

Miguel Ángel Nieves



Miguel Ángel Nieves

Miguel Ángel Nieves dirige la empresa IPD especializada en aditamentos para implantes y en soluciones digitales. En apenas dos lustros se ha establecido en treinta países de cuatro continentes y ha ido evolucionando al paso de los decisivos cambios que han ocurrido en el sector dental. Con esta entrevista se pretende conocer la progresión de una empresa con peso propio en el sector odontológico.

IPD está presente en más de treinta países y ha efectuado una ampliación en productos y servicios, pero volvamos al comienzo de la empresa. ¿Con qué base y objetivos establecieron la empresa?

La empresa se estableció desde sus orígenes con el fin de ofrecer soluciones abiertas en implanto-prótesis, así como herramientas para poner en manos de los profesionales un producto de muy alta calidad a un coste repercutido adaptado al mercado.

¿Se aprecian etapas bien diferenciadas en la evolución y progresión de IPD en estos últimos años?

Cierto, en los últimos años hemos apostado por acercarnos más al profesional y acompañarle en la transformación de la odontología. Nuestra misión es apoyarles para facilitarles la adaptación con toda la información y formación técnica necesaria proporcionada por nuestros especialistas.

¿Que productos o servicios han marcado claramente un antes y después en la historia de la empresa?

IPD apostó por introducirse en la digitalización de la prótesis con un producto innovador y accesible para abrir una línea de comunicación entre la clínica y el laboratorio, donde aportamos nuestros conocimientos y experiencia acompañando al profesional con de una alta

calidad de servicio, un producto altamente tecnológico accesible para todos.

Tal y como señalábamos al comienzo, IPD está presente en más de treinta países. ¿Cuál ha sido la clave para la expansión internacional?

Hemos entendido cada mercado de una forma especial adaptándonos a cada situación pero somos fieles a nuestros principios y siempre hemos creído en una forma de trabajo en equipo, ya sean filiales propias o bien distribuidores, acompañándoles para transmitir la esencia de la compañía.

¿Tienen ya puesta la mirada en EE.UU. o dejan este mercado para más adelante?



Jordi Altimira, Director de Operaciones COO (izda) y Miguel Angel Nieves, Director de IPD dcha.)

Es uno de los proyectos más ambiciosos del grupo, nuestra presencia en un mercado como el EEUU ya es una realidad, nuestra visión de esta gran oportunidad es muy ilusionante y por eso lo tratamos como tal, ya contamos con sede propia y equipo adaptado para afrontar este nuevo proyecto.

La pandemia representó una amenaza terrible para personas y empresas, ¿Cómo le hicieron frente?

Completamente de acuerdo, una situación nunca vivida y con muchas dudas. En IPD siempre creímos en seguir con nuestra línea de trabajo sin cesar ningún tipo de actividad, apostando por seguir ofreciendo soluciones tanto al cliente como a nuestros empleados en unos momentos muy complicados, apoyándoles formativa y personalmente.

¿La nueva sede qué significa en términos empresariales, profesionales y humanos?

Significa la realidad actual de la compañía, empresarialmente contaremos con las posibilidades de realizar todos nuestros proyectos con una nueva imagen de empresa tecnológica, humana y cercana con mucha ilusión, ya que es un cambio muy relevante para nosotros.

La calidad y la innovación se le supone a toda empresa, pero ¿cómo se consiguen estos objetivos en el día a día de IPD?

Poniendo en común las capacidades de cada miembro de IPD, trabajamos de forma unificada y con una visión de crecer conjuntamente en cada uno de los proyectos que iniciamos.

LDT: La digitalización del sector es una

realidad imparables en el sector dental. ¿Qué representa ModelPro para el devenir de la empresa?

ModelPro ha significado para IPD un punto muy importante, una potente herramienta que ponemos a disposición de nuestros clientes, acercamos al profesional el primer software de generación de modelos 3D accesible y sin ningún tipo de coste, el cual vamos complementando y potenciando con diferentes opciones para una fácil utilización.

¿Encuentran resistencia a la digitalización en muchos laboratorios dentales?

Para nada, los laboratorios llevan digitalizados muchos años, ellos han sido los pioneros en la digitalización odontológica, ellos fueron los que primeros apostaron por un flujo de trabajo más adaptado a las nuevas tecnologías, formándose y transmitiendo al facultativo sus conocimientos.

La Fundación IPD orientada a las personas con discapacidades intelectuales es un añadido o es una consecuencia lógica de la mentalidad de la empresa?

Una consecuencia lógica de la actual mentalidad de la empresa, autoexigencia propia, ya que siempre hemos creído que podemos aportar más, ayudando de forma desinteresada a un perfil muy específico, que son las personas con discapacidades intelectuales, sector con el que nos sentimos muy cercanos. La fundación ha puesto en marcha dos proyectos en los últimos meses dirigido a este fin.