

"TENER UN ESCÁNER NO BASTA PARA DIGITALIZAR UNA CLÍNICA DENTAL"

Dandy impulsa en España un modelo 100 % digital que conecta escaneado intraoral, diseño CAD/CAM, fabricación, soporte clínico y logística para reducir visitas, ganar precisión y mejorar la experiencia del paciente.



Toni Oloko, cofundador y co-CEO de Dandy.

La digitalización ha entrado de lleno en las clínicas dentales, aunque disponer de tecnología no significa necesariamente haber transformado la forma de trabajar. Esta es una de las ideas sobre las que Dandy está construyendo su expansión en España.

El laboratorio dental 100 % digital, fundado en Nueva York y presente ya en más de 10.000 clínicas, ha comenzado en 2026 su desarrollo en el mercado español con un modelo que integra en un mismo flujo el escaneado intraoral, el diseño digital, la fabricación personalizada y el seguimiento de cada caso. El objetivo es sustituir procesos fragmentados por un ecosistema conectado que permita a la clínica ganar previsibilidad, reducir tiempos y mejorar la experiencia del paciente.

En los sistemas tradicionales, e incluso en algunos modelos híbridos, ciertos tratamientos pueden requerir entre cinco y seis visitas, con sucesivas pruebas y ajustes; con un flujo completamente digital, tanto el odontólogo como el paciente pueden visualizar cómo será el resultado antes de fabricar la prótesis. "El cambio fundamental es que la clínica gana en predictibilidad, optimiza el tiempo de sillón y transforma por completo la experiencia del paciente", explica Toni Oloko,

"Para nosotros la clave en España está en combinar la tecnología con el conocimiento clínico y el criterio humano"

Dandy Fusion Dentures permite completar una prótesis removible en dos citas y alcanza, según la compañía, una precisión del 98 % en el ajuste

cofundador de Dandy. La compañía ha llevado este planteamiento a protocolos como Dandy Fusion™ Dentures, desarrollado para resolver prótesis removibles en solo dos citas: una primera para capturar los datos y una segunda para realizar la entrega definitiva. "El protocolo ha alcanzado una precisión del 98 % en el ajuste en las pruebas realizadas en España".

DE TENER TECNOLOGÍA A TRABAJAR DE FORMA DIGITAL

Dandy considera España uno de los mercados odontológicos más avanzados, con un alto nivel de exigencia clínica y una fuerte predisposición hacia la innovación. Sin embargo, durante su análisis del mercado identificó una paradoja: muchas clínicas ya disponen de escáner intraoral, pero eso no significa que hayan aprovechado todo el potencial de la digitalización. "Un escáner por sí solo no digitaliza una clínica", señala Toni Oloko. "Para construir un flujo realmente digital, hay que conectar la tecnología con los procesos, la formación, el soporte clínico y una logística que funcione de principio a fin". Por ello, la compañía apuesta por un modelo de integración vertical que abarca todo el proceso, desde la captura digital hasta la entrega de la prótesis.

El odontólogo puede escanear una arcada completa y contar, si lo necesita, con un protésico de Dandy conectado en directo desde Barcelona para supervisar la captura, validar los márgenes y confirmar la calidad del registro antes de que el paciente abandone el sillón. A partir de esos datos se desarrolla el diseño CAD/CAM y el profesional puede revisar un modelo tridimensional, solicitar cambios y autorizar la fabricación. "Para nosotros la clave en España está en combinar la tecnología con el cono-

cimiento clínico y el criterio humano. La tecnología por sí sola no transforma una clínica; nuestro valor está en ayudar al profesional a trabajar con más precisión, consistencia y confianza", destaca Oloko, el cofundador.

El modelo combina una plataforma utilizada en millones de casos con un equipo local de protésicos que conoce la dinámica de las clínicas españolas y acompaña el proceso de principio a fin.

CORREGIR ANTES PARA AJUSTAR MEJOR

Una de las piezas centrales del ecosistema es Dandy Vision, un escáner intraoral que ha sido utilizado en más de diez millones de escaneos. Su desarrollo presta especial atención a la captura de tejidos blandos, un elemento clave para reducir las pruebas intermedias en determinados tratamientos.

El escáner está integrado con el software Chairside, lo que permite al odontólogo revisar el caso junto a un técnico mientras el paciente continúa en la clínica y recibir una previsualización del diseño 3D en pocas horas, dependiendo de la complejidad del caso.

La lógica es sencilla: cuanto antes se detecta y corrige un problema, menor es la probabilidad de tener que repetir escaneos, realizar ajustes adicionales o rehacer una restauración ya fabricada. "El error se corrige donde es más fácil hacerlo: en la clínica y en el momento, antes de que la restauración entre en fabricación".

La innovación se extiende también a los materiales y acabados. Con Polychromatic Shade, Dandy combina la resistencia y accesibilidad de la zirconia con una estética tradicionalmente asociada a trabajos cerámicos estratificados de forma artesanal. La técnica utiliza un proceso patentado de tinción y glaseado robotizado para reproducir gradientes, translucidez y matices sobre zirconia de alta resistencia. Detrás del desarrollo hay una inversión superior a 100 millones de dólares y una cadena de suministro que abarca siete países. Para Dandy, la oportunidad está en conectar todas estas piezas dentro de un único flujo. "En España queremos ser un verdadero socio para las clínicas, no solo un proveedor de tecnología o un laboratorio distante. Nuestro objetivo es ayudar a los profesionales a mejorar sus flujos de trabajo, ganar previsibilidad y ofrecer una mejor atención a sus pacientes", afirma Toni Oloko.

La propuesta pasa por acompañar a la clínica desde la captura del caso hasta la fabricación y entrega, con el objetivo de que la digitalización se traduzca finalmente en menos fricción operativa, mayor previsibilidad y una experiencia más sencilla tanto para el profesional como para el paciente.



Laboratorio Dandy Provo Utah