

“CUANDO EL COMPONENTE HUMANO MARCA VERDADERAMENTE LA DIFERENCIA”



Entrevista al Dr. Borja Bernabéu, Odontólogo, Director Médico en la Clínica Dental Bernabéu (Sevilla) y miembro de Knotgroup Dental Corporation

El Dr. Borja Bernabéu dirige desde 2009 la Clínica Dental Bernabéu en Sevilla. En esta entrevista nos habla sobre sus inicios, su trayectoria y sobre todo de su visión-misión como Director de una Clínica de Autor. Un centro con vocación de servicio de alto valor al paciente y que propone una Odontología, según sus palabras, basada en el rigor, la integridad y también en el corazón.



Dr. Borja Bernabéu

Licenciado en Odontología US 2001. Master Cirugía Bucal US 2008.

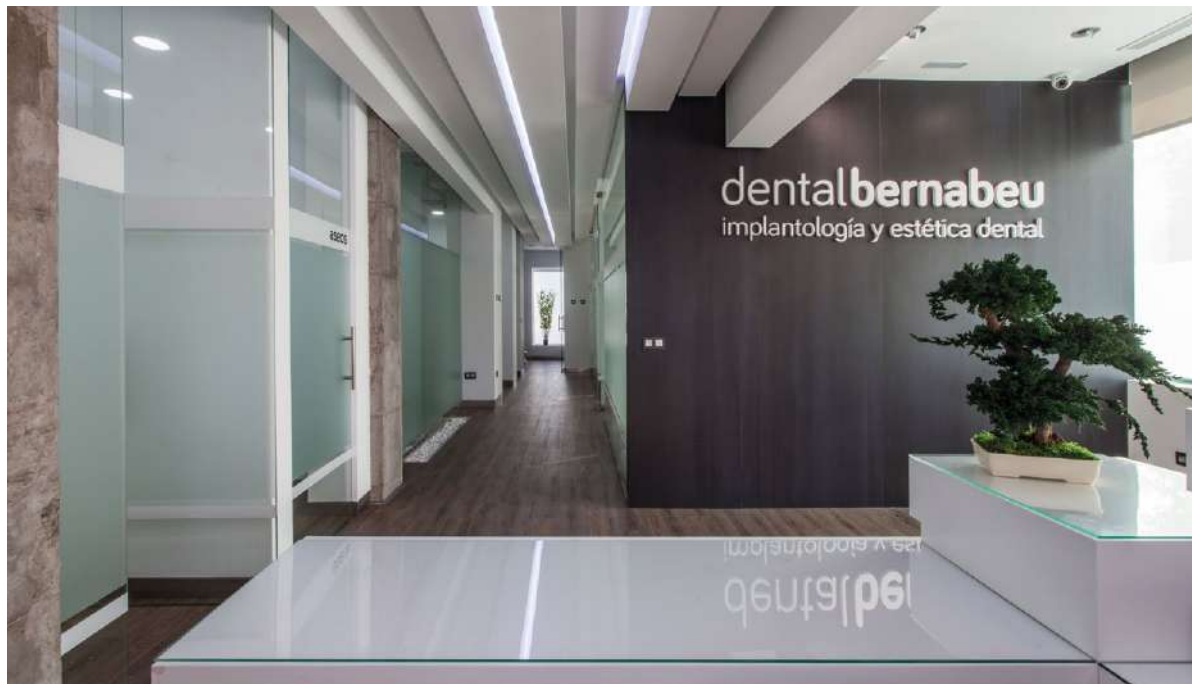
Profesor invitado en US, USC, UB, UCV, UCO, IUM, URJC para formación postgraduada. (2012-2018).

Dictante ocasional en reuniones científicas y organizaciones colegiales a nivel nacional.

Mentoring en Implantología y carga inmediata.

Profesor invitado UCO (actualmente).

Práctica privada preferente en Cirugía y Rehabilitación Oral.



● D4.o.- ¿Qué es una Clínica de Autor?

Dr. Borja Bernabéu (Dr. B.B.)- El concepto pretende poner en valor que hay detrás de cada tratamiento, detrás de cada acción que la clínica realiza hacia el paciente; ya sea administrativa, una simple llamada telefónica o un gran tratamiento de implantes. Siempre hay un profesional con prestigio, formación y sobre todo con voluntad de ofrecer un servicio excelente en toda la extensión del término. Un servicio que llevará su firma y, por lo tanto, exige a todos estar a la altura. En este sentido, pertenecer a Knotgroup nos

ha conectado directamente con un grupo de profesionales espectaculares. Dentistas increíbles con los que compartimos filosofía y visión e intercambiamos inquietudes, conocimiento y metodologías, y todo en un ambiente muy entrañable y divertido.

● D4.o.- Háblenos de sus inicios. ¿Cómo fueron?

Dr. B.B.- Tras terminar la carrera en 2001, tras pasar un año en Inglaterra, ya en Sevilla, acompañé a mi madre a ponerse unos implantes con un odontólogo que le habían recomendado y al saber que yo

acababa de terminar la carrera me hizo pasar a presenciar la intervención. Este doctor era profesor del Máster de Cirugía Bucal y me animó a incorporarme al equipo. Allí aprendí mucha cirugía, me inicié en el mundo de los congresos y las comunicaciones, y conocí, a través del Máster, la Cirugía Hospitalaria. Lo pasé francamente bien y comencé a dirigir mi práctica hacia la Cirugía y la Implantología. Tras una época trabajando como cirujano, emprendí mi propio proyecto de clínica y la exigencia me obligó a formarme más y a crecer mucho en otras áreas como la prótesis o la oclusión. Hoy en día me dedico mayoritariamente a la rehabilitación integral sobre dientes e implantes y recientemente he incorporado la ortodoncia con alineadores al repertorio de recursos. Todo esto, junto a las posibilidades que ofrecen el flujo digital y la cirugía protésicamente guiada, hacen que hoy en día esté trabajando de una manera que jamás habría podido imaginar cuando empecé, hace ahora 20 años.

● **D4.0.- Dental Bernabéu es su proyecto profesional. ¿Qué valores diferenciales propone la clínica en este escenario tan complejo y competitivo?**

Dr. B.B.- Dental Bernabéu nació en 2009 y ha evolucionado, hasta lo que es hoy, seguramente de manera paralela a la evolución personal y profesional que yo he ido experimentando en estos años. Es un orgullo para mí ver cómo empezamos, dónde estamos ahora y, sobre todo, señalar y caminar hacia la dirección a la que queremos dirigirnos. Pretendemos ser una clínica de referencia en Sevilla. Una clínica en la que los pacientes reciban un servicio ético, de calidad y alto valor, que sea capaz de brindar una experiencia excelente y que se esmere en los pequeños detalles de la misma manera que en los grandes. Que no sólo se preocupe de atraer pacientes sino de mantener en salud a los que ya tiene. Una clínica que sea un orgullo para cada integrante del equipo y donde todo el mundo quiera estar.

Aspirar a todo esto y caminar insistentemente en esa dirección no es sencillo, dada la cantidad de procesos, variables y actores que participan en la ecuación. Requiere de voluntad por parte de todos y una constante revisión de los procesos y acciones que tienen lugar en la clínica. Trabajamos para formar un equipo profesionalizado, comprometido, cercano e ilusionado, que transmita a los pacientes los valores fundacionales de la clínica: el rigor, la integridad y el corazón.

Apostamos descaradamente por la digitalización de los procesos clínicos y administrativos, pero seguimos creyendo en la importancia del componente artesanal y humano de nuestra profesión. La ciencia avanza y la tecnología mejora significativamente la calidad y la ejecución de los tratamientos. Cada vez hacemos mejor Odontología y queremos estar montados en ese tren, pero también nos reafirmamos en la convicción de que es el componente humano el que verdaderamente marca la diferencia. Porque son las personas las que tienen los conocimientos y las habilidades para sacar todo el partido que la ciencia y la tecnología ofrece y porque son también las que generan valor a través de las relaciones que establecen con los pacientes y con el resto del equipo.

“
Son las personas las que tienen los conocimientos y las habilidades para sacar todo el partido que la ciencia y la tecnología nos ofrece y las que generan valor a través de las relaciones que establecen con los pacientes y con el resto del equipo
”



● **D4.o.- Tengo entendido que tiene una familia grande. ¿Cómo se conjuga todo ese trabajo con la vida familiar?**

Dr. B.B.- Pues como se va pudiendo... (risas). Medio en broma medio en serio, cuando salgo de la clínica, le digo a todos que me voy a trabajar... (más risas). Todo el desarrollo profesional y el éxito que se pueda alcanzar no tiene mucho valor si luego uno no es capaz de tener sus asuntos en orden y ese debería ser siempre el principal foco de nuestro día. Ese otro "trabajo" son Pilar, mi mujer, y 4 niños que, además, están en edades donde necesitan muchísimo mi presencia y mi disponibilidad. Trato de no perder de vista que esa es la "empresa" más importante y desde luego la más trascendente. Por otro lado están los padres, los amigos, buscar algo de tiempo para ocio, deporte y también para el crecimiento personal. Ser capaz de gestionar el tiempo y la energía propia para no desatender ninguna de esas parcelas de la vida es para mí el verdadero reto. Precisamente, y con ese objetivo en mente, estamos llevando a cabo en la clínica cambios de

calado en la organización. Empezando por la incorporación al equipo de la figura del gerente y siguiendo por la automatización y simplificación de los procesos administrativos y protocolos clínicos. De momento he conseguido eliminar mucho "ruido" del día a día para concentrarme en los pacientes y sus tratamientos, que es donde yo puedo aportar más. En nuestra profesión, y más si tienes tu propia clínica, es fácil entrar en un bucle de exceso de trabajo y sobreesaturación que desemboca en profesionales quemados. Yo pretendo seguir disfrutando y creciendo profesionalmente, por lo que perseverar en esta línea y mantener el equilibrio familia-trabajo-otros es, como decía antes, el mayor reto en la actualidad.

● **D4.o.- ¿Qué les impulsó a integrarse en Knotgroup y qué les aporta formar parte del grupo?**

Dr. B.B.- Desde que empecé en la clínica, la he ido dirigiendo de una manera intuitiva. Buscando referentes, formándome en la medida de mis posibilidades y tratando de mantener una línea más o me-





nos coherente. Fui como la mayoría de nosotros; aprendiendo sobre la marcha. Llegó un momento en que sentía que necesitábamos algo más. Casi por casualidad surgió la posibilidad de acceder al Grupo. Yo ya conocía a algunos de sus integrantes y vi claro que, en términos ciclisticos, era la escapada buena.

Pedalear en solitario es mucho más duro que hacerlo en grupo. Y además menos divertido. En Knotgroup nos beneficiamos del saber hacer de otras clínicas con más experiencia que nosotros. Recibimos apoyo por parte de gente muy preparada en las cuestiones que generalmente más nos cuestan a los dentistas: la gestión económica y de los recursos de la clínica, la comunicación, la visión estratégica... El equipo de la clínica al completo se inscribe en un plan formativo de actualización en conocimientos muy diversos, que abarca todos los ámbitos de la clínica y están adaptados a todos los perfiles. Se fomentan estancias e interacciones entre las clínicas, lo cual es muy productivo y ahora que parece que la Covid empieza a quedar atrás, ya estamos organizando un Congreso en Vigo donde podremos encontrarnos todos para aprender los unos de los otros y convivir durante unos días. Como organización, la clínica gana mucho siendo parte de algo más grande que ella misma y para el equipo, supone un aliciente importante y una motivación extra sentirse parte de un proyecto ambicioso.

● **D4.o.- ¿Cómo ves el futuro de la profesión?**

Dr. B.B.- Es cierto que hay muchas amenazas para la profesión tal y como la hemos conocido, pero soy optimista y pienso que siempre habrá un lugar destacado para aquel que proponga un servicio honesto, de calidad y además sea capaz de envolverlo convenientemente para que resulte atractivo y competitivo para el paciente. Debemos estar más atentos. Hacer las cosas mejor y poner en valor nuestra ventaja competitiva frente a otros modelos como son las aseguradoras o las franquicias. Los odontólogos conocemos mejor que nadie cómo funciona y cómo debe funcionar una clínica dental para que el paciente reciba un servicio excelente que es, a fin de cuentas, lo que asegura el éxito. Tenemos el conocimiento técnico, desde nuestra posición controlamos todo el proceso y esa es nuestra mayor fortaleza frente a los nuevos actores. En contraposición, es obvio que estos grupos empresariales tienen acceso a recursos y mecanismos que resultan inalcanzables para un odontólogo en solitario, pero a mi modo de ver, en lo fundamental, en lo que de verdad genera valor, los profesionales estamos en una posición ventajosa y podemos competir con cualquiera dentro de nuestro área de influencia. En este sentido Knotgroup nos ayuda aportando una visión y unas herramientas que nos permiten ser más eficientes, más atractivos y a posicionarnos mejor ahora y en el futuro.