

## BECLINIQUE CELEBRA 20 ANOS: PASSADO, PRESENTE E FUTURO

A Beclinique comemora 20 anos de existência em 2019, tendo clínicas em Mafra, Lisboa e agora também no Dubai. O segredo para o sucesso está, sobretudo, na capacidade de fidelização e formação

Os “momentos de viragem” na história da Beclinique são, segundo o Dr. Dárcio Fonseca, responsável da empresa, “a aquisição da clínica numa zona nobre de Lisboa, com 600m<sup>2</sup> e a internacionalização, para o Dubai”. Uma história que começou “com uma pequena clínica de 80m<sup>2</sup> em Mafra” e que, passados cinco anos, “em 2004”, passa “para um espaço com 600m<sup>2</sup>”.

### A importância do centro de formação

A Beclinique dispõe ainda de um centro de formação dentro das suas instalações, a BeLearning Education, cujo principal foco é a formação especializada de médicos dentistas, com principal incidência na área da cirurgia oral e implantologia, reabilitação oral e planeamento digital do sorriso.

O Dr. Dárcio Fonseca crê que a aposta na formação tem sido “sem dúvida” vencedora. “A BeLearning Education Center é neste momento um centro de formação de referência na área da medicina dentária a nível nacional e mesmo internacional. Temos trazido a Portugal formadores de topo, como por exemplo Marius Steigmann e Alberto Miselli”, explica. Para 2020, destaca-se a vinda a Portugal dos médicos dentistas David González, Ioannis Vergoulis, Jonathan Dutoit, entre outros. “O nosso principal enfoque é nas áreas de implantologia e reabilitação oral, mas estamos a diversificar cada vez mais a nossa oferta formativa, com cursos como o de Harmonização Facial, Periodontologia e Fotografia em Medicina Dentária, por exemplo”.

E se a oferta formativa em Portugal é já conhecida além fronteiras, em 2020 a promessa é que chegue ao Dubai também um centro de formação.

De resto, “a área de formação” como um todo é também uma das “grandes apostas”, tendo em conta a importância da “melhoria contínua dos profissionais de saúde dentária”, podendo esperar-se mais novidades neste contexto.

### A evolução da nos últimos 20 anos e o que se transporta para o futuro

“A evolução tecnológica é um dos principais destaques da medicina dentária”, lembra o Dr. Dárcio Fonseca. No entanto, “a necessidade de apostar na formação contínua e de qualidade também é um aspeto relevante nesta área”, daí que a Beclinique esteja empenhada em construir o seu próprio percurso formativo de continuidade.

A este propósito vem também “a questão estética e a necessidade de dar a resposta rápida e personalizada ao paciente”. Os pacientes hoje em dia estão cada vez mais informados e, como tal, estão mais disponíveis para avançar se puderem observar o potencial resultado final antes da intervenção, clarifica o responsável.



A Beclinique acredita diferenciar-se, neste contexto, pelo facto de as suas clínicas serem “multidisciplinares e independentes, com toda a tecnologia digital a nível clínico e laboratorial (CBCT, scanner intraoral, DSD, fresadora, scanner laboratorial, etc), o que permite realizar o executar a fase inicial do plano de tratamento do paciente no próprio dia. Ou seja, refere o Dr. Dárcio Fonseca, “conseguimos fazer a avaliação, projeção de resultado (Digital Smile Design, DSD), planeamento cirúrgico (guias cirúrgicas), execução (férulas, provisórios e definitivos) e entrega do resultado final nas nossas instalações no espaço de 24 horas”.

Existem, claro, ideias fundamentais que são transportadas desde o início do projeto e que ainda farão sentido no futuro, embora a medicina dentária esteja em constante evolução no que toca ao seu lado mais prático. “Acima de tudo, acreditamos que o serviço e a experiência que proporcionamos aos nossos pacientes é o que faz a diferença desde o início do nosso projeto”, assinala o Dr. Dárcio Fonseca. “Temos pacientes connosco desde sempre e isso significa que trabalhamos com qualidade e fidelizamos as pessoas à nossa marca”.

Por outro lado, e como refere o responsável, há outro fator importante que gera igualmente fidelização: “a formação contínua que damos aos nossos colaboradores”, “um ponto importante para nós, pois sentimos que é uma grande mais valia, tanto para eles como para os nossos pacientes”, afirma.

Para o futuro, e sem esquecer o legado que os trouxe até aqui, a ideia é “preparar um corpo clínico capaz e diferenciador que dê respostas a todos os desafios que esta profissão nos exige”. O Dr. Dárcio Fonseca acredita que “a marca e o modelo de negócio irão perdurar por muitos anos”.

### Novos e futuros projetos

A clínica do Dubai funciona em simbiose com as instalações portuguesas. O segredo para fazer com que isto resulte, diz o responsável, “está na confiança” que tem no Dr. Ehab Rashed, “que tem uma experiência de 25 anos e é uma pessoa de referência no Dubai”. O negócio está “bem entregue”, e a tecnologia “facilita a comunicação mesmo quando a distância existe”.

Sobre a estratégia perante o “turismo de saúde”, outro tópico chave que as clínicas de medicina dentária modernas têm de endereçar, trata-se de “algo que está a crescer bastante no nosso país. Atualmente, a nossa estratégia está associada apenas ao ‘boca a boca’, dado que temos cerca de 20% de pacientes estrangeiros e que são eles que aconselham os nossos serviços”.

Em Portugal, é também expectável a aquisição de “novas clínicas”, assinala o Dr. Dárcio Fonseca, deixando em aberto os detalhes sobre estes planos futuros. ■