

Entrevista a Carlos Plata



Carlos Plata

Carlos Plata dirige Laboratorios Plata SL, es miembro de la Junta Directiva de ACADEN y agente activo del sector de prótesis dental a través de cursos y talleres de varias firmas del sector. La entrevista nos servirá para conocer al profesional y a la persona que lo hace posible.

LD: Para comenzar sería interesante saber que le condujo y cuando estableció un laboratorio dental propio. Un poco de historia para situarnos.

Carlos Plata: Pertenecesco a lo que me gusta llamar “una familia dental”. Mi padre es técnico dental, y recién jubilado ha acumulado una experiencia de nada más y nada menos que 67 años de experiencia. Mi hermana mayor, Azucena, es odontóloga, mi hermana Noelia, con la que comparto el laboratorio es técnico dental también, recientemente mi sobrino Ángel se ha licenciado como odontólogo, y mi sobrina Azucena se encuentra cursando 4º de odontología. Desde pequeño hemos vivido la profesión, ya que mi padre trabajaba todo el día, y además íbamos toda la familia a los congresos que se organizaban. De pequeño mi madre por las tardes a veces me llevaba al laboratorio, y pasaba algunos ratos jugando con la cera y los dientes de tablilla, así

que la profesión me viene de nacimiento. Muchos años después, una vez terminé mis estudios, y tras analizar el camino completamente diferente que tomaba la profesión, mi hermana y yo reconvertimos el laboratorio tradicional en lo que es a día de hoy Laboratorios Plata, un laboratorio fundamentalmente digital, que a la vez utiliza la técnica tradicional para conseguir un producto preciso, de calidad y personalizado.

LD: Al comienzo de su empresa ¿qué reto o retos le resultaron más exigentes?

Carlos Plata: El más complicado probablemente fuera el económico, ya que la modernización requería de una inversión muy importante, y tuvimos que arriesgar para poder actualizarnos. Consideramos que realmente no había otra opción, ya que aunque pocos laboratorios estaban digitalizados y aún menos las clínicas dentales, era un camino claro, y cuanto antes entráramos en la digitalización

antes estaríamos preparados para ofrecer los servicios que aunque aún apenas se demandaban, sabíamos que iban a formar parte importante de la demanda del futuro. En definitiva, nos estábamos adelantando a la demanda del mercado para estar preparados, y lo que es más importante, estábamos siendo parte de la generación de demanda, creando un producto en muchos casos innovador, que iba a ser demandado una vez conocido. Esto resultaba también arriesgado, porque había que invertir sin tener claro cuándo íbamos a poder empezar a amortizar la inversión. Asimismo había que formarse, en aquellos momentos siendo casi al 100% autodidacta, lo que requería una gran inversión en tiempo y por supuesto en dinero, ya que había que gastar materiales probando, que eran muy costosos. Pero el reto va en el día a día, ya que hay que mantenerse continuamente actualizado para no quedarse atrás, y la tecnología y materiales avanzan muy rápido.

LD: ¿Qué proporción entre exigencias del mercado y pasión por la tecnología os llevó a digitalizar vuestro laboratorio?

Carlos Plata: Creo que la proporción fue del 50%, ya que una tiró de la otra y viceversa. Era una necesidad del mercado, si no clara sí se podía imaginar que iba a ser algo que formaba parte del futuro próximo, pero a la vez resultaba muy atractivo poder incorporar una tecnología que podía mejorar la técnica y sobre todo poder estandarizar la calidad y conseguir una repetibilidad de la misma. Creo que si no hubiera existido pasión en el proceso hubiera sido imposible llegar a lo que Laboratorios Plata es actualmente, ya que a veces el camino era complicado, sobre todo en lo que respecta a la inversión de tiempo, y al ser un producto al principio difícil de introducir se podía caer fácilmente en el desánimo, y en ello la pasión juega un papel fundamental, como en todas las facetas de la vida.

LD: ¿La digitalización del sector facilita y mejora la relación entre protésico y clínica dental? ¿Con los avances tecnológicos se ha estrechado y mejorado esta relación?

Carlos Plata: Totalmente. En nuestro caso la comunicación se ha visto incrementada exponencialmente. Los portales digitales facilitan mucho la comunicación, haciendo mucho más cómoda la misma entre clínico y técnico. Pero creo que la clave está en que los que nos fuimos digitalizando en primer lugar, tanto en clínica como en laboratorio, compartimos la pasión por la profesión, y esa pasión nos llevaba a aprovechar al máximo esas posibilidades de comunicación. Creo que como en la pregunta anterior las dos partes se han alimentado

mutuamente. La mejora de la comunicación ha sido uno de los regalos que nos ha traído la digitalización, que aunque siempre ha existido y todos hemos coincidido en la necesidad de la misma, se ha hecho tan fácil que se han acabado las excusas por ambas partes, y la posibilidad de comprobar un caso a tiempo real con el paciente aún sentado en el sillón ha sido una gran ventaja que ha ayudado a fomentar la comunicación y a ahorrar mucho tiempo a todos. Igual de importante es la comunicación con el personal del laboratorio. Tenemos un gran equipo, muy joven y a la vez muy comprometido, y sin ellas (todas son chicas) no sería posible hacer lo que hacemos. La implicación en la actualización continua debe ser de todos o no funciona. Y pasamos más tiempo conviviendo entre nosotros que con la propia familia, así que cuanto mejor sea la relación más felices seremos trabajando.

LD: El riesgo va de la mano con la fundación de cualquier empresa, pero ¿la inversión en tecnología dental conlleva un riesgo añadido para un laboratorio pequeño o mediano? ¿Hay que pensárselo mucho?

Carlos Plata: No creo que haya que pensarlo, porque actualmente es una necesidad, no es una opción. A día de hoy si no te digitalizas la cuota de mercado se reduce cada día. Lo que sí hay que pensar es de qué manera la incorporas a tu actividad. No hay necesidad de invertir mucho capital en un sistema completo, porque siempre va a haber productos que no vas a poder fabricar "in house", por ejemplo nosotros no fresamos metales, y puedes hacer una inversión pequeña, por ejemplo en escáner y software, o incluso no incorporar nada, ofrecer el servicio y satisfacer una necesidad derivando a un partner de confianza que escanee, diseñe, fabrique o simplemente derivar

la parte que decidamos. Actualmente hay laboratorios que cuentan con sistemas completos y derivan el diseño a especialistas, dedicando más tiempo a las terminaciones manuales, por ejemplo. Cada cual decide cómo invertir o cómo asumir riesgos, pero en todas las decisiones la digitalización tendría que estar presente. Se sigue hablando que la digitalización es el futuro, cuando es el presente y el pasado de muchos.

LD: ¿Cuál es vuestra última adquisición tecnológica que ofrece un plus al laboratorio?

Carlos Plata: Me resulta complicado elegir una, porque no podríamos pasar sin ninguna, y a la vez las más longevas sufren modificaciones y van ganando valor cada día, pero la impresión 3D quizás sea la más novedosa, ya que aunque llevamos años con esta tecnología últimamente se usan cada vez más, no solo para crear modelos y férulas, sino para imprimir materiales definitivos como prótesis removibles de alta calidad, no provisionales, sino también composites para diferentes tipos de restauraciones, sin contar lo que está por venir en un futuro próximo. Pero no podemos olvidar las fresadoras, ya que aunque la tecnología es similar a la de hace años los materiales han mejorado mucho, y esto hace que la tecnología vuelva a ganar importancia, sin quedar obsoleta. Además, también se actualizan los software CAM, lo que hace rejuvenecer los equipos al mejorar la terminación del producto, y en muchos casos los tiempos.

LD: Con las nuevas tecnologías se gana en precisión, pero ¿se pierde el sentido artesanal? ¿En vuestro laboratorio es todavía importante el trabajo analógico?

Carlos Plata: Importante no, es fundamental. Lo que diferencia

el producto de unos a los de otros es la personalización, y esto no solo se consigue con las terminaciones manuales, sino aplicando el conocimiento analógico en anatomía y función al diseño digital, y una vez terminado el proceso digital obviamente la terminación analógica es fundamental. De manos diferentes con el mismo equipamiento pueden salir productos completamente diferentes. Igual de importante es la planificación, y las decisiones van a ser diferentes, independientemente del equipo que uses. También es importante no condicionar la planificación del caso a la tecnología que tengas en el laboratorio, ya que si el tratamiento más adecuado no es posible fabricarlo en el laboratorio al no contar con la tecnología necesaria, lo más adecuado debe ser derivarlo a quien si la tenga, para ofrecer siempre el mejor producto al paciente en cada caso.

LD: Puede que la digitalización haya estrechado la relación entre laboratorio y empresa en general. Usted además colabora con Dentsply Sirona. ¿Qué le aporta esta colaboración a nivel personal y de laboratorio?

Carlos Plata: Empezar a colaborar con DentsplySirona (en aquel entonces, 2013, era Sirona) supuso un antes y un después tanto a nivel personal como a nivel de laboratorio. Estoy realmente agradecido por la oportunidad que me ofrecieron, ya que me dio no solo la oportunidad de conocer a grandes personas en todo el mundo que de otra manera no hubiera conocido, que actualmente son grandes amigos en algunos casos, sino que me dio la oportunidad de estar en contacto directo con fábrica y desarrollo, testar software, hardware y materiales, ir a ferias y congresos por Europa, Latinoamérica

y Estados Unidos, lo que me ha enriquecido enormemente como persona y como profesional. Además estas posibilidades de testar productos y tecnología aceleró la modernización del laboratorio, lo que obviamente influyó a un crecimiento empresarial, junto con la promoción que supone mostrar en conferencias, talleres y cursos lo que hacemos en nuestra práctica diaria. Sin esta colaboración la historia hubiera sido otra completamente diferente, además es una colaboración muy agradable, ya que me hacen sentir como parte de la familia allá donde vaya con ellos. La relación en general se ha estrechado, no solo entre empresa y laboratorio, sino entre empresas del sector, ya que ha aumentado la dependencia de unos y otros, pues la tecnología depende de los materiales y viceversa. Y también entre laboratorios, para poder aumentar las posibilidades a la hora de prestar ciertos servicios.

LD: Después de la pandemia se ha visto que ACADEN sigue muy vivo, señal de que tiene mucho que aportar al protésico dental. ¿Qué le lleva a implicarse en la asociación y que le aporta a usted como protésico dental y como persona?

Carlos Plata: ACADEN siempre ha estado muy vivo, gracias a los compañeros que siempre asisten y a las casas comerciales y fabricantes que nos acompañan cada año. Pero es posible que con el incremento de relevancia de la tecnología sea más necesario que nunca mantenerse actualizado, lo que aporta un valor añadido a la Asociación y al Congreso. Las razones que me llevaron a implicarme fueron estrictamente personales, ya que quizás no era mi mejor momento personal, pero recibí la llamada del Presidente, Paco, para incorporarme a la Junta



Directiva en su candidatura, lo que supuso un gran honor y a la vez una gran responsabilidad, y era imposible decir no a un compañero que te propone ese honor y que ha dedicado toda su vida a la profesión con una pasión insuperable. Además, el buen ambiente es general tanto entre los asistentes como entre las casas comerciales, y por supuesto también se da entre los miembros de la Junta Directiva, que no dejamos de ser un grupo de amigos que luchamos por ofrecer un Congreso de calidad para todos los profesionales, al que puedan asistir todos independientemente del tamaño de sus laboratorios o de sus posibilidades. En los últimos años hemos incrementado mucho la asistencia de clínicos, lo que nos enorgullece mucho. Una vez más se pone de manifiesto la mejora de la comunicación. Personalmente me ha aportado grandes experiencias, la posibilidad de conocer a ponentes de gran nivel y sobre todo a grandes personas. Me considero afortunado de formar parte de



la Junta desde hace ya casi 20 años, porque miembro de ACADEN soy desde prácticamente su fundación.

LD: Con los cambios que se han producido en el sector, ¿qué les aconsejaría a los protésicos dentales que están a punto de ingresar en la especialidad o que ya han dado los primeros pasos en este campo?

Carlos Plata: Que se formen. Nunca terminamos de formarnos, y cada día tengo la sensación de quedarme atrás. No importa la edad que tengas, hay que mantenerse actualizado si quieres dedicarte a esta profesión. Creo que en todas las profesiones. El avance es generalizado y las industrias invierten mucho esfuerzo y presupuesto en avanzar, y eso nos obliga a formarnos continuamente y a probar continuamente nuevas posibilidades.

LD: Para terminar una pregunta algo personal. ¿Usted es de los que ven su trabajo como una obligación o como una pasión? ¿Cuál es su especialidad preferida de todas las que ofrecen en su laboratorio?

Carlos Plata: Los que me conocen saben que mi profesión es mi pasión, uno de mis hobbies, ya que tengo varios. Creo que es imposible trabajar en algo que requiere tanta involucración si no existe pasión, porque a veces el desgaste es terrible. A veces afecta bastante a la vida personal, por eso hay que aprender a equilibrar, aunque te apasione. Es fácil tener una pasión por algo cuando has visto a tu padre entregarse a ello toda la vida para sacar a su familia adelante, y a tu madre apoyarlo cada día, y transmitirlo ambos a sus hijos y su familia, de ahí que toda la familia estemos dedicados al dental. Creo que es mérito de mi padre y también de mi madre,

que aunque nos falta desde hace más de 3 años siempre nos apoyó y se sentía muy orgullosa de nosotros, y que tu madre te muestre que está orgullosa es de las mejores cosas que te pueden pasar. Sin embargo, uno de mis grandes maestros (junto con mi padre), Antonio Maroto, me dijo una vez, cuando empezaba a estudiar "Carlos, la vida no es un diente", y aunque parezca una frase simple me cambió la manera de ver la profesión y me hace frenar de vez en cuando, porque la vida es mucho más que eso y se va más rápido de lo que parece, y más importante que la profesión es la familia, los amigos y disfrutar de todas las cosas buenas que la misma nos aporta, y aunque sea muy difícil y por mucho que nos guste la profesión hay que trabajar para vivir, no al revés. Por eso intento limitar los eventos un poco y dedicar tiempo a la familia, los amigos y a hacer lo que me gusta, de esa manera el trabajo adquiere aún un sentido más importante.