

El programa de una clínica real, dentro del aula

Los estudiantes de Odontología aprenden a diagnosticar y a tratar, pero salen sin haber llevado nunca un paciente de principio a fin en un programa de gestión. Eso lo aprenden el primer día de trabajo, a golpes. NexoDent Educa es ese programa, con un aula encima.

0 €

para el centro

30

alumnos por curso

9

meses de acceso

0

instalaciones

4

ejercicios hechos

Qué usa el alumno

El programa entero, el mismo que usa una clínica: historia clínica, odontograma, radiología, consentimientos, plan de tratamiento, presupuestos, facturación, almacén con lotes y caducidades, esterilización y contabilidad.

Cada alumno tiene **su propia clínica**, con un año de trabajo ya dentro —200 pacientes, 827 citas, 530 presupuestos y doce meses de facturas— para que analice desde el primer día en vez de perder el curso rellenando fichas vacías.

Qué ve el profesor

Esta es la parte que un programa de gestión normal no hace. El profesor entra en el trabajo de cada alumno y ve qué registró, qué presupuestó, qué facturó y dónde se equivocó. Y si un alumno destroza su clínica probando —que es lo que debe hacer—, se le devuelve a su estado inicial con un clic.

La evaluación sale del trabajo real, no de una hoja rellenada a mano.

La rúbrica deja de rellenarse a mano

Siete criterios. **Cinco los comprueba el programa** sobre la cuenta del alumno, y cada uno viene con la prueba al lado: si dio de alta pacientes, si convirtió un presupuesto en factura, si emitió una factura con dos tipos de IVA —con el número de esa factura— y si retiró del almacén el material caducado, con sus lotes.

Los otros dos los marca el profesor, y está puesto así a propósito: si el alumno entendió por qué esa clínica pierde dinero no lo decide una consulta a una base de datos. Logrado, parcial o no logrado, con su comentario. La nota sale ponderada sobre diez, y si el profesor no está de acuerdo la cambia: se guardan las dos. El curso entero se descarga en CSV y se imprime.

Y cuatro ejercicios ya escritos, con su solución

Sobre esa misma clínica, con los datos ya sembrados y los números exactos en la solución. Se imprimen sin soluciones para repartir en clase, y con soluciones para el profesor:

- **Cuánto tiene que facturar la clínica para no perder dinero.** Le faltan 470 € al mes, y el sillón se usa 53 horas de las 280 que tiene.
- **Por qué se cae seis de cada diez presupuestos.** 90 de ellos, 62.898 €, no se cayeron: nunca llegaron a presentarse.
- **Qué hay caducado en el almacén** antes de que llegue al sillón.
- **Por qué una limpieza, una prótesis y un blanqueamiento** llevan tres IVAs distintos en la misma factura.

Ningún dato real, ningún efecto fuera

Los pacientes son ficticios: no hay datos de salud de nadie de por medio. Los documentos salen marcados como prácticas sin validez fiscal, los avisos por correo y SMS no salen al exterior y el envío de facturas a Hacienda está desactivado.

Qué cuesta y qué pedimos

No cuesta nada: ni licencia, ni alta, ni coste por alumno. Cada estudiante entra desde su portátil, sin instalar nada. A cambio pedimos dos cosas: que nos digáis qué falla y qué falta desde la experiencia de dar clase con él, y poder decir públicamente que el centro lo utiliza en su docencia, si nos dais permiso.

Una cosa por delante. El programa está terminado y funcionando, y hace lo mismo que cualquier otro software de gestión de clínicas. Pero todavía no lo ha usado ninguna clase. Preferimos decirlo antes que después: quien entre ahora entra el primero, y eso significa tanto adaptar los ejercicios a lo que pida como encontrarse cosas que pulir sobre la marcha.

La lista sale del programa que está funcionando hoy, pantalla por pantalla. No hay nada aquí que esté por hacer.

Lo que pasa antes de sentarse en el sillón.

El trabajo clínico y lo que queda escrito de él.

[illegible]

El dinero

Lo que un recién licenciado no ha visto nunca y es lo primero que le hunde al abrir.

[illegible]

La clínica por dentro

Lo que la inspección pregunta y en la carrera no se toca.

[illegible]

Dirigir la clínica

La parte de gerencia. Encaja mejor en último curso o en máster, pero eso lo dices tú.

[illegible]

Lo que ve el profesor

Esto no lo ve el alumno y no hay que marcarlo: es tu parte. Se abre desde «Aula — mis alumnos», y es lo que hace que esto sea un aula y no treinta cuentas sueltas.

Pantalla	Qué hace
Aula — alta de alumnos	Pegas la lista de la clase y el programa crea una cuenta por alumno, cada una con su propia clínica y un año de datos dentro. Las claves salen en pantalla una vez, con un botón de imprimir para repartirlas.
El trabajo de cada alumno	Qué ha hecho cada uno DESPUÉS de recibir la clínica: pacientes, citas, presupuestos, facturas y tratamientos, con el detalle de cada documento. Los 200 pacientes de ejemplo no cuentan como trabajo suyo.
Rúbrica y notas	Siete criterios. Cinco los comprueba el programa sobre la cuenta del alumno (dio de alta pacientes, convirtió un presupuesto en factura, emitió una factura con dos tipos de IVA, retiró el material caducado) y dos los marcas tú: el razonamiento. Nota ponderada sobre diez, comentario, y el curso entero en CSV o impreso.
Los cuatro ejercicios	Enunciado, los datos que se le dan al alumno y la solución con los números exactos de esa clínica. Se imprimen sin soluciones para repartir en clase, y con soluciones para ti.
Restaurar la clínica	Le deja a un alumno la clínica como el primer día, sin tocar a los otros veintinueve. Para repetir una práctica o para el alumno que se ha perdido.
El interruptor de la oferta	Decides tú si tus alumnos ven o no la oferta para contratarlo en su clínica. Apagado, ni la dirección llega a su navegador. En una universidad va apagado.

Tres preguntas, y con esto termino

¿Con qué trabajan hoy tus estudiantes en las prácticas?

¿Qué falta aquí que tú darías en clase?

¿Qué sobra, o qué no quieres que vean?

Lo que ve el alumno es el programa entero, el mismo que usa una clínica de verdad. Lo que cambia de un curso a otro son los ejercicios.

Lucio Sádaba · Nexo Gestión Global · Luciosadaba@gmail.com