

DENTAL TRIBUNE

The World's Dental Newspaper

EDICIÓN LATINOAMÉRICA

la.dental-tribune.com

Vol. 23, No. 3, 2026



Estrategias financieras para odontólogos

Economía de la clínica • Retorno de la digitalización • Tarifas e inversiones

Exodoncia de terceros molares simplificada

Dental Tribune habló sobre las dificultades que plantea la exodoncia de terceros molares con el Dr. José Carlos Rosas Díaz, Especialista en Rehabilitación Oral, Implantología y Periodoncia e Investigador de la Escuela de Estomatología de la Universidad Privada San Juan Bautista, de Lima, Perú.

Fotos: José Carlos Rosas

¿Qué pasos diagnósticos son necesarios antes de la extracción?

Antes de la extracción es importante un correcto diagnóstico clínico y tomográfico para hacer un análisis de las estructuras óseas alrededor de los terceros molares y poder planificar una correcta técnica quirúrgica.

¿Cómo se pueden evitar las complicaciones?

El dolor, la inflamación, los hematomas y los riesgos de infección son las complicaciones más frecuentes, todo esto se puede disminuir si realizamos cirugías con colgajos más pequeños, lo que es posible si utilizamos instrumentos de corte óseo que no roten, como los equipos de piezocirugía, que nos permiten cortar las estructuras óseas y dentarias sin elevar colgajos amplios, ya que esta tecnología no daña tejido blando.

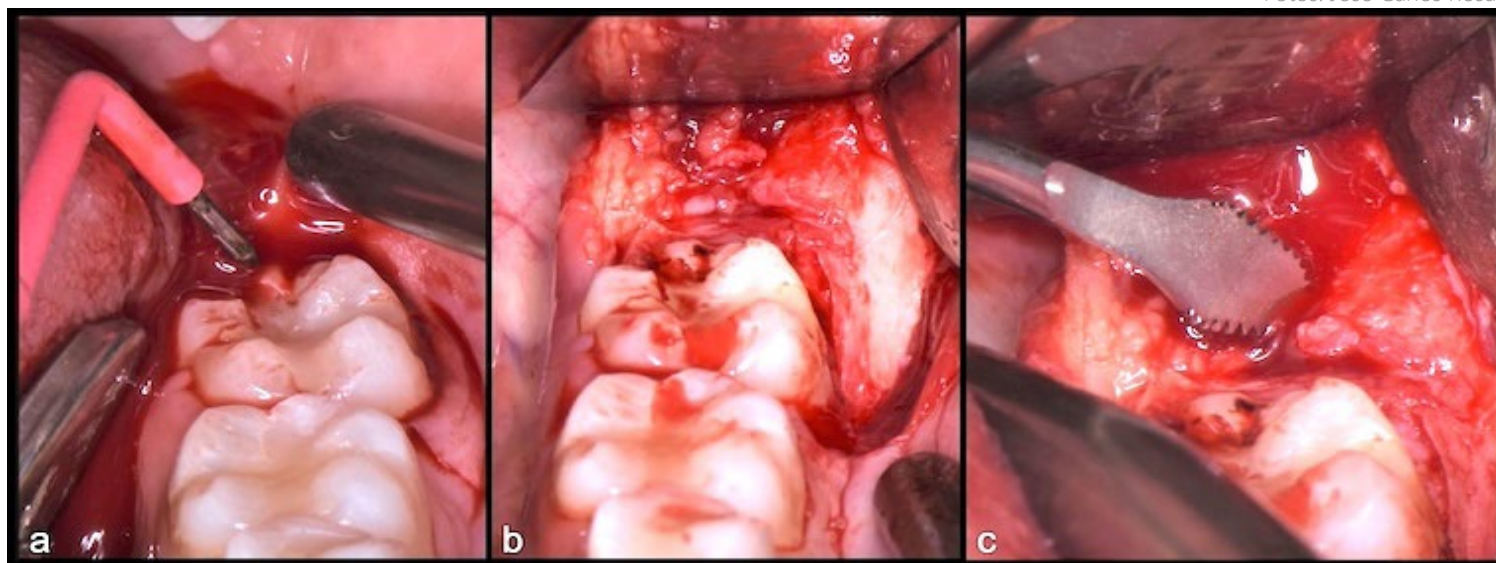


Figura 1. Cauterización utilizando la punta de coagulación de la unidad de piezocirugía (a). Elevación del colgajo (b). Osteotomía realizada con la punta de sierra B6 del Piezomed de W&H (c).



Los cortes son más precisos y rápidos con piezocirugía, afirma el Dr. José Carlos Rosas Díaz.

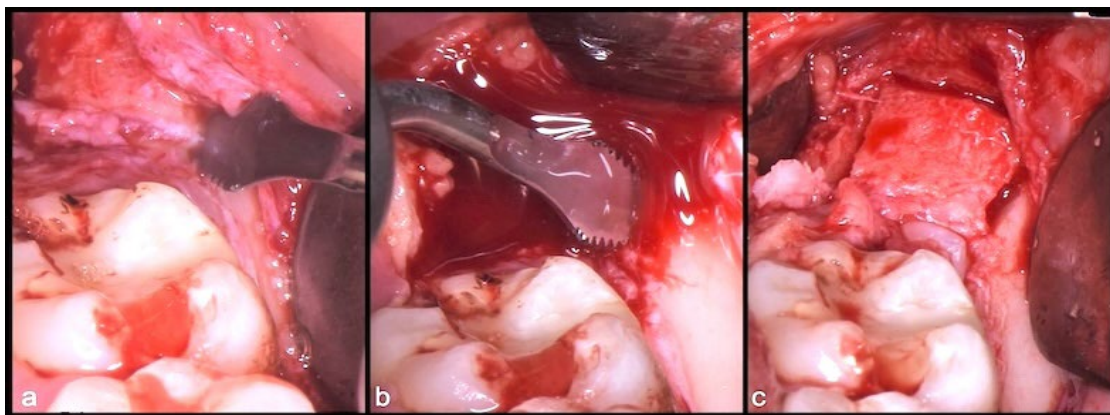


Figura 2. Osteotomía con la punta de sierra B6 del Piezomed de W&H (a, b). Demarcación de los límites de la osteotomía del fragmento óseo (c).

¿Cómo influye el tipo de corte osteotómico con tecnología piezoeléctrica?

Los cortes son más precisos y rápidos permitiendo realizar cirugías en menos tiempo y, al levantar colgajos más pequeños,

La cirugía piezoeléctrica disminuye los riesgos de infección, dolor, inflamación y hematomas.

disminuimos los riesgos de infección, dolor, inflamación y hematomas.

¿Qué factores influyen en su decisión entre una técnica convencional y un abordaje piezoquirúrgico?

Lo que más influye es la posibilidad de disminuir el dolor, inflamación e infección al realizar colgajos más pequeños.

¿Qué factores influyen en su decisión entre una técnica convencional

IMPRINT INTERNATIONAL HEADQUARTERS

PUBLISHER AND CHIEF EXECUTIVE OFFICER:
Torsten Oemus

CHIEF CONTENT OFFICER:
Claudia Duschek

Dental Tribune International GmbH
Holbeinstr. 29, 04229 Leipzig, Germany
Tel.: +49 341 4847 4302
Fax: +49 341 4847 4173

General requests: info@dental-tribune.com
Sales requests:

mediasales@dental-tribune.com
www.dental-tribune.com

Material from Dental Tribune International GmbH that has been reprinted or translated and reprinted in this issue is copyrighted by Dental Tribune International GmbH. Such material must be published with the permission of Dental Tribune International GmbH. **Dental Tribune** is a trademark of Dental Tribune International GmbH.

All rights reserved. © 2026 Dental Tribune International GmbH. Reproduction in any manner in any language, in whole or in part, without the prior written permission of Dental Tribune International GmbH is expressly prohibited.

Dental Tribune International GmbH makes every effort to report clinical information and manufacturers' product news accurately but cannot assume responsibility for the validity of product claims or for typographical errors. The publisher also does not assume responsibility for product names, claims or statements made by advertisers. Opinions expressed by authors are their own and may not reflect those of Dental Tribune International GmbH.

dti Dental Tribune International



EDICIÓN LATINOAMÉRICA
la.dental-tribune.com

PUBLISHER & EDITOR IN CHIEF
Javier Martínez de Pisón
j.depison@dental-tribune.com

GRAPHIC DESIGN
Jesús Eduardo Sanín Tordecilla
www.behance.net/eduardosani

PORTADA
Imagen generada por IA

La Dra. Diana Montoya Guzmán, especialista en ortodoncia y experta en láser odontológico, explica cómo esta tecnología está redefiniendo la práctica clínica.

Formada en Colombia y España, con un Máster en Láser en Odontología por la Universidad de Barcelona, la Dra. Montoya ha centrado su carrera en integrar la tecnología láser y la odontología digital en la práctica clínica diaria. Su enfoque combina precisión biológica, eficiencia terapéutica y una clara orientación al paciente. Estos son temas que desarrollará durante su participación en el Summit de Odontología CoLife 2026.

Precisión biológica y control de tejidos

Uno de los principales aportes del láser en ortodoncia es su capacidad para intervenir tejidos blandos con un control superior. Procedimientos como frenectomías, remodelado gingival o exposición de dientes retenidos pueden realizarse con mayor precisión, menor sangrado y una recuperación más rápida.

Además, el láser permite modular la inflamación y mejorar la respuesta tisular, optimizando tanto los resultados clínicos como la estética final.

Aceleración del movimiento dental

La fotobiomodulación es otra de las grandes ventajas de esta tecnología. Mediante la estimulación celular, el láser favorece la respuesta biológica del tejido, lo que produce una aceleración del movimiento dental y una reducción del dolor postactivación.

En ortodoncia, el láser aporta beneficios concretos, como precisa la experta colombiana:

- Fotobiomodulación, que favorece la respuesta celular, disminuyendo dolor postactivación, modulando el proceso inflamatorio propio del movimiento dental, lo cual se traduce en aceleración el movimiento y mayor confort para el paciente.
 - Remodelado y contorneado gingival durante el tratamiento para mejorar estética y acceso clínico.
 - Exposición de dientes retenidos con mayor precisión y menor trauma quirúrgico.
 - Frenectomías con mejor control hemostático y recuperación más rápida.
 - Manejo de hiperplasias gingivales asociadas a aparatología fija.
- Esto permite acortar los tiempos

Ortodoncia con láser: más rápida, más precisa, más humana



La Dra. Diana Montoya destaca que el uso del láser en ortodoncia mejora el control de tejidos blandos y acelera la recuperación del paciente.

La ortodoncia está entrando en una nueva era marcada por la integración de tecnologías digitales y herramientas biológicas avanzadas. Entre ellas, el láser se posiciona como una de las innovaciones más disruptivas, al permitir tratamientos más precisos, menos invasivos y con una mejor experiencia para el paciente.

Por Javier Martínez de Pisón

Javier Martínez de Pisón es Director de Dental Tribune Spain y Dental Tribune Latin America.



La experta afirma que el láser permite tratamientos ortodónticos más precisos y menos invasivos.

de tratamiento y ofrecer terapias más confortables, una de las principales demandas de los pacientes actuales.

Integración con odontología digital

El verdadero potencial del láser se alcanza cuando se integra con la odontología digital. La combinación de escaneo intraoral, planificación tridimensional y simulación de movimientos dentales permite diseñar tratamientos más precisos y personalizados.

Una de las grandes ventajas del láser es la posibilidad de cuantificar los resultados clínicos. Los equipos actuales permiten registrar parámetros como potencia, energía y tiempo de aplicación, lo que facilita la estandarización de protocolos.

Esto, combinado con herramientas digitales de documentación, permite evaluar de forma objetiva la evolución del tratamiento y reproducir resultados con mayor precisión.

Una evolución necesaria

En países como Colombia,

el interés por la odontología digital y el uso del láser ha crecido de forma significativa. Cada vez más profesionales buscan formación en estas tecnologías, conscientes de que el futuro de la ortodoncia pasa por su integración.

Para la Dra. Montoya, la clave está en la formación y en comprender que estas herramientas permiten una odontología más precisa, predecible y centrada en el paciente.

“Quiero que los colegas comprendan que el láser no es una tendencia, sino una herramienta clínica con sólido fundamento biológico. Su correcta aplicación permite mayor precisión, menor invasividad y un mejor control del entorno tisular. Incorporar esta tecnología no implica complicar la práctica, sino optimizarla: cuando el profesional entiende la interacción entre la longitud de onda, el tejido y el objetivo terapéutico, el láser se convierte en un aliado estratégico que mejora la eficiencia clínica y la experiencia del paciente”, concluye la Dra. Montoya.

Foto: Frederic Hermann

Conectividad inteligente en un nuevo motor para implantología

Elegante, funcional y conectado, el nuevo Implantmed Plus II de W&H redefine el flujo de trabajo en implantología y cirugía oral.

Foto: Frederic Hermann

El Dr. Frederic Hermann, especialista en implantología, periodoncia y odontología digital, explica cómo esta nueva plataforma quirúrgica mejora la precisión, la seguridad y la documentación clínica mediante conectividad inteligente y flujos digitales integrados.

¿Cómo se describiría profesionalmente?

Mi enfoque principal es la implantología, la periodoncia y la odontología digital. Desde hace 18 años dirijo la clínica TEAM 15, en Zug, Suiza, donde trabajamos de manera interdisciplinaria bajo un mismo techo. Utilizamos nuestros equipos de forma intensiva y cubrimos una amplia variedad de indicaciones clínicas.

¿Qué hace relevante a la tecnología moderna en la práctica diaria?

La tecnología debe ser intuitiva, precisa y facilitar el trabajo, no complicarlo. En cirugía, cada movimiento cuenta y el flujo de trabajo debe mantenerse sin interrupciones. Implantmed Plus II, especialmente combinado con el nuevo Piezomed module Plus II, permite exactamente eso: trabajar de forma eficiente, segura y con un alto nivel de control clínico.

¿Qué novedades incorpora este nuevo motor de implantología?

El diseño y la experiencia de uso son impresionantes desde el primer momento, pero lo más importante es



El sistema de W&H optimiza los flujos clínicos y mejora la atención al paciente, según el Dr. Hermann.

la arquitectura inteligente del sistema. Incluye conectividad digital, actualizaciones remotas y funciones que simplifican notablemente el trabajo diario. Además, la integración con sistemas de medición de estabilidad del implante permite tratamientos más predecibles y una planificación más fluida.

¿Cómo contribuye el sistema a una documentación más eficiente?

Una de las funciones más útiles es el escaneo directo de implantes y biomateriales mediante códigos DataMatrix desde la pantalla del equipo. Si un producto no tiene

código, puede documentarse simplemente con una fotografía. Toda la información se asigna inmediatamente al paciente y queda almacenada de forma segura en la nube mediante ioDent.

¿Cómo funciona ioDent?

Es un sistema que permite planificar previamente los tratamientos y transferir toda la información directamente al dispositivo. Por ejemplo, los implantes definidos en el soft-



El Dr. Frederic Hermann describió las ventajas de la integración digital y la conectividad inteligente de la nueva plataforma quirúrgica de W&H.

ware SICAT pueden incorporarse automáticamente con fabricante, diámetro y tipo de implante. Esto crea flujos de trabajo claros y estructurados para todo el equipo.

Además, el acceso a los datos del paciente es muy rápido: número de implantes, valores de torque, duración del tratamiento, materiales utilizados o zona intervenida. ioDent también permite generar informes personalizados en PDF con curvas de torque, valores ISQ y lista de materiales, que pueden imprimirse y entregarse al paciente como un auténtico pasaporte implantológico.

¿Qué ventajas aporta la combinación con el módulo Piezomed Plus II?

La modularidad ofrece una enorme flexibilidad. Dependiendo del procedimiento, podemos preparar solo el motor de implantología o combinarlo con el módulo piezoeléctrico. Todo está perfectamente coordinado y el cambio entre implantología y piezocirugía durante la intervención es totalmente fluido, sin necesidad de cambiar de equipo.

Esto ahorra tiempo, optimiza el espacio en la clínica y simplifica enormemente los procedimientos quirúrgicos.

¿Cómo cree que este sistema influirá en el futuro de la implantología?

Considero que representa un verdadero hito para la cirugía oral y la implantología. Integra conectividad inteligente, documentación digital y funciones de asistencia clínica en una sola plataforma. Esto se traduce en tratamientos más predecibles, mayor eficiencia y una mejora notable en la rutina quirúrgica diaria. Además, facilita el trabajo en equipo y eleva la experiencia del paciente a un nuevo nivel.

Foto: W&H





SECOND DISTRICT & NEW YORK COUNTY DENTAL SOCIETIES

FECHAS DEL CONGRESO

NOV 27 – DEC 1, 2026

FECHAS DE LA EXPOSICIÓN

NOV 29 – DEC 1, 2026

INSCRIPCIÓN GRATUITA

Educación Continua Gratuita Diaria

Más Seminarios de dos Horas

No Hay Actividades Educativas

Ni Exposición el Miércoles.

JACOB K. JAVITS CONVENTION CENTER | NEW YORK CITY, NY

La Exposición/Congreso Dental

Más Importante de los Estados Unidos



www.GNYDM.com



EVENTO DENTAL
DE PRIMER NIVEL

EDUCACIÓN
DE GRAN IMPACTO

CONEXIONES
SIGNIFICATIVAS:
ALGO PARA TODOS





Las claves para el éxito incluyen construir un modelo financiero sostenible, rentabilizar la digitalización y fijar el valor de los tratamientos.

Estrategias financieras para odontólogos

La odontología moderna ya no depende únicamente de la excelencia clínica. Hoy, dirigir un consultorio rentable exige saber interpretar datos financieros, optimizar recursos, tomar decisiones estratégicas e invertir con visión de futuro.

En esta edición especial sobre Finanzas y Odontología, Dental Tribune reúne a expertos en gestión, tecnología, liderazgo e inversión para ofrecer al odontólogo una guía práctica y actual sobre cómo fortalecer la salud financiera de su clínica y construir estabilidad económica a largo plazo.

A través de cinco grandes temas que se enumeran a

continuación, ofrecemos recomendaciones sobre la economía interna del consultorio y el retorno de la inversión de la odontología digital, las estrategias para fijar precios, el control

financiero y la construcción de patrimonio más allá de la práctica clínica.

Esta edición especial ha sido coordinada por Ximena Medina Gallo, odontóloga y

especialista en gerencia para empresas del sector salud.

1. La economía de una clínica moderna

Cómo construir un modelo financiero rentable y sostenible. La rentabilidad de una clínica no ocurre por casualidad. Comprender la estructura financiera del consultorio permite tomar decisiones más inteligentes y evitar errores que frenan el crecimiento.

¿Conoces las estrategias para acelerar la recuperación de la inversión en tecnología digital?

2. Odontología digital y retorno de inversión

Cómo rentabilizar la digitalización de tu consultorio. Comprar tecnología no garantiza rentabilidad. El verdadero valor de la odontología digital aparece cuando los equipos se integran correctamente al flujo de trabajo y mejoran la experiencia del paciente.

3. Los números de tu clínica

Los errores financieros más comunes y cómo evitarlos. Muchos problemas económicos del consultorio no se deben a falta de pacientes, sino a decisiones financieras mal estructuradas.

Las proyecciones anuales permiten anticipar crecimiento, inversiones y riesgos.

4. Liderar para sanar

Cómo fijar precios sin competir. El paciente moderno no solo busca precio: busca confianza, tecnología, experiencia y resultados. Aprender a comunicar valor es esencial para construir una práctica sostenible.

5. El odontólogo como inversionista

Construir patrimonio más allá del sillón dental. El odontólogo actual ya no depende únicamente de producir horas clínicas. Diversificar ingresos y crear patrimonio es clave para alcanzar estabilidad financiera y libertad profesional.

— Dental Tribune



Conocer las estrategias financieras que tu clínica necesita es darle seguridad a tu negocio y a tu familia.

Cómo asegurar la rentabilidad de tu consultorio

Gestionar una clínica dental no exige ser un experto en finanzas, sino aplicar principios básicos de organización, visión y criterio. Esa es la diferencia entre simplemente operar un consultorio y construir un proyecto sostenible en el tiempo.

Más allá del conocimiento clínico, dirigir una consulta implica entenderla como una empresa. Desde definir una visión clara hasta estructurar procesos fundamentales —financiero, comercial, administrativo y operativo—, mediante herramientas prácticas que permiten mejorar la rentabilidad sin perder el enfoque en lo más importante: el paciente.

De clínico a gestor

El sentido común es la base de una buena gestión. Sin embargo, asumir simultáneamente los roles de profesional de la salud, administrador y emprendedor requiere un cambio de mentalidad.

Por Ximena Medina Gallo

Odontóloga, ortodoncista y especialista en gerencia para empresas del sector salud, ejerce en Colombia.



La visión es lo que define el rumbo del consultorio o clínica.

La formación odontológica se enfoca en el conocimiento clínico, pero al abrir una consulta también se crea una empresa. Existe la creencia de que los profesionales de la salud no son buenos con los números. Más que una realidad, muchas veces es una limitación asumida que dificulta la toma de decisiones.

La buena noticia es que gestionar bien no implica dominar las finanzas en profundidad, sino tener organización, criterio y rodearse de buenos asesores.

Emprender sin perder el rumbo

Muchos consultorios nacen con ilusión, pero sin estrategia. Esto puede llevar a atribuir problemas a factores

Imágenes generadas por IA



Gestionar la clínica incluye cuidar la experiencia en la sala de espera.

externos como la competencia o el mercado. Si bien estos influyen, la sostenibilidad depende en gran medida de las decisiones internas.

La competencia siempre ha existido, y en odontología la sobreoferta es una realidad. Sin embargo, también lo es la demanda constante de salud bucodental. La diferencia radica en cómo gestionamos nuestra consulta.

Distintas formas de ejercer

Hoy existen múltiples maneras de desarrollar la profesión:

- Trabajar como colaborador
- Alquilar un consultorio por horas
- Empezar un proyecto propio
- Formar parte del sistema público

Ninguna opción es mejor que otra, pero todas comparten un principio: la responsabilidad sobre la propia sostenibilidad profesional. Incluso como empleado, se gestiona el tiempo, el desarrollo y el valor propio.

Ambos afectan directamente la estabilidad y el crecimiento del consultorio.

El punto de partida: una visión clara

Toda gestión comienza con una pregunta clave: ¿qué quiero construir?

La visión es la guía estratégica. Permite tomar mejores decisiones, priorizar recursos y diseñar acciones coherentes. No se trata de evitar cambios, sino de tener claro hacia dónde se quiere avanzar.

Los cuatro procesos que sostienen tu clínica

Una vez definida la visión, la gestión se organiza en cuatro procesos fundamentales:

1. Proceso financiero

Determina cómo entra y se administra el dinero. Incluye inversión inicial, con-



Un conocimiento adecuado de gestión financiera es clave para la sostenibilidad de la clínica.

5 claves de gestión

- Tener una visión clara del proyecto
- Organizar procesos básicos
- Medir lo que ocurre en la clínica
- Rodearse de buenos asesores
- Tomar decisiones con criterio, no solo con intuición

Todo profesional es, en esencia, una empresa.

trol de ingresos, estructura de costos y fijación de tarifas. Sin orden financiero, no hay sostenibilidad.

2. Proceso comercial

Se enfoca en atraer y fidelizar pacientes. Incluye marketing, segmentación, ubicación, experiencia del paciente y seguimiento. Hoy, la experiencia es tan importante como el tratamiento.

3. Proceso administrativo

Sostiene el funcionamiento interno. Abarca la gestión del equipo, cumplimiento normativo, atención al cliente y aspectos legales. Es el sistema que mantiene todo en orden.

4. Proceso operativo

Es el núcleo clínico. Define servicios, protocolos y organización del trabajo. Aquí se concreta la propuesta de valor.

Organizar para crecer

Gestionar una clínica implica diseñar, medir y ajustar constantemente. Estos procesos permiten tomar

decisiones informadas, optimizar recursos y evitar la improvisación.

No se trata de hacerlo perfecto desde el inicio, sino de avanzar con claridad y método. Muchas clínicas no fracasan por falta de talento clínico, sino por una gestión deficiente.

Conclusión

La gestión es una parte esencial del ejercicio profesional. Aplicar sentido común, estructurar procesos y mantener una visión clara permite mejorar los resultados económicos y construir proyectos más sólidos.

Una clínica sostenible no es la que más factura, sino la que logra mantenerse, crecer y seguir aportando valor en el tiempo.

Visite las redes sociales de la doctora Ximena Medina (@ximedina) para más información sobre asesoría financiera para odontólogos.