

DENTORAL, UNA DSD CLINIC

«Lo importante es entender los flujos de trabajo digitales»

Formación técnica y humana es una de las máximas que define el funcionamiento de Dentoral. Y es que el principal activo de este centro son las personas y su satisfacción. Así nos lo explica el Dr. Jesús Creagh Zorrilla, director general de Dentoral Centros Odontológicos desde el año 2000, quien, de la mano de un experimentado grupo de profesionales, dota a sus centros de Sevilla de la más alta tecnología, tal y como demuestra su transformación en clínica certificada en la utilización del concepto Digital Smile Design (DSD). Todo ello, acompañado de una intensa actividad formativa, con su propio centro de formación en la capital hispalense, y con el objetivo de lograr «la fórmula de trabajo perfecta» que, en sus propias palabras, no está muy lejos de alcanzar.



Instagram icon @jesuscreagh



Para el Dr. Jesús Creagh la irrupción en el mercado de las nuevas tecnologías marcará «una diferencia notable entre lo que es una clínica tradicional y una moderna».

Especialistas en diseñar sonrisas. En esta breve frase podría verse resumida la principal seña de identidad que marca todos y cada uno de los servicios que se prestan en Dentoral, centro odontológico situado en Sevilla y dirigido por el Dr. Jesús Creagh Zorrilla, y que comprenden toda la gama de tratamientos dentales con el valor añadido de un trato personal, humano y profesional. «Tras mi licenciatura en el año 2000, sabía que quería hacer Odontología Integral y trabajar de manera interdisciplinar, ya que siempre he concebido a los pacientes como un todo. Lo primero que tuve claro es que no me debía centrar en

“ MÁS QUE TENER NUEVA APARATOLOGÍA, LO VERDADERAMENTE IMPORTANTE ES ENTENDER LOS FLUJOS DE TRABAJO DIGITALES

una única especialidad, dado que para poder realizar tratamientos multidisciplinarios debía adquirir un conocimiento de todas las áreas y, de este modo, seleccionar los pasos a seguir de una manera lógica que permitiese simplificar los protocolos de actuación», nos cuenta el Dr. Creagh al referirse a los orígenes de su clínica.

Ahora, cerca de 20 años después, puede afirmarse que Dentoral cuenta con los últimos avances tecnológicos para que el paciente pueda visualizar el resultado del tratamiento recomendado por el centro antes de iniciarlo. Y es que la aparición en el mercado de las nuevas tecnologías, como los escáneres intraorales y faciales, el CBCT, las fresadoras, el láser, al igual que el trabajo con flujos digitales, está provocando, en opinión de su director general, «una fractura en la Odontología que en muy poco tiempo establecerá una diferencia notable entre lo que es una clínica tradicional y una clínica moderna. Parte de esa evolución la he vivido en mis propias clínicas, por lo que he debido adaptarme a las nuevas exigencias del mercado y, así, tratar de seguir a la vanguardia y satisfacer las necesidades de mis pacientes. La adaptación a estas nuevas tecnologías ha cambiando el modo de trabajar de todo el



La adaptación a las nuevas tecnologías supone para el Dr. Creagh grandes beneficios, no solo económicos, sino de tratamientos, con la obtención de resultados predecibles y en menor tiempo.

equipo. Ha supuesto un proceso de adaptación con una curva de aprendizaje importante, pero, sin duda, con grandes beneficios, no solo económicos, lo que ha permitido incrementar el número de pacientes, de tratamientos y, lo más importante, resultados predecibles y en menor tiempo.

3D, EL PRIMER PASO

Pero todo proceso de adaptación y de obligada adecuación a los nuevos procesos de trabajo surgidos dentro de la clínica, tiene un origen, que en el caso del Dr. Creagh, vino de la mano del 3D. «Mi pri-

mer contacto con el mundo digital fue en el año 2002, cuando obtuve la certificación en Invisalign®. Fue un gran cambio el poder mostrar a los pacientes un modelo virtual con los dientes en 3D, el cual podíamos mover aleatoriamente para, de esta forma, poder mostrar distintas perspectivas y evolución del movimiento planificado. Ello supuso un paso muy importante en la evolución de mi consulta, pero adolecía de integrar de manera exacta ese ClinCheck® con la cara del paciente, ya que los modelos quedaban en el 'aire', los dientes muy bien alineados, pero el resultado último no lo sabríamos

CASOS CLÍNICOS EN DENTORAL



1. Guía impresa de alargamiento coronario. «Para la realización de una técnica tan convencional como es el alargamiento coronario, lo primero que realizamos es un diseño ideal de dónde nos gustaría que quedaran los márgenes de los dientes en función del Diseño Digital de Sonrisa. Siguiendo este diseño ideal como referencia, diseñamos una férula de doble ventana que nos guiará en todo momento para la eliminación de tejido blando y de hueso, para conseguir un resultado exactamente igual a nuestra planificación, lo que nos permitirá finalizarlo como el proyecto original».



2. Composite inyectado. «Los casos de composite inyectado los realizamos siguiendo el diseño ideal del DSD. Se hacen dos diseños de modelos para realizar todo el inyectado en dos pasos, lo que nos simplifica enormemente el tiempo de ejecución».



3. Sistema Clic Guide. «El uso de férulas partidas para la colocación de implantes (Clic Guide) nos permite ser más predecibles en la colocación de éstos y sobre todo en el posicionamiento de la carga inmediata ya que ésta va encajada mediante un sistema de bolas que nos facilita la captura de dicha prótesis provisional en la misma posición del diseño, minimizando los errores que habitualmente se cometen en este paso tan determinante».



La adaptación a los avances tecnológicos supone también un cambio en el modo de trabajar de todo el equipo de la clínica.

hasta el final (planos canteados, líneas medias no centradas...), obligándonos a hacer muchos más refinamientos de los que a día de hoy tenemos que realizar».

Dentro de esta evolución, fue algunos años después, concretamente en el año 2006, cuando el Dr. Jesús Creagh realizó su primera cirugía guiada, con el sistema Nobel Guide®. Tal y como él mismo nos explica al mostrarnos las instalaciones de su clínica en Sevilla, «esto supuso una revolución en todas las cirugías de implantes que realizaba, ya que el hecho de poder colocar los implantes en la posición planificada en el software me permitía ser mucho más predecible en el paralelismo, angulación y distribución de los mismos. A medida que iban pasando los años y aumentaba la experiencia, me encontré que, pese a planificar los casos para cirugía guiada y aún habiéndolos colocado con férulas, a veces tenía limitaciones a la hora de hacer la prótesis. Esto se debía a que me guiaba siempre por el hueso sin tener una referencia de la restauración final y, mucho menos, de referencias faciales, lo que nos podía

generar contratiempos al momento de restaurar protésicamente estos implantes y lograr un resultado óptimo. Si hubiera tenido una referencia inicial de la posición ideal de la corona clínica antes de empezar la cirugía, sin duda, habría manejado mucho mejor el posicionamiento del implante y reducido los tiempos de ejecución», asegura.

Además, por aquel entonces, otra de las máximas preocupaciones del Dr. Creagh era «ver cómo cada vez que realizábamos nuestros encerados diagnósticos para poder tener un proyecto inicial, observaba que las restauraciones finales pocas veces terminaban siendo exactamente igual a ese proyecto inicial que

habíamos diseñado con el técnico de laboratorio y al cual le había dado la aceptación para poder seguirlo como guía en la realización del caso. Mi pregunta en estos casos era: 'si no puedo dejar la restauración final igual que el proyecto diseñado con el encerado diagnóstico, ¿para qué encerábamos?'. Era uno de los factores más determinantes que surgían a diario y que, a día de hoy, al igual que los expuestos anteriormente, ya están resueltos gracias al uso de la tecnología digital».

«Será indispensable salir de la zona de confort porque cuando la abandonemos empezaremos a generar ideas diferentes y, en caso de no hacerlo, será la competencia la que ocupe nuestro lugar», asegura Jesús Creagh.



Y LLEGÓ EL DSD

Desde entonces, y tras asistir durante todos estos años a «innumerables» cursos de Oclusión, Ortodoncia, Cirugía, Periodoncia, Estética, etc... para intentar llegar a comprender cómo realizar una integración global y, de este modo, ofrecer la mejor opción multidisciplinaria a sus pacientes, el Dr. Creagh admite que «no fue hasta el año 2014 cuando empecé a indagar más profundamente y así asimilar qué supone Digital Smile Design (DSD), un concepto que consideraba exclusivo para marketing y carillas -debo reconocer que estaba totalmente equivocado-. Lo primero que tuve que eliminar de mi mente fue que para realizar un flujo de trabajo digital necesitaba hacer inicialmente una inversión de maquinaria en la clínica. Más que tener nueva aparatología, lo verdaderamente importante es entender los flujos de trabajo digitales. Esta ha sido la pieza clave que faltaba en mi rompecabezas clínico, lo que me ha permitido enlazar todas las especialidades con resultados predecibles. Esto me ha facilitado la planificación de los tratamientos, al poder discutir de manera visual con mi equipo multidisciplinar todos y cada uno de los casos, al igual que poder explicar a los pacientes de una manera más sencilla y totalmente entendible la planificación diseñada para su caso en particular, convirtiéndolos, así, en coautores de sus tratamientos y lograr, de este modo, el resultado estético óptimo esperado. Así se acabaron las sorpresas, todo comenzó a ser predecible y los resultados económicos empezaron a crecer exponencialmente», aclara.

Por todo ello, y a la hora de referirse a los logros más destacados en los últimos años, el director general de Dentoral asegura que «el avance más significativo ha sido transformar mi centro en 'DSD Clinic' (clínica certificada en la utilización del concepto de Digital Smile Design), siendo una de las cuatro únicas existentes en España y parte de las 45 que actualmente hay en el mundo. Aquí se trata a todos los pacientes con unos protocolos muy concretos adaptados a las demandas actuales, cambiando así la percepción de la Odontología por parte de estos. Lo que antiguamente era asociado a incomodidades, dolor, anestesia, molestia, etc., ha dado un giro de 180° donde los pacientes salen sorprendidos de esta nueva manera de abordar la Odontología. Uno



Una de las grandes ventajas del uso del Digital Smile Design es para el Dr. Creagh el poder mostrar al paciente el resultado final directamente en su boca antes de iniciar el tratamiento.

“ EL ÚLTIMO AVANCE SIGNIFICATIVO HA SIDO TRANSFORMAR MI CENTRO EN UNA ‘DSD CLINIC’ ”

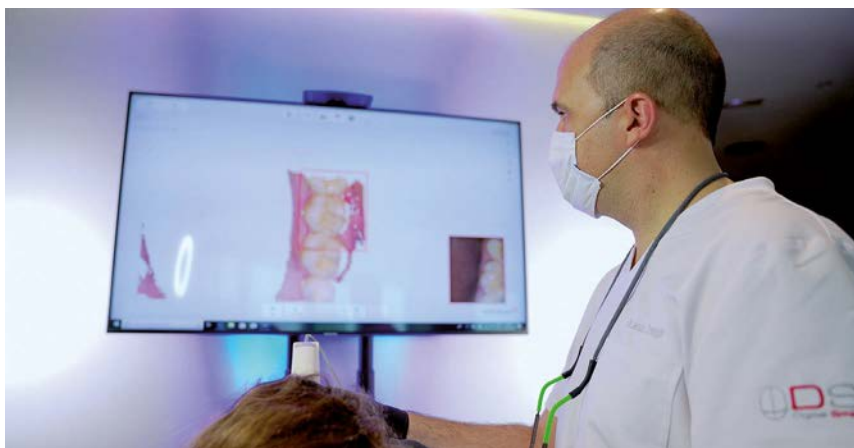
“ SI QUEREMOS SABER CUÁL ES LA RECETA PARA PODER SOBREVIVIR EN EL FUTURO LA CLAVE ESTÁ EN LA DIFERENCIACIÓN CON EL RESTO

de los grandes aportes del uso de este concepto ha sido el poder mostrarle al paciente el resultado final directamente en su boca y de manera totalmente reversible antes de iniciar el tratamiento (presenta-

ción emocional mediante la utilización del *mockup* motivacional) algo muy parecido a lo que han hecho los arquitectos e ingenieros durante muchos años; primero hacen unos planos, luego una maqueta y por último construyen el proyecto. Suena obvia esta metodología de trabajo, pero no ha sido hasta hace muy pocos años, que se ha incorporado esta técnica a la Odontología».

PREPARADOS PARA EL FUTURO

De cara al futuro más cercano y consciente de que los avances en la profesión se producen a un ritmo vertiginoso, lo que obliga a entender cómo se van a producir dichos cambios y a encontrar la fórmula ideal de cómo adaptarlos a la realidad de cada una de las clínicas dentales, el Dr. Creagh considera que «debemos transformarnos y reinventarnos como proveedores de salud y, de esta manera, reforzar nuestros conocimientos técnicos, clínicos, de marketing



La formación continua forma parte del día a día del Dr. Creagh desde su propio Centro de Formación en Sevilla.

APUESTA POR LA FORMACIÓN

Desde el año 2009, el Dr. Jesús Creagh cuenta con su propio Centro de Formación en Sevilla. «Invertí gran parte de mi tiempo en formación, para conseguir la fórmula de trabajo perfecta y creo que estoy muy cerca de alcanzarla. Empecé a organizar cursos para mostrar todo lo que en ese momento consideraba más vital para incorporar protocolos de prótesis, cirugía, implantes, blanqueamiento en nuestro quehacer diario. En

la actualidad somos sede oficial de Postgrado en Odontología de la Universidad Católica San Antonio de Murcia (UCAM) e impartimos formación con certificación universitaria y créditos ECTS, con programas de Ortodoncia, prótesis sobre implantes, oclusión digital, planes de tratamiento fácilmente guiados por el Digital Smile Design, fotografía, vídeo. etc. Esta dedicación a la formación de manera continuada, me obliga a conocer y estudiar continuamente, para estar actualizado y al día de todas las novedades que surgen casi a diario en nuestra profesión», asegura.



Transformarse y reinventarse como proveedores de salud es, según el Dr. Jesús Creagh, una de las fórmulas del éxito de las clínicas dentales del futuro.

y de negocio para conseguir un impacto mayor de nuestras ideas en la comunicación con los pacientes, manteniendo siempre los criterios éticos a la hora de tratarlos, por encima de todo, y pensando que todo lo que se les va a realizar es lo mismo que les haríamos a hijos, hermanos o padres. Lo que nos hace tener éxito hoy en día es consecuencia de las estrategias que hemos seguido los años anteriores, si bien eso no nos garantizará mantener ese éxito en el futuro, dado que hay una gran competencia en el mercado y las demandas de nuestros pacientes varían al igual que la rápida evolución de la sociedad».

Asimismo, el Dr. Creagh resume en dos palabras el camino a seguir para lograr dichas metas: eficiencia y diferenciación. Y es que tal y como asegura, «si queremos saber cuál es la receta para poder sobrevivir en el futuro, aparte de los cambios que se vayan produciendo, la clave está en la diferenciación con el resto, para, de ese modo, ser más eficientes. Todas las clínicas que quieran destacar en

los próximos cinco años, deberán seguir diferentes estrategias a las puestas en práctica cinco años atrás, desde la perspectiva clínica, de negocio, de comunicación, etc. Será indispensable salir de la zona de confort porque cuando la abandonemos, empezaremos a generar ideas diferentes de manera muy rápida y, en caso de no hacerlo, será la competencia la que ocupe nuestro lugar. Nuestra reflexión final tiene que ser: ¿qué debería hacer hoy para estar donde me gustaría estar dentro de cinco años?, concluye el Dr. Creagh.

DENTORAL DSD CLINIC

¿Dónde está?
Tecnología 26,
planta 4. 41015 (Sevilla)
¿Quieres saber más?
www.dentoral.es
@jesuscreagh

Entra en la web y regístrate...

Dentex.es

La calidad al mejor precio.

Solo por registrarte conseguirás un **10%**
de descuento en tu próxima compra.

91 890 84 48

Dentex.es

GUANTES DE LATEX CON POLVO



Ahora...
2,60€

Latex
PRIMERA CALIDAD PREMIUM
TALLAS: XP · P · M · G

Dentex.es

GUANTES DE LATEX SIN POLVO



Ahora...
2,90€

Latex
PRIMERA CALIDAD PREMIUM
TALLAS: XP · P · M · G

Dentex.es

GUANTES DE NITRILO SIN POLVO



Ahora...
3,30€

Latex
PRIMERA CALIDAD PREMIUM
TALLAS: XP · P · M · G

Existencias limitadas • Iva no incluido