

Estrategia de Gestión

“Ayudamos a los odontólogos a tomar conciencia de que son empresarios y deben gestionar sus clínicas de forma profesional”

Fernando Sicilia,

director del Programa de Formación y Gestión de Clínicas Dentales de Best Quality Dental Centers.



El próximo mes de mayo comenzará la quinta edición del Programa Superior de Dirección y Gestión de Clínicas de Dentales de la asociación Best Quality Dental Centers (BQDC), que en esta ocasión se impartirá 100 % online. Tal y como asegura Fernando Sicilia, director de esta formación, en líneas generales los profesionales de la Odontología aún no han tomado conciencia de su vertiente empresarial y por eso es necesario que adopten este rol y se formen debidamente con programas conectados a su día a día. Más allá de las diferentes herramientas de gestión, un aspecto clave que destaca Fernando Sicilia para afrontar este cambio de mentalidad hacia la “empresa” es asumir como eje un plan estratégico, en el que queden reflejados tanto el punto de partida como la meta final.

¿A quién está dirigido el Programa Superior de Dirección y Gestión de Clínicas Dentales (PDG)?

Está dirigido tanto a odontólogos/estomatólogos como a personal de administración de las clínicas dentales o a personas con perfil ADE que se quieran introducir en el sector dental con una formación de posgrado especializada y de calidad.

Siempre se cita que el profesional de la Odontología en muchas ocasiones también es empresario. ¿Realmente se ha tomado conciencia de este rol de “empresario”?

Hay excepciones, pero en general la respuesta a esta pregunta sería negativa. El odontólogo tiende a centrarse en lo que sabe

hacer y es su vocación: atender y curar a sus pacientes. De ahí que el objetivo primordial de esta formación sea ayudarles a tomar conciencia de que son empresarios y deben gestionar sus clínicas de forma profesional.

Dentro del sector odontológico, hay multitud de perfiles de clínicas. ¿Cómo se aborda esta variabilidad en el PDG? ¿Cómo puede aplicar el profesional el conocimiento adquirido a su caso concreto?

Uno de los grandes valores del PDG se basa en que tanto quienes lo hemos diseñado como los profesores conocemos el sector de primera mano. Hemos intentado hacer un programa muy pegado al terreno, tratando de huir de la teoría que pue-



Imagen de grupo de una de las últimas promociones del curso.

Nuestra misión es conseguir que el odontólogo/empresario se pare a pensar, al menos una vez al año, cuál es la situación de su empresa, cómo está el sector, cómo puede seguir compitiendo en el mismo y qué objetivos debe marcarse para ello

des encontrar en cualquier manual de *management*. El objetivo es que sea eminentemente práctico.

Gran parte de lo que se imparte en el curso es común a todas las clínicas que quieran ser gestionadas con éxito. Pero, además, al favorecer el *networking* en las sesiones grupales, los alumnos pueden plantear sus particularidades referidas a cada módulo, y a buen seguro el docente podrá orientarles de forma personalizada.

¿Qué beneficios clínicos, empresariales e incluso personales obtiene el doctor que decide profesionalizar la gestión de su clínica?

Destacaría tres: por un lado, una gestión profesional favorece trabajar de forma más ordenada y tranquila, lo que incide de forma directa en una reducción del estrés que soporta el odontólogo. Además, mejorará de forma notable la atención al paciente. No olvidemos que de nada sirve ser excelentes en el gabinete si el resto no acompaña. Y, por último, todo este aumento de la eficiencia redundará sin duda en un incremento de la rentabilidad.

Al odontólogo propietario no le basta con saber gestionar su equipo de trabajo, ¿debe convertirse también en un experto en finanzas o en marketing?

Quizá no necesita ser un experto, ya que son actividades que se pueden delegar o externalizar, pero sin duda necesita una base de conocimientos muy sólida en estas materias para poder dirigir mejor su clínica y llevarla al siguiente nivel.

Cuando se habla de gestión, en muchos casos nos centramos más en las herramientas, pero no tanto en la meta final, es decir, nos fijamos más en el qué y no tanto en el para qué. ¿Cómo se aborda en el PDG la parte de estrategia?

La estrategia es para nosotros primordial, no en vano es el módulo que abre el curso y está presente a lo largo de todo el



El panel de docentes, muy ligados al ámbito odontológico, es uno de los aspectos más valorados de este programa.