos el Dicom (que es lo que obtenemos del CBCT) con los tejidos blandos, e incluso el STL que obtenemos del escáner intraoral. Lógicamente todo esto nos da muchísima más información, con lo que podemos hacer unos planes de tratamiento mucho más predecibles y hacer una planificación mucho más detallada que redundaría en tratamientos mucho mejores.

RECOMENDACIONES AL PACIENTE EN CUANTO A SALUD BUCODENTAL

En MAEX Pérez Varela nunca se cansan de recordar a sus pacientes que la ortodoncia no es solamente estética. La ortodoncia es función y salud también. Si los dientes y maxilares no encajan bien entre ellos, no tienen el tamaño y la forma adecuada puede haber problemas de desgaste, respiratorios, articulares, incluso de digestivos y relacionados con el habla... La ortodoncia es función y estética y también está muy relacionada con la salud oral, y general, ya que unos dientes bien alineados ayudarán a que la limpieza sea más eficaz, contribuyendo a evitar problemas en las encías, entre otras cosas. ●

Facultad de Odontología.

**Grado, másteres,
postgrados
y formación continua.**

Clínica propia.



Todas las áreas de la odontología:

- Endodoncia
- Cirugía Oral y Maxilofacial
- Odontopediatría
- Ortodoncia y Ortopedia Dentofacial
- Periodoncia
- Clínica Integrada
- Restauradora Dental
- Gerodontología, Pacientes Especiales y Medicina Oral
- Investigación



**Rankings
2023
mejores
Facultades de
Odontología**

**Rankings
nacionales:
CYD
1ª posición**

**El Mundo
2ª posición**

**Ranking
internacional:
QS
2ª posición
nacional**

**Shanghai
3ª posición
nacional**

Instalaciones y técnicas de diagnóstico de primer nivel, donde alumnos y profesionales de reconocido prestigio llevan a cabo más de 75.000 visitas anuales.



Nart Clínica Dental Barcelona

Director médico: Prof. Dr. José Nart Molina | Coordinadora: Rocío Moreno Avilés

C/de Padilla, 368 bajos • 08025 Barcelona • Tel: +34 934 567 003 • info@nartclinicadental.com • https://nartclinicadental.com



FILOSOFÍA Y PROYECTO CLÍNICO

En Nart Clínica Dental Barcelona llevan más de 40 años ofreciendo un trato cercano y honesto al paciente, intentando ser muy eficientes en el tratamiento y muy rigurosos en el diagnóstico. Sus tratamientos están centrados en lo que necesita el paciente y en lo que percibe beneficio, basados en la evidencia científica más reciente.

TRATAMIENTOS ODONTOLÓGICOS

Cubren todas las disciplinas de la odontología contando con un equipo de odontólogos especializados con formación universitaria a nivel especialista en España y USA.

EQUIPAMIENTO, INNOVACIÓN Y NUEVAS TECNOLOGÍAS

En Nart Clínica Dental Barcelona cuentan con gran parte de la tecnología actual disponible incluyendo CBCT, escáneres intraorales, fresadora e impresora (CAM), aparatos para determinar y monitorizar la osteointegración de los implantes dentales e instrumental sónico con aeropulidores para un mantenimiento en salud y confortable de los resultados obtenidos.



El Dr. José Nart Molina.



¿QUÉ ES PARA NART CLÍNICA DENTAL BARCELONA LA DIGITALIZACIÓN?

Nuestra visión sobre la transformación digital que está viviendo la Odontología es absolutamente positiva para los profesionales y para los pacientes. Es una modernización que nos aporta claras mejoras en la comunicación con el paciente y con el técnico de laboratorio, exactitud en la ejecución, anticipación ante los problemas por la excelencia en la planificación y eficiencia para el paciente y para la clínica, reduciendo tiempos de tratamiento y de sillón, y reduciendo también repeticiones.



FORMACIÓN

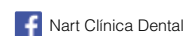
El equipo de Nart Clínica Dental Barcelona destaca por su calidad humana principalmente y su formación a nivel especialista en cada una de las disciplinas de la odontología. Pero, además, son profesores universitarios con publicaciones indexadas y carreras académicas, miembros destacados de sociedades científicas de cada una de las especialidades participando en sus reuniones anuales como ponentes y oyentes, creyendo en la formación continua.

GESTIÓN DE LA CLÍNICA

La base de su gestión es poner al paciente en el centro, pensando en lo mejor para él/ella. A partir de un trato de entrega y servicio, trabajan con indicadores y evaluadores críticos para examinarse y saber cómo lo hacen. Incorporan cuanto sea necesario si beneficia al paciente y tiene evidencia científica. Y, por supuesto, reinvierten en modernización todos los años, así como en la carrera profesional de todos los miembros del equipo.

RECOMENDACIONES AL PACIENTE EN CUANTO A SALUD BUCODENTAL

En Nart Clínica Dental Barcelona dedican mucho tiempo a informar de las patologías bucodentales y de sus consecuencias generales o sistémicas. E inciden en la prevención primaria, secundaria y terciaria de la caries y de las enfermedades periodontales y periimplantarias. Sin duda alguna, la higiene oral, junto con el cese del hábito tabáquico y control de la glucemia, son claves en el éxito del tratamiento a corto y largo plazo. ●



Pradías & Laffond Dental Institute

Director científico: Dr. Guillermo Pradías Ramiro | Directora médica: Dra. Ana Laffond Yges

Trª. De Téllez, 1 • 28007 Madrid • Tel: +34 915 277 697 / 608 324 864 / 608 324 916 • administracion@clinicapradiesylaffond.com • www.clinicapradiesylaffond.com

Dr. Guillermo Pradías Ramiro.



Dra. Ana Laffond Yges.



FILOSOFÍA Y PROYECTO CLÍNICO

La mayoría de los odontólogos del equipo de Pradías & Laffond Dental Institute tienen, además de una larga experiencia clínica, un perfil docente y/o investigador, por lo que sus principios son la innovación, la odontología basada en la evidencia científica y la formación continua. Esto también se aplica a su personal auxiliar e higienistas que están continuamente actualizando sus conocimientos y utilizando todas las herramientas digitales que incorporan en su quehacer diario. El objetivo de Pradías & Laffond Dental Institute es que el paciente perciba su experiencia como algo diferente a lo que suele asociarse con “ir al dentista”. Cuidan todos los detalles desde que entra, con la decoración, aromaterapia, música suave, etc. hasta que sale tras realizarse un tratamiento odontológico, procurando en todo momento evitar que sienta dolor y sepa que está siendo tratado con los mejores medios a su alcance.

TRATAMIENTOS ODONTOLÓGICOS

Este centro cuenta con un equipo interdisciplinar altamente cualificado, por lo que ofrecen un amplio abanico de tratamientos a sus pacientes: ortodoncia invisible, terapia periodontal, cirugía, rehabilitaciones sobre dientes y/o implantes, estética dental, etc. Además, cada vez son más los pacientes con tratamientos que combinan distintas áreas de la Odontología, por ejemplo, es frecuente que un paciente que demanda una solución para el desgaste dentario comprenda que su caso necesita un alineamiento previo mediante ortodoncia para restaurar su función y estética con un tratamiento lo más conservador y que durante el transcurso del mismo solicite un blanqueamiento.

EQUIPAMIENTO, INNOVACIÓN Y NUEVAS TECNOLOGÍAS

Pradías & Laffond Dental Institute es una clínica pionera en lo que a tecnología digital se refiere, ya que comenzaron a incorporar recursos digitales en 2009, por lo que tratan de contar siempre con la última tecnología disponible que va



desde las historias clínicas y todo lo relacionado con administración (presupuestos, consentimientos informados, conformidad con la protección de datos, etc.) informatizado mediante softwares y dispositivos tipo iPad, pasando por el CBCT, radiovisografía, varios escáneres intraorales, microscopio electrónico, anestesia electrónica, distintos softwares de planificación y diseño de restauraciones e implantes, sistemas de fresado e impresión 3D, etc.

Actualmente en todos los tratamientos aplican tecnología digital, eso no quiere decir que sus tratamientos sean 100% digitales, muchos procedimientos analógicos siguen siendo útiles en algunas ocasiones, pero sin duda gracias a la tecnología sus tratamientos son mucho más predecibles y menos molestos para los pacientes.

Desde Pradíes & Laffond Dental Institute consideran que la herramienta tecnológica de más valor para su clínica es el CBCT, que se ha convertido en una herramienta prácticamente indispensable e insustituible para el diagnóstico y la planificación.



¿QUÉ ES PARA PRADÍES & LAFFOND DENTAL INSTITUTE LA DIGITALIZACIÓN?

La digitalización es un conjunto de procedimientos que implican una aparatología y un flujo de información e interconexión entre esta aparatología y los distintos profesionales implicados, en el entorno virtual. Va más allá de tomar impresiones digitales con un escáner intraoral o contar con radiovisografía o cualquier otro recurso digital. Mi opinión es que se pueden realizar impresiones analógicas, es decir, utilizar cubetas y materiales viscoelásticos y hacer tratamientos de Odontología Digital.

Nosotros empezamos a trabajar con recursos digitales en 2009, por lo que nuestra clínica es pionera y se encuentra a la vanguardia de todo lo que tiene que ver con tecnología digital. Consideramos fundamental el concepto de “transformación digital”, que no significa tener uno u otro escáner intraoral, sino que tiene que ver con el análisis de datos, realidad aumentada, inteligencia artificial, almacenamiento de datos en espacios virtuales...

Sobre las ventajas que ofrece la inversión digital en la clínica, cabe destacar que nuestros tratamientos son cada vez más predecibles, requieren menos citas y esto aumenta el confort y la confianza de nuestros pacientes. Además, la comunicación entre los diferentes miembros del equipo, con el laboratorio y con nuestros pacientes es mucho más rápida y eficaz. La utilización de recursos digitales es también una excelente herramienta de marketing que mejora enormemente la percepción que los pacientes tienen de nuestra labor y nuestra clínica. Sin embargo, en términos económicos, la mayoría de las inversiones son difíciles de rentabilizar.



FORMACIÓN

La mayoría de odontólogos del equipo son profesores tanto de grado como de postgrado en prestigiosas universidades de Odontología, y en el caso del Dr. Pradiés, además, ponente de reconocido prestigio a nivel nacional e internacional por su labor clínica, docente e investigadora. Procuran tener una formación continua y estar siempre en la vanguardia en ciencia y tecnología aplicadas a Odontología.

También cuentan en el equipo de auxiliares e higienistas con personas en continuo aprendizaje tratando de seguir el ritmo al que se van incorporando numerosas soluciones digitales en la clínica diaria y comprometidas por actualizar sus conocimientos y participar, a su vez, como ponentes en actividades formativas.

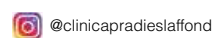
GESTIÓN DE LA CLÍNICA

En Pradiés & Laffond Dental Institute tratan de aplicar los principios de transformación digital, especialmente con el análisis de datos, para ser lo más eficaces en términos de rentabilidad; la mayor inversión la hacen en actividades formativas para su equipo y en equipamiento y materiales para sus pacientes.

Sobre el proceso de transformación de lo analógico a lo digital, aseguran que ha requerido mucho esfuerzo por parte de todo el equipo para superar la curva de aprendizaje necesaria y estar a la última en la utilización de recursos digitales, que se desarrollan a un ritmo vertiginoso. En términos de inversión también supone mucho sacrificio, disminuyendo el beneficio económico al que cualquier actividad del sector privado aspira. Respecto a la inversión anual en la adquisición de tecnología para la clínica, desde Pradiés & Laffond Dental Institute consideran que debe ser “la máxima posible”.

RECOMENDACIONES AL PACIENTE EN CUANTO A SALUD BUCODENTAL

La promoción de la salud bucodental es uno de los pilares en los que se basa Pradiés & Laffond Dental Institute. Fomentar hábitos saludables en cuanto a higiene, alimentación y visitas periódicas son fundamentales para ellos. ●





“Os esperamos en Sevilla para disfrutar de 2 simposios internacionales, un curso de día completo, grandes ponentes nacionales e internacionales y mucho ocio.”

Rafael Martínez de Fuentes
Presidente del Congreso SepesSevilla2024



SEPEs Sevilla 2024

53º Congreso Anual
10 - 12 de octubre
EPA-DDS Joint Meeting

Protocolos para la práctica clínica

REHABILITACIÓN



Germán ALBERTINI



Ricardo BRITO

PRÓTESIS



Álvaro FERRANDO



Marta REVILLA



Ignacio LOI



Asier EGUIA DEL VALLE



Arturo LLOBELL

NEUROCIENCIA



Gerardo RUALES



María del Carmen RAMOS

MULTIDISCIPLINAR



Jon GURREA



Jacobo SOMOZA

SIMPOSIO DDS

(DIGITAL DENTISTRY SOCIETY)



Francesco MANGANO



Miguel STANLEY



Nazariy MYKHAYLYUK



Alessandro POZZI



Henriette LERNER



Jaafar MOUHYI

PERIO-PROS/ ESTÉTICA FACIAL



Antonio MURILLO



Daniel RODRIGO



Antonio LIÑARES



Altamiro FLÁVIO



Juan FLORES



Salvador CONGOST



Sam ALAWIE



Francesca VAILATI



Markus BLATZ



Michel MAGNE

SIMPOSIO EPA

(EUROPEAN PROSTHODONTIC ASSOCIATION)



Eitan MIJIRITSKY



Teresa SIERPIŃSKA



George PAPAVALIOU



Marco FERRARI



Mutlu ÖZCAN



Pophi KAMPOSIORA



Vygandas RUTKUNAS

ENDO/CIRUGÍA

Benjamín MARTÍN



Pablo CASTELO



Emilio PORCAR



Eusebio TORRES



Miguel GONZÁLEZ



INFÓRMATE AQUÍ

Sábado 12
Curso 8 horas con Pascal Magne
BRD SCIENCE



Quirónsalud Dental Baleares

Director médico: Dr. Leonardo Alfonso | Director gerente: Gonzalo Medel

Camí dels Reis, 308 • 07010 Palma (Islas Baleares) • Tel: +34 971 918 005 • info.den@quironsalud.es • www.quironsalud.com



FILOSOFÍA Y PROYECTO CLÍNICO

En Quirónsalud Dental entienden la odontología desde unos preceptos que combinan máxima calidad en el producto, excelencia y búsqueda del tratamiento menos invasivo y más adecuado a cada paciente, junto con una alta especialización profesional.

El cuadro médico de Quirónsalud Dental está conformado por especialistas con máster o postgrado en todas las especialidades de la odontología y cirugía maxilofacial. Desde hace más de 14 años, su proyecto profundiza en una exigente cualificación de los profesionales que les habilita al abordaje de cualquier tipo de tratamiento y la “ultra-especialización” con doctores que se enfocan de forma exclusiva en tratamientos concretos y siempre coordinados con diferentes especialistas de diferentes disciplinas que intervienen cada uno en su fase del proceso.

En esta misma línea, fomentan la formación de los equipos médicos en aquellos nuevos tratamientos punteros y de alta eficiencia más relacionados con la patología que atienden. Ejemplo de este compromiso es la experiencia acumulada en el tratamiento de pacientes con “poco o sin hueso”. Por ejemplo, en Baleares han realizado más de 800 tratamientos de All-on-4® o implantes cigomáticos, con un equipo de profesionales que, además de una excelente funcionalidad, logran unos resultados estéticamente sorprendentes.

TRATAMIENTOS ODONTOLÓGICOS

Quirónsalud Dental cubre todas las especialidades dentales y maxilofaciales, entre las que cabe destacar la estética dental, la colocación de implantes en pacientes con poco hueso, el tratamiento de ortodoncia invisible y la odontopediatría.

EQUIPAMIENTO, INNOVACIÓN Y NUEVAS TECNOLOGÍAS

Las clínicas Quirónsalud Dental en Baleares creen en la importancia de un diagnóstico completo y exhaustivo para ofrecer el tratamiento más integral e individualizado posible.





Trabajo multidisciplinar del equipo de especialistas en All-on-4®, de Quirónsalud Dental en Baleares.

Desde hace años cuentan con aparatos de radiología digital en 3 dimensiones como el CBCT (TAC digital). La tecnología avanzada les permite ser precisos en los diagnósticos y tener información mucho más detallada que con la radiografía convencional.

Asimismo, disponen de 6 escáneres intraorales (Itero, Trios 3Shape) con los que digitalizan los registros de la boca de los pacientes, ya sea para ejecutar tratamientos en marcha o para planificar con precisión y detalle sus casos de ortodoncia (Invisalign), rehabilitación oral e implantología (All-on-4®). Toda esta información se vuelca en sus softwares de planificación que incorporan inteligencia artificial (IA) (DTX Studio Clinic, DTX Studio Implant, Nobel Biocare) para poder almacenar la información, gestionarla e incluso realizar tratamientos de forma virtual que sirven de guía durante la ejecución de los mismos. Finalmente, también utilizan plataformas de comunicación entre el equipo clínico y el laboratorio que les permiten el intercambio de información rápido.

Con todos estos equipos principalmente cubren tres especialidades muy importantes en la clínica: Implantología, Ortodoncia y Rehabilitación Oral de casos simples y complejos.

Los avances tecnológicos permiten desarrollar flujos de trabajo y protocolos para ser más precisos, eficientes y rápidos en estas exigentes áreas.

Desde Quirónsalud Dental valoran el conjunto de innovaciones que proporcionan “información digitalizada del paciente”. Así, con todas estas aplicaciones tecnológicas que tienen protocolarizadas, planifican y comparten los datos de manera multidisciplinar con distintos especialistas y técnicos. Todo en un formato entendible para el equipo médico, así como para el personal auxiliar y administrativo.

¿QUÉ ES PARA QUIRÓNSALUD DENTAL BALEARES LA DIGITALIZACIÓN?

En Quirónsalud Dental entendemos la digitalización como un proceso de transformación transversal que aporta mayor eficiencia, precisión y rapidez. Ventajas que se traducen en un servicio y tratamientos de mayor calidad siempre orientados a prestar la mejor asistencia al paciente.

En este objetivo, se implica toda la plantilla. En un primer nivel, el personal auxiliar, el departamento administrativo y el equipo de atención al paciente. De igual manera, se involucra a los profesionales clínicos de todas las especialidades y también a nuestros partners, ya sean proveedores de producto, como por ejemplo fabricantes de implantes, material de ortodoncia, laboratorio protésico, o proveedores de servicios.

Si bien afrontamos este periodo de cambios con una mentalidad abierta, nuestros valores son invariables. Contamos con la experiencia de nuestro equipo clínico multidisciplinar y apoyados en nuestros proveedores de producto y servicio de mayor confianza, trabajamos siempre con los mejores materiales. En paralelo, incorporamos los beneficios de la transformación digital clínica que repercuten positivamente en un mayor tiempo para escuchar al paciente, conocer más y mejor sus inquietudes y poder planificar con éxito su tratamiento personalizado. En definitiva, es una nueva oportunidad para reforzar la orientación de la actividad hacia una constante búsqueda de la excelencia y la perfección en el resultado, procurando siempre la reducción de plazos y costes que en conjunto mejoren de forma continuada la experiencia del paciente en Quirónsalud Dental.



El Dr. Ignacio Ginebreda, especialista en implantes All-on-4®.

FORMACIÓN

Los odontólogos de Quirónsalud Dental actualizan constantemente sus conocimientos en cuanto a nuevos tratamientos y avances tecnológicos. Con sus partners, realizan varias veces al año cursos o sesiones clínicas sobre novedades en productos o tecnologías; formaciones dirigidas a odontólogos y también al resto del equipo.

Otra exigencia es la formación y puesta en común de los aspectos destacables y necesarios para un correcto flujo de información y comunicación con el laboratorio protésico. Para ello, envían prescripciones, imágenes clínicas tomadas in situ o comparten modelos digitales y diseños de los trabajos en curso.

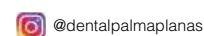
GESTIÓN DE LA CLÍNICA

La base de la gestión en el grupo Quirónsalud es siempre la misma: ofrecer un alto estándar de calidad para lograr la máxima satisfacción de sus pacientes. Y siempre con la mejor atención y asistencia. De esta manera, el proceso de digitalización se ha derivado en una oportunidad de ahorrar tiempo en procesos administrativos que no aportaban valor y que ahora dedican al paciente.

Todo proceso de digitalización cuenta con varias fases: una etapa de análisis y estudio de las necesidades y procesos a mejorar, a continuación, se desarrolla o compra el producto. Posteriormente se incide en la formación de los usuarios y, por último, se implanta. La implicación del equipo y la agilidad para adoptar el cambio suele ser un punto crítico, que mejora con formación. Respecto al porcentaje de inversión anual en la adquisición de tecnología para la clínica, varía en función de la planificación y los objetivos que cada actor se plantee. En el caso de Quirónsalud Dental, mantienen el compromiso de invertir siempre para mantener una posición de vanguardia tecnológica.

RECOMENDACIONES AL PACIENTE EN CUANTO A SALUD BUCODENTAL

La prevención es la herramienta más poderosa que tenemos. Cuando terminan los tratamientos, todos los pacientes pasan a un protocolo de mantenimiento. Así, controlan las evoluciones 1, 2, 3 ó 4 veces al año, dependiendo de las necesidades o exigencias de cada caso individual. ●



Restaura la belleza de una
sonrisa en un día con el
concepto de tratamiento
All-on-4®



Más de **250.000** pacientes*
tratados con éxito

Prótesis fija de arcada completa sobre
cuatro implantes



SUPERFICIES

Lleva el tratamiento de
edentulismo a otro nivel con
la sinergia de las superficies:
implantes TiUltra™ y pilares Xeal™

nobelbiocare.com/es-es

*Nobel Biocare (Datos de archivo)

GMT 81317 ES © Nobel Biocare Services AG, 2022. Reservados todos los derechos. Nobel Biocare, el logotipo de Nobel Biocare y todas las demás marcas comerciales son, a menos que se especifique lo contrario o se deduzca claramente del contexto en algún caso, marcas comerciales de Nobel Biocare. Para obtener más información, visita nobelbiocare.com/trademarks. Las imágenes de los productos no están necesariamente reproducidas a escala. Todas las imágenes de producto solo están destinadas a servir como ilustración y pueden no ser una representación exacta del producto. Exención de responsabilidad: Puede que no se permita poner a la venta algunos productos en algunos países según la normativa. Contacta con la subsidiaria local de Nobel Biocare para conocer la gama de productos actual y su disponibilidad. Consultar la información completa sobre prescripción en las Instrucciones de uso, incluidas las indicaciones, contraindicaciones, advertencias y precauciones.



Descarga el
e-book **GRATUITO**
**Cómo empezar con el
concepto de tratamiento
All-on-4®**
(incluye curso online)

Directora médica: Dra. Laura San Martín Galindo

Parque Tecnológico y Empresarial Marismas de Palmones. Campo de Gibraltar. Torres de Hércules Planta13 • 11379 Los Barrios (Cádiz) •
Tel: +34 644 229 291 • info@sohodental.es • www.sohodental.es



FILOSOFÍA Y PROYECTO CLÍNICO

SOHO nace de un concepto diferente de clínica dental. La innovación y la excelencia son las bases de su filosofía, desarrolladas en un entorno que marca una experiencia diferente y exclusiva en el diseño de la sonrisa de sus pacientes.

En SOHO dental® tratan la salud desde un enfoque holístico, a través de un protocolo definido por tres fases: salud, función y estética, contando con un equipo multidisciplinar especializado. La innovación se basa, por un lado, en la última tecnología aplicada a la clínica dental, tanto en los sistemas diagnósticos (por ejemplo, genética dental) o terapéuticos (por ejemplo, odontología digital guiada) como en la comunicación (por ejemplo, inteligencia artificial) o factores experienciales (por ejemplo, realidad aumentada).

La diferenciación es un must en cada proceso de SOHO dental®, por lo que trabajan en el diseño de un *workflow* que aporte valor en cada paso del proceso asistencial.

Además de la apuesta tecnológica, SOHO dental® se ha desarrollado en base a un modelo de negocio centrado en la estrategia de océano azul, por lo que su enfoque va más allá de una clínica dental tradicional.

Aunque el *core business* de SOHO se centra en los tratamientos dentales, cuentan con un equipo multidisciplinar que aporta su *expertise* para el desarrollo de otras áreas relacionadas con nuevas tecnologías en el campo de la salud que enriquecen la prestación asistencial y amplían el enfoque diagnóstico y terapéutico de sus pacientes.



¿QUÉ ES PARA SOHO DENTAL LA DIGITALIZACIÓN?

SOHO dental® es una clínica innovadora, basada en una filosofía holística de mínima intervención (OMI), flujo digital (DF) y experiencia del paciente (PX). El flujo digital, por tanto, es uno de los pilares principales en nuestro modelo. Los tratamientos que se realizan en SOHO® han sido previamente analizados en términos de eficiencia del *work flow*, y en ese sentido la digitalización juega un papel clave. La transformación digital ha sido el hito más importante en los últimos años en nuestro sector, generando una mejora de la precisión diagnóstica y terapéutica, la comunicación y los tiempos de trabajo.

Nuestra apuesta por un flujo 100% digital en SOHO dental® ha marcado el enfoque diagnóstico y de los procedimientos terapéuticos.

Algunas de las ventajas que proporciona la odontología digital en nuestra praxis diaria se traducen en eficiencia, rendimiento y satisfacción, tanto del equipo de trabajo como del paciente.

La tendencia actual va dirigida a la disminución del tiempo de sillón y el número de citas para el paciente, sustituido por una planificación previa y predicción de resultado en los casos clínicos.

Estos aspectos nos permiten trabajar con mayor precisión, menor improvisación y comodidad para el paciente durante el plan de tratamiento.



TRATAMIENTOS ODONTOLÓGICOS

En SOHO dental® desarrollan tratamientos siguiendo una pirámide de trabajo cuya base o punto de partida es el estado óptimo de la salud bucodental. Posteriormente se centran en la función o rehabilitación del paciente, para finalizar con la fase estética.

Este enfoque conlleva un diagnóstico integral, con un concepto más amplio, es decir, un abordaje extraoral y un tratamiento secuencial.

En el diagnóstico se centran en el factor/es etiológico/s, por lo que en el plan de tratamiento se establece, además de la fase terapéutica, la fase predictiva, preventiva y de seguimiento.

Algunos de los tratamientos más demandados son la ortodoncia invisible, las carillas guiadas digitalmente o la armonización facial.

Todos los tratamientos se realizan siguiendo un protocolo de flujo digital, que les permite obtener resultados predecibles y han sido analizados en términos de eficiencia.

El enfoque mínimamente invasivo permite preservar al máximo las estructuras del paciente (tejido duro y blando), incluso en tratamientos avanzados como la cirugía o la implantología. De nuevo, la planificación digital permite estudiar cada caso de forma exhaustiva para valorar la mejor opción terapéutica.

EQUIPAMIENTO, INNOVACIÓN Y NUEVAS TECNOLOGÍAS

En SOHO dental® cuentan con diferentes sistemas y tecnologías que permiten establecer una planificación individualizada para cada paciente. Para ello utilizan sistemas diagnósticos para la realización de pruebas intraorales y extraorales, tanto estáticas como dinámicas. Algunos de los elementos utilizados son CBCT, escáner extraoral, escáner intraoral, registro fotográfico-vídeo digital, diseño digital de sonrisa, medición de color digital (espectrofotómetro), fluorescencia, entre otros. La IA permite dar un paso más en el diagnóstico (detección de caries, estado periodontal...).

La genética dental permite, a través de un test no invasivo, realizar diagnósticos predictivos, es decir, estar un paso por delante de la patología (sistémica o bucodental) en una fase subclínica. Otras herramientas también les ayudan a mejorar la comunicación clínica-laboratorio (especialmente cuando el laboratorio se encuentra en otra localización geográfica), optimizando los procesos y flujo de trabajo; esta digitalización permite conectar fases de tratamiento.

Todas las herramientas digitales que utilizan en el flujo de trabajo están integradas, por lo que el uso coordinado y adaptado a cada caso es lo que realmente aporta valor al resultado del tratamiento y de la experiencia de paciente.





FORMACIÓN

SOHO dental®, además de ser una clínica, integra en sus instalaciones un centro de formación internacional y postgrados: SOHO Academy®, que es sede oficial de la PgO UCAM.

La formación es un factor esencial en un modelo que apuesta por la innovación y la mejora continua. Por esta razón, en SOHO dental® cuentan con una metodología orientada al desarrollo personal y profesional de todos los integrantes del equipo. A través del Plan de Formación, Desarrollo & Objetivos (FDO), diseñan formaciones internas en función de las necesidades y proceso de innovación. Además, todo el equipo clínico tiene acceso a la formación externa que se imparte en SOHO, un valor fundamental que les permite estar en continua renovación y crecimiento.

Las nuevas tecnologías requieren constante actualización y una curva de aprendizaje previa a su incorporación. En la selección del equipo es un factor importante, ya que forma parte del ADN de la filosofía de trabajo de SOHO dental®.

Estas actualizaciones mantienen a todo el equipo en constante evolución y permiten aumentar el rendimiento, facilitando su día a día y mejorando la coordinación entre los miembros del equipo.

GESTIÓN DE LA CLÍNICA

El marco teórico de esta clínica es: M_CONCEPT, el modelo de gestión desarrollado por el equipo MBA dental®, basado en la diferenciación a través de la excelencia e innovación. SOHO dental® es, por tanto, la traducción de un modelo teórico a la realidad.

Por tanto, esta clínica cuenta con un componente muy importante en cuanto a la materia de gestión, para asegurar la viabilidad a medio y largo plazo del modelo de negocio.

Desde su perspectiva, M_CONCEPT es una nueva forma de entender la odontología, que conlleva “pensar fuera del sillón dental” y r-evolucionar el paradigma odontología.

La incorporación digital permite medir, un factor clave para progresar y tomar decisiones objetivas en nuestra clínica dental. Como decía Peter Drucker: “Lo que no se mide, no se puede mejorar”.

A través de los denominados KPI's (indicadores clave), encuestas de satisfacción y análisis del comportamiento del paciente, se puede obtener un cuadro de mandos que permite orientar las decisiones clínicas y empresariales. Con el paso de sistemas analógicos a la incorporación de nuevos softwares que automatizan y ayudan a analizar datos, se puede obtener información muy relevante en un solo “click”.

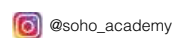
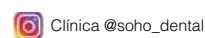
La inversión en innovación y adquisición de nuevas tecnologías es un aspecto fundamental, que cada clínica debe calcular en función de su ROI (Retorno de la Inversión) y el análisis detallado de su modelo de negocio.

RECOMENDACIONES AL PACIENTE EN CUANTO A SALUD BUCODENTAL

En SOHO piensan que acudir a la clínica dental es un paso importante o el inicio del autocuidado del paciente y una oportunidad única para integrarle en la filosofía holística de salud. Por ello, en la primera fase se centran en todos aquellos aspectos relacionados con el estado basal, estilo de vida y hábitos que tienen impacto directo e indirecto en su salud bucodental, es decir, no se limitan a una intervención clínica, sino a un cambio en su rutina diaria (nutrición, ciclos de sueño, actividad, hábitos de higiene, respiración, hábitos nocivos...). Integrar esos factores en la recuperación y manteniendo de la salud de nuestros pacientes es un elemento clave en su bienestar, calidad de vida y el éxito de cualquier tratamiento.

Por ello, tanto la primera visita como su seguimiento cobran especial importancia, por lo que el protocolo de comunicación, interacción (virtual e in situ) y educación del paciente son esencial para garantizar un estado de salud óptimo.

En la filosofía SOHO consideran que el cuidado bucodental es el primer paso hacia el cuidado y bienestar de sus pacientes, por lo que su lema: “*Everything starts with your smile*” (Todo comienza con tu sonrisa) está presente desde el inicio del proceso asistencial. ●



SIGUIENDO LA **EVOLUCIÓN DE LA ODONTOLOGÍA**
PARA EL PROFESIONAL DEL SECTOR LLAMADO A CONSTRUIR FUTURO



8
revistas al año
+
boletín digital

ENTREVISTAS

- Prof. Dra. María Paz Salido, odontóloga y especialista en prótesis
- Dra. María Jesús Pérez Rodríguez, presidenta de la Sociedad Española de Láser y Fototerapia en Odontología

PERIODONCIA **SEPA-DM**

CIRUGÍA GUIADA

INVESTIGACIÓN:
Microbioma bucal
y Periodontitis

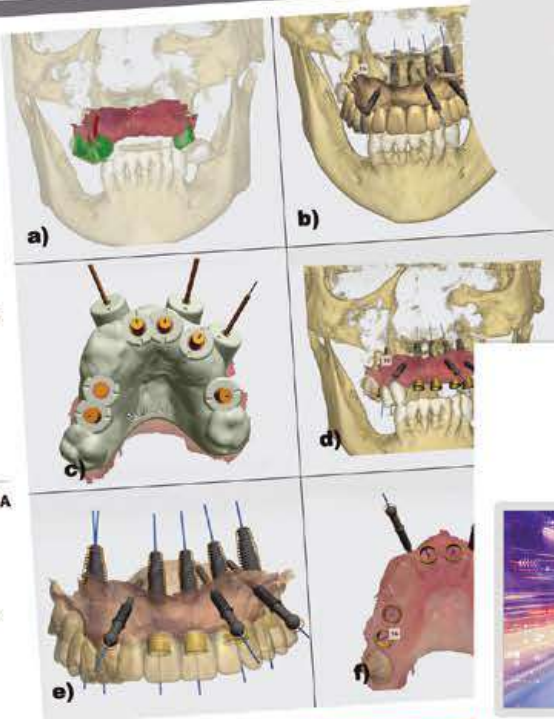
ODONTOLOGÍA Y SALUD GENERAL: Microbiota

D4.0

ENTREVISTA A LA INDUSTRIA DENTAL: Exponential

ORAL MEDICINE INSIDE
by **knot group**

PENSANDO EN EL FUTURO
GESTIÓN DE CLÍNICA



LA REVISTA PIONERA
QUE TRATA EN
EXCLUSIVA
LA TECNOLOGÍA Y
DIGITALIZACIÓN



Suscríbete

www.eldentistamoderno.com

Síguenos en:

Xmile Studio Dental

Director médico: Dr. Ricardo Recena

Avda. Alcalde Clemente Díaz Ruiz, 41 • Urb. Pueblo López / 29640 Fuengirola (Málaga) • Tel: +34 952 464 652 / +34 665 394 729 •
xmilestudio@gmail.com • www.xmilestudio.com



FILOSOFÍA Y PROYECTO CLÍNICO

La filosofía de Xmile Studio Dental se basa en la eterna búsqueda de la excelencia. Xmile Studio es un espacio en el que los profesionales que forman parte del equipo pueden disfrutar de su día a día con el eterno desafío de la mejora continua. Con este proyecto el Dr. Recena quería crear un espacio en el que cuidar de los detalles para proporcionar una experiencia única, alejado de una clínica convencional. Hoy son un equipo reconocido internacionalmente gracias a su pasión para transformar sonrisas, su esfuerzo por los detalles y el trabajo interdisciplinar.

Xmile Studio Dental lo conforma un equipo de profesionales con una dilatada trayectoria profesional que comparte el mismo denominador común: el compromiso con la excelencia. Cada uno de ellos vela por garantizar un trato familiar y distendido. Con sus conocimientos y las inversiones en innovación, ofrecen a las personas tratamientos que cuentan con recursos de máxima calidad y grandes innovaciones tecnológicas que les permiten tomar las mejores decisiones para ofrecer a sus pacientes el mejor resultado.

TRATAMIENTOS ODONTOLÓGICOS

En Xmile Studio Dental tratan todas las especialidades de la odontología con el objetivo de ser referentes en la transformación de la sonrisa. La aplicación de tecnología de vanguardia tiene la finalidad de garantizar resultados de alto nivel en el menor número de visitas posibles. Para ello, trabajan con un flujo digital constante para un diagnóstico preciso y una planificación de todo el proceso que favorece las sinergias entre los distintos especialistas del equipo.

EQUIPAMIENTO, INNOVACIÓN Y NUEVAS TECNOLOGÍAS

Además cuentan, entre otras innovaciones, con el escáner 3D, estudio fotográfico, centro radiológico propio, equipamiento de plasma, tecnologías para el diagnóstico de caries, equipamientos de monitorización *in house* que les permiten mejorar los resultados de la ortodoncia y todo lo necesario para tratar cualquier patología del sector. Cuentan también con laboratorios asociados que siguen su línea de trabajo y filosofía. Desarrollan protocolos de trabajo LAB SIDE, donde disponen de una calidad de resultado elevada y un tiempo mínimo de pro-

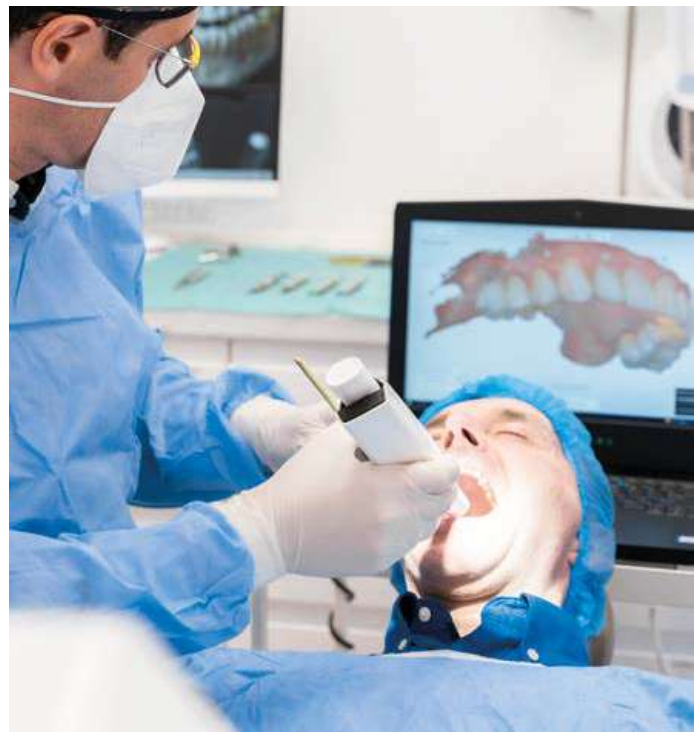
¿QUÉ ES PARA XMILE STUDIO DENTAL LA DIGITALIZACIÓN?

Las herramientas digitales aparecen con la finalidad de estandarizar, simplificar y resolver problemas que antes sin ellas no eran posibles. No obstante, utilizarlas adecuadamente para que sean realmente eficaces puede ser muy complejo si no disponemos de protocolos inteligentes y una sincronía perfecta entre clínica y laboratorio. Nos inquieta y apasiona este desafío, y por eso dedicamos mucho esfuerzo y tiempo en comprender las nuevas tecnologías, investigar su utilidad y crear protocolos que sean sencillos de incorporar en el día a día, pero que nos permiten solucionar desde los casos más sencillos hasta los más complejos. A veces bromeamos y decimos que trabajamos de manera sencilla pero con alta complejidad. La digitalización y la incorporación de tecnología nos aporta numerosas ventajas, destacando principalmente dos: la primera es que nuestra capacidad diagnóstica es bastante mayor, más precisa y bastante más cómoda para el paciente; y la segunda es que podemos ser mucho más rápidos y precisos a la hora de la ejecución de nuestros tratamientos, ya que la mayoría de ellos se hacen de manera guiada y con preparación previa. Lo mejor de todo esto es que al final el paciente recibe un mejor tratamiento en un tiempo reducido y con una necesidad de acudir menos veces a la clínica. Una experiencia completamente diferente de lo que hacíamos hace muy poco. Todo evoluciona muy rápido, necesitas compromiso y pasión por lo que haces para poder acompañar las tendencias, indagar las novedades para no equivocarse en cosas que no estén acompañadas de ciencia y criterio. Formar parte de un gran grupo de profesionales inquietos y dedicados aporta una gran ventaja.

ducción. Para esto, sus laboratorios asociados cuentan con las últimas tecnologías de impresión 3D, softwares de diseño avanzado, fresadoras y máquinas de ultrapulido, entre otras. Toda esta innovación tecnológica en la que invierten es el soporte indispensable para el equipo de 10 personas que se caracteriza por su elevada especialización, la inquietud por la formación y la mejora continua y por la forma de ser, detallista y comprometida.

FORMACIÓN

En Xmile Studio Dental estudian en equipo cada uno de los casos con el objetivo de ofrecer las mejores opciones, abordando la intervención de cada una de las especialidades necesarias para el caso. Además, realizan reuniones formativas



en equipo de forma frecuente y reciclan sus conocimientos para responder siempre de forma innovadora y creciendo a nivel técnico.



RECOMENDACIONES AL PACIENTE EN CUANTO A SALUD BUCODENTAL

En Xmile Studio Dental son especialistas en casos complejos y, por eso, se encuentran con pacientes que sufren a consecuencia de patologías combinadas. Por ejemplo, la pérdida de piezas, la ausencia de hueso o problemas de encía, combinado con problemas de salud bucal general y deficiencias estéticas importantes. Para dar una solución óptima y duradera a las personas que confían en Xmile Studio Dental, para ellos es básico el trabajo multidisciplinar con los especialistas.

Su objetivo es cubrir las necesidades específicas de cada persona acercándole las mejores soluciones disponibles en tratamientos odontológicos. La primera visita les permite tomar datos e imágenes para una preparación virtual del caso. Una vez diseñado el plan de tratamiento, muestran al paciente cuál será el resultado cuando lo haya finalizado para que pueda participar y que, a la vez, valore el proceso por el que va a pasar.

Destacan que la planificación del caso requiere de un nivel de precisión elevado. Por eso, invierten el tiempo necesario en el diagnóstico y el estudio del caso en particular: porque saben que esto revierte en un tratamiento más corto y predecible, atendiendo a las necesidades personales de cada cuadro clínico y a las expectativas de cada persona.

Cada una de las personas que confían en Xmile Studio Dental busca un punto de inflexión en su sonrisa: quieren transformar su vida. Todos los que forman parte del equipo de la clínica quieren ser compañeros de viaje para lograr, además de la transformación, la mejor salud y la máxima durabilidad de los tratamientos, sin que el paciente tenga la sensación de haber pasado por una clínica dental. Precisamente por este motivo, se esfuerzan en comprender los factores de riesgo específicos que pueden llevar a cada uno de sus pacientes a desarrollar patologías.

Con esta información, el equipo de Xmile Studio personaliza el mantenimiento que recomiendan a cada persona. Es decir, cada paciente pasa por un estudio minucioso incluso para el mantenimiento preventivo de su sonrisa a largo plazo. ●



"Confío en
Prime Zirconia,
parte de la
familia e.max."

Dr. Ricardo Recena, Fuengirola, España.



¡Conozca más sobre
Prime Zirconia!

Puede confiar en IPS e.max® ZirCAD Prime en términos de calidad, longevidad, estabilidad y, sobre todo, estética. ¡Recete ya nuestro Prime Zirconia!


XSMILE STUDIO
— SMILEMAKEOVER
by Dr. Recena

ivoclar.com
Making People Smile


ivoclar

100
years

LOS TIEMPOS CAMBIAN Y NOSOTROS NOS ADAPTAMOS

Descubre nuestra nueva
imagen corporativa en:
www.consejodentistas.es y
www.fundaciondental.es



#YoVoyAlDentista