



CLÍNICA DENTAL
esteve

desde 1923

Conservadora endodoncia
Cirugía oral e implantes
Prótesis dental fija y removible
Periodoncia
Ortodoncia
Odontopediatría
Higiene
Blanqueamiento
Estética

● **estudio inicial**

¿En su clínica, la primera visita y el presupuesto no son gratuitos?

En muchas ofertas dentales se habla de la “primera visita gratuita”. La publicidad nos lo presenta como algo muy fácil y lógico, y el paciente puede pensar:

¿por qué no me pueden dar un presupuesto sin más? Si sólo se trata de echar un vistazo y ver lo que va a costar el tratamiento ¿por qué no me dicen primero lo que me va a costar el tratamiento, para que yo pueda organizarme y tomar mi decisión?

Pero, veamos... vamos a hacernos a la vez dos preguntas más:

¿Qué importancia tiene la primera visita? ¿Podemos elaborar un presupuesto tras un primer “vistazo” rápido?

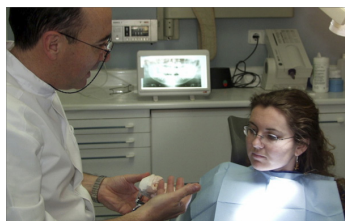
De la respuesta que demos a ellas, se desprende el concepto que tenemos del tratamiento odontológico.

La primera vista tiene una importancia primordial para el éxito del tratamiento futuro. Es de hecho el **primer acto del tratamiento**, en el que el profesional debe conocer a su paciente, sus necesidades y motivaciones, así como el estado de su salud general y bucodental, todo ello para llegar a un diagnóstico y poder concluir las posibles alternativas de tratamiento, su pronóstico y el riesgo de complicaciones. Al entender este proceso, se puede sacar la conclusión de que son necesarias una serie de pruebas y registros, que varían según cada caso y, esto lleva su tiempo.

¿Puede hacerse esto tras un “vistazo”, por supuesto, gratuitamente?, ¿Puede entregarse un plan de trabajo con sus correspondientes gastos, si no se conoce a fondo el problema, y la mejor forma concreta, para un paciente individual, de abordarlo?

La respuesta es que **no es posible**, si es que nos tomamos en serio la profesión que tenemos entre manos y el servicio honesto y responsable a nuestro paciente. Necesitamos **tomarnos nuestro tiempo** y estudiar el problema concreto que cada persona nos trae, al venir a visitarnos. Nada más lejos de nuestra práctica que dar a todos el mismo tratamiento estandarizado, independientemente de su caso real. Nosotros lo que hacemos es estudiarlo para darle una solución individualizada, la mejor para sus circunstancias.

Por ello, tras el primer contacto, es muchas veces imprescindible emprender un estudio previo, antes de poder discutir las posibilidades de tratamiento y sus respectivos costes.





¿En qué consiste un estudio inicial en Clínica Dental Esteve?

Sin pretender ser exhaustivos, consideremos los puntos siguientes para dar una idea de lo que se necesita antes de poder entregar un plan de tratamiento y presupuesto definitivos:

Estado de salud Por medio de un cuestionario médico, repasamos el estado de los diferentes sistemas del paciente, así como la medicación que lleva. A menudo, se requiere una analítica y a veces una entrevista con un facultativo, previa a nuestra posible intervención.

Diagnóstico odontológico Evaluación de la enfermedad buco-dental presente, en todos sus aspectos. Lo que suele requerir una serie de radiografías, estudio de modelos y distintas mediciones y pruebas en boca.

Estética Evaluación de la sonrisa y el estado de los dientes en el área estética. Registros fotográficos. A veces se necesita prefigurar el resultado con un montaje provisional de dientes en cera para poder decidir qué es lo que conviene cambiar para obtener el resultado más adecuado.

Prótesis e implantes Aquí el estudio de modelos y el encerado es clave. En todos los casos de falta de dientes, hay que ver con un estudio tridimensional el volumen y densidad del hueso y decidir la mejor posición de los futuros implantes (en Clínica Dental Esteve SL disponemos de un aparato CBCT Sirona que tiene 10 veces menor radiación que un TAC). Para ello se necesitan planchas específicas y guías quirúrgicas que ha de elaborar el laboratorio.

Ortodoncia No todos los pacientes se tratan igual. No todos los aparatos de ortodoncia son lo mismo. Hay que calcular la posición de los dientes respecto al esqueleto facial (cefalometría), medir con exactitud los espacios para decidir qué tipo de mecánica se va a seguir y si se necesitan o no extracciones, qué retención y qué estabilidad a largo plazo van a tener nuestros resultados.

Decisiones informadas

Antes de tomar las decisiones de tratamiento, se requiere una sesión conjunta en la que se presentan los resultados del estudio previo, explicados sin tecnicismos, para que el paciente pueda entenderlos y valorarlos. Se hacen las propuestas de tratamiento más apropiadas, argumentando los pros y los contras. Nos tomamos nuestro tiempo, todo el que el paciente necesita para entender bien las propuestas.

Por último, a la luz de toda esta información, filtrada y digerida por el profesional, el paciente por sí mismo, adopta la estrategia de tratamiento que ve más conveniente. De este modo se responsabiliza de ella, de sus ventajas, riesgos, coste y de su mantenimiento a largo plazo.

Así es como deben hacerse las cosas en la Odontología actual. Al margen de la oleada consumista-publicitaria, Clínica Dental Esteve desea seguir manteniéndose adherida a este ideal profesional.

Para más información, no deje de visitar: www.clinicaesteve.es



CLÍNICA DENTAL

esteve

Avenida Alfonso X el Sabio, 27

Entresuelo F · 03001 Alicante

Tel. 965 215 7 55 · Fax. 965 215 732

www.clinicaesteve.com

Nº de registro sanitario: 2931

Responsable sanitario: Dr. Lino Esteve