

# CLÍNICA DENTAL RAMÍREZ

«La formación digital debe contar con bases analógicas»

De Las Palmas de Gran Canaria a San José (Costa Rica), pasando por Madrid y Londres, para volver a recalar en las islas. Así han ido dejando sus raíces en la Odontología, de padres a hijos y desde hace ya más de noventa años, la familia de los Dres. Pablo y Alejandro Ramírez, responsables de la Clínica Dental Ramírez, una DSD Clinic puesta al día en innovación y tecnología. Ambos nos abren sus puertas para mostrarnos la reforma afrontada hace menos de un año con el objetivo de implementar un sistema de trabajo acorde con su visión actual de la Odontología desde el punto de vista clínico y de experiencia del paciente. Todo ello contando con los últimos avances en tecnología y Odontología digital para el cuidado de la salud bucodental.





Los hermanos Pablo y Alejandro Ramírez, miembros de una reconocida saga de odontólogos de Las Palmas de Gran Canaria, dirigen la Clínica Ramírez, una DSD Clinic con la vista siempre puesta en las últimas innovaciones para el cuidado de la salud bucodental de sus pacientes.

El mundo digital siempre ha estado presente en la familia de los Dres. Pablo y Alejandro Ramírez, hijos y nietos de toda una saga de odontólogos que se estableció por primera vez en Las Palmas de Gran Canaria allá por 1926. Poco tiempo después, la familia traslada el gabinete médico odontológico a San José (Costa Rica), pero con motivo del deterioro de las condiciones económicas por la crisis internacional que tuvo lugar como consecuencia del martes negro de Nueva York en 1929, deciden retornar a Las Palmas. «Venimos de una familia con muchas raíces en la Odontología», asegura el Dr. Pablo Ramírez. «El pasado año 2019 cumplimos 90 años como dentistas en Gran Canaria, lo que para nosotros supone un gran orgullo y responsabilidad». Y es que tras la puesta en marcha de sucesivas consultas por parte del abuelo de Pablo y Alejandro, su hijo y padre de estos últimos, el Dr. Alejandro Ra-

mírez Naranjo, quien fue presidente del Colegio de Odontólogos y Estomatólogos de Las Palmas, decide establecer en los años noventa y después de años de formación en Madrid y Londres la consulta en la ubicación actual, la cual, tal y como afirma el Dr. Pablo Ramírez «hemos reformado con mucho cari-

**“ YA OBSERVAMOS CÓMO  
TODAS LAS DISCIPLINAS DE LA  
ODONTOLÓGIA SE BENEFICIAN DE  
LA DIGITALIZACIÓN**

ño hace un año, implementando una visión actual de la Odontología desde el punto de vista clínico y de experiencia del paciente».

Pero en qué momento decide esta saga de odontólogos apostar firmemente por la Odontología digital. Tal y como afirman los miembros de esta tercera generación, «mi padre era un gran fanático de la tecnología, aspecto que hemos heredado nosotros desde pequeños. Empezamos a usar sistemas de ce-

### “ LA INCORPORACIÓN EXCESIVA DE HARDWARE Y SOFTWARE DIGITAL PUEDE DIFICULTAR LA CURVA DE ADAPTACIÓN

mentado indirecto digital de brackets hace más de quince años y, posteriormente, hace seis, incorporamos nuestro primer escáner intraoral y nuestra primera impresora 3D hace cuatro».

#### VALORAR LAS NECESIDADES

Por ello, y con el fin de formar parte del nuevo escenario digital que caracteriza hoy en día la realidad de la profesión, «nuestra adaptación a estas nuevas tecnologías ha sido siempre muy meditada, valorando cuáles eran nuestras necesidades clínicas e incorporando lo que nos ayudaría a mejorar nuestro flujo de trabajo. Creemos que cada clínica tiene que analizar sus necesidades, ya que no todos precisamos lo mismo y la incorporación excesiva de hardware y software digital puede dificultar la curva de adaptación. Lo vivimos en nuestro día a día, la tecnología se queda rápidamente obsoleta. La industria invierte mucho en desarrollo, marketing... y ofrece cada vez más fórmulas que permiten que esta obsolescencia sea menos dolorosa, pero es algo que vivimos en nuestra sociedad, tan tecnológi-

Junto con los beneficios que se desprenden del uso de las nuevas tecnologías desde el punto de vista clínico, la experiencia de los pacientes es mucho más agradable y cómoda.



camente dirigida. Pero insisto en que lo importante es hacer una inversión con sentido para nuestra clínica. No es necesario tener 'lo último' para digitalizar nuestra práctica odontológica».

Ofrecer la máxima calidad con un compromiso estético, funcional y biológico en sus tratamientos es la filosofía de Clínica Ramírez, donde disponen para ello de los últimos avances en tecnología para el cuidado de la salud bucodental de sus pacientes. Para estar a la última respecto a las innovaciones que van apareciendo en el mercado, el Dr. Pablo Ramírez asegura que «siempre realizamos un estudio de necesidades, normalmente online y por compañeros de la profesión y de la industria con los cuales intercambiamos opiniones y experiencias. Además, y desde hace ya cuatro ediciones, acudimos a la International Dental Show (IDS) en Colonia (Alemania), donde se suelen producir los grandes lanzamientos digitales de la industria y, posteriormente, a cada edición de Expodental». En definitiva, añade, «siempre estamos pendientes de las novedades. Cada vez analizamos y entendemos más sobre este apasionante mundo, siendo críticos también, ya que es un mercado que satura y no para de crecer. Intentamos no dejarnos llevar por las emo-

## “ LA BIOLOGÍA Y LOS CONCEPTOS ANALÓGICOS JUEGAN UN PAPEL FUNDAMENTAL Y TIENEN QUE SER RESPETADOS

ciones y ser más racionales para incorporar lo realmente necesario».

En los protocolos de la Clínica Ramírez, la combinación del escáner intraoral y la fotografía facial permite un total entendimiento entre el clínico y el paciente. Y es que tal y como asegura el Dr. Pablo Ramírez en cuanto a cómo afecta la aplicación de la tecnología digital a los tratamientos, «uno de los grandes avances al respecto es la predictibilidad y monitorización de los tratamientos, si bien siempre tenemos que tener en cuenta que la biología y los conceptos analógicos juegan un papel fundamental

## COMUNICACIÓN DIRECTA CON EL PACIENTE

Una de las máximas que llevan a cabo en su día a día en la Clínica Ramírez es el hecho de transmitir constantemente a sus pacientes la importancia de una aparatología 'a la última' para la mejora de sus tratamientos. De esta forma, el Dr. Pablo Ramírez asegura que «parte fundamental de la integración digital es que todo el equipo clínico, desde atención al paciente al auxiliar, entienda la tecnología de la que disponemos para transmitir sus beneficios a nuestros pacientes. Para ello, el uso de redes sociales de una manera organizada también ayuda a comunicar de manera efectiva estos avances. Sin duda, los pacientes lo valoran y entienden sus beneficios, ya que la comunicación con el flujo digital es más efectiva», concluye.





En la Clínica Ramírez llevan a cabo un protocolo de fotografías que facilita la comunicación entre clínico y paciente.

y tienen que ser respetados. Poder diseñar y planificar digitalmente mejora todas las fases de nuestros tratamientos, desde la planificación inicial hasta la ejecución clínica. Inicialmente, la aplicación de esta tecnología estaba más orientada a la parte restaura-

dora, pero ya vemos cómo todas las disciplinas de la Odontología se benefician de la digitalización y cómo existe una mayor facilidad para interactuar entre especialidades.

### LA EXPERIENCIA DEL PACIENTE

Más allá de los beneficios que aportan estas nuevas tecnologías desde el punto de vista clínico, como una mejor planificación y un control de ejecución clínico y de producción, las ventajas se reflejan en la experiencia del paciente, mucho más agradable y cómoda. Así lo constata el Dr. Ramírez al asegurar que «los últimos avances aplicando tecnología para la prevención nos parecen muy interesantes. Es algo que debemos potenciar en nuestra práctica diaria para el beneficio de nuestros pacientes. En nuestra clínica escaneamos todas las primeras visitas para poder comunicarnos mejor, pero también para monitorizar a los pacientes y explicarles de mane-

## CASO CLÍNICO

En el caso descrito vemos cómo realizar una Odontología mínimamente invasiva de manera digital. Se presenta un caso combinado Ortodoncia-Restauradora, donde tras terminar la fase inicial de Ortodoncia se realizan unas carillas mínimamente invasivas de forma digital para mejorar la estética final de la paciente. Es importante entender que los principios básicos de tallado tienen que ser adaptados al mundo digital, sabiendo también cómo la toma de registro intraoral con el escáner es distinto al analógico, por lo que todas las zonas interproximales, ángulos rectos y bordes tienen que ser perfilados con delicadeza para que nuestro técnico pueda recibir un archivo/malla «limpio» para poder diseñar y producir nuestras restauraciones.





En la imagen, una paciente escaneándose en la «sala de la experiencia», «todo un reflejo de hacia dónde se dirige la Odontología en nuestro día a día», en opinión de los hermanos Ramírez.

ra real los posibles cambios en posición de dientes, desgastes, modificaciones en las encías y caries».

En lo que respecta a las últimas novedades que se han ido incorporando a la Clínica Ramírez y la inversión necesaria para la adquisición de dichas herramientas, el Dr. Ramírez afirma que «la integración supone un esfuerzo y dudas al principio, pero a día de hoy existe un mayor abanico de posibilidades tanto de hardware como de software, facilitando la integración en la clínica. Nosotros hemos incorporado recientemente un nuevo sistema de escáner intraoral que esperamos poder amortizar en tres o cuatro años, que es el periodo en el que probablemente aparezcan en el mercado las nuevas versiones con cambios significativos. Además, hemos renovado nuestro equipamiento de captación digital recientemente y estamos valorando cambiar nuestro sistema de radiología digital por equipos nuevos».

De la mano de la aparatología va la necesidad de familiarizarse con un uso adecuado de la misma. En este sentido, el Dr. Ramírez añade que para lograr un dominio de dichas herramientas «hemos leído mucho, practicado e informado antes de incorporar

## “ LA DIGITALIZACIÓN SUPONE UN GRAN AVANCE PARA LA PREVENCIÓN, AL PERMITIR MONITORIZAR Y EXPLICAR A LOS PACIENTES, DE FORMA REAL, TODOS LOS PROCESOS

tecnología, siempre en contacto con compañeros nacionales e internacionales que nos aportan su realidad clínica que muchas veces es la más importante. Todo tiene una curva de aprendizaje y cuando nosotros empezamos la formación, esta no estaba muy definida. Las casas comerciales ayudan y han mejorado mucho en este aspecto, ya que en el pasado ellos mismos sufrían el no dar un servicio que



Para los responsables de la Clínica Ramírez es fundamental ocuparse de la formación de su equipo, para lo cual planifican reuniones donde se explican todas las novedades y cuestiones prácticas sobre las nuevas tecnologías adquiridas.

### “ PODER DISEÑAR Y PLANIFICAR DIGITALMENTE MEJORA TODAS LAS FASES DE NUESTROS TRATAMIENTOS

cumpliera las expectativas de la inversión realizada. Creemos que es muy importante tener una formación digital básica y que el dentista pueda entender conceptos sencillos para ir escalando la complejidad de sus tratamientos. Muchas veces vemos casos y formación demasiado avanzada que desmotiva o frustra la incorporación del flujo digital». Además, y si en algo insisten desde la Clínica Ramírez es en que los fundamentos analógicos y el conocimiento de la biología tienen que ser muy sólidos. «Lo digital es una herramienta que hace sinergia con las bases clásicas con el fin de que los tratamientos sean más predecibles y efectivos para nuestros pacientes.

La formación solo en digital creemos que es un error, ya que tiene que estar fundamentada por bases analógicas que todavía están presentes en nuestro día a día. El tener una formación con conceptos clásicos te permite entender mejor lo digital».

Por ello, y de cara al resto del equipo de la clínica, el Dr. Ramírez asegura que es fundamental ocuparse de su formación. «Planificamos reuniones de equipo donde explicamos novedades y prácticas con las nuevas tecnologías adquiridas, lo que supone una inversión de tiempo que luego se ve retornada en la práctica diaria».

## CLÍNICA DENTAL RAMÍREZ

### ¿DÓNDE ESTÁ?

C/ Francisco Gourié, 34.  
Edificio Masiega, I. Oficina 3.  
35002 Las Palmas de Gran Canaria.

### ¿QUIÉRES SABER MÁS?

[www.clinicaramirez.com](http://www.clinicaramirez.com)