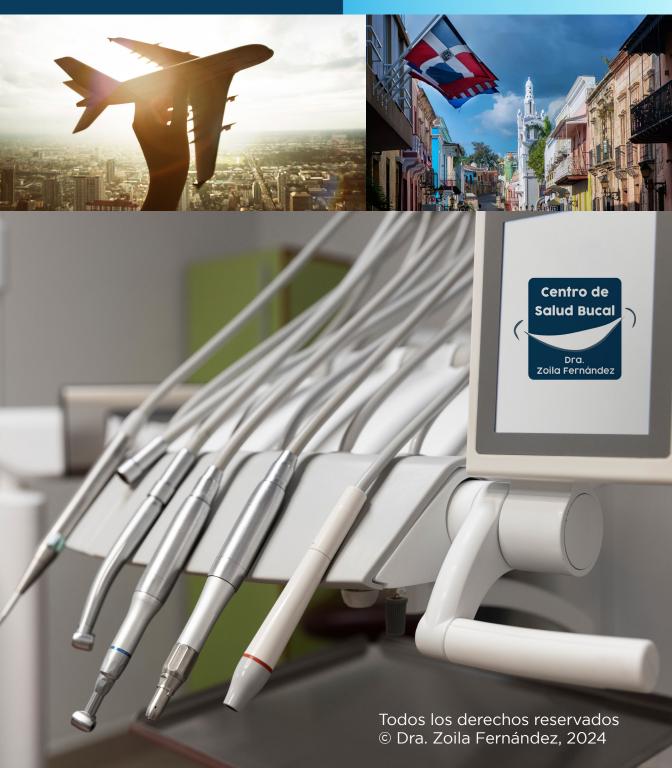


RECUPERA TU SONRISA EN REPÚBLICA DOMINICANA

Guía completa para viajar al país a recibir tratamientos dentales

DRA. ZOILA FERNÁNDEZ







Prólogo	Página 04
Palabras de la autora	Página 06
Errores comunes al viajar para recibir tratamientos dentales	Página 08
¿Qué hacer antes de comenzar a planificar miviaje?	Página 17
¿Qué país elijo para mi tratamiento dental?	Página 19
¿Cómo elijo mi dentista?	Página 21
¿Qué necesito para tener un presupuesto antes de viajar?	Página 26
Atractivos de los tratamientos dentales realizados en la República Dominicana	Página 29
Conclusión	Página 31
Agradecimientos	
Sobre la Dra. Zoila Fernández	Página 34



En República Dominicana, el turismo de salud tiene sus inicios en la década de los años ochenta.

En aquel entonces, la Secretaría de Turismo, junto a renombrados médicos dominicanos, inicia una campaña de promoción en las principales islas del Caribe; Como Puerto Rico, Curazao, Aruba y San Martín con el objetivo de promover hacia República Dominicana segmentos de mercado procedentes de esas islas del Caribe interesados en la salud, dando la oportunidad de dar cobertura en los centros médicos de Santo Domingo, en las áreas de mayor demanda correspondía a la odontología, cardiología, la parte renal y traumatología, principalmente.

El atractivo principal en esos mercados emisores de turismo de salud hacia la República Dominicana se correspondía a la oferta de servicios médicos de calidad, al alojamiento en hoteles de tres estrellas (Hotel Continental, Cervantes, San Gerónimo, Comodoro, Napolitano, entre otros).

En conclusión, la parte médica con sus instalaciones y una estadía de precios accesibles, originó una demanda de un turismo de salud muy diverso.

En particular, el turismo de salud odontológico ha sido una opción preferida por los dominicanos en la diáspora, quienes regresan a su país para recibir tratamientos dentales. Hoy en día, esta tendencia se ha expandido, atrayendo también a pacientes de Estados Unidos, Canadá y otras islas del Caribe.

El prestigio de los dentistas dominicanos ha ido en aumento, cada vez más pacientes internacionales buscan la calidad, el buen trato y la conveniencia económica que ofrecen.



En el ámbito del turismo médico, la salud bucodental, es la especialidad que mueve más pacientes y genera mayores ingresos para el país.

Este crecimiento ha sido posible gracias al esfuerzo individual de los centros odontológicos y los dentistas particulares, sin un apoyo estatal. La digitalización ha transformado el turismo de salud dental, facilitando que más pacientes estén dispuestos a viajar para recibir tratamientos. Sin embargo, también requieren más información y orientación para asegurar que su viaje y tratamiento sean satisfactorios.

Por ello, es fundamental contar con una guía que contemple todas las etapas del "customer journey" del paciente residente en el extranjero que busca soluciones a sus problemas dentales en nuestro país.

La Dra. Zoila Fernández, en su redacción, comparte su experiencia diaria en la atención y conducción de estos pacientes, brindando un valioso recurso para quienes consideran realizar este viaje.

Sin duda, esta guía es una valiosa contribución para mejorar la calidad de atención a nuestros turistas de salud. Además, fomentará la confianza de los pacientes, lo que facilitará y acelerará su decisión de viajar a nuestro país.

Luis Felipe Aquino Humeau

Presidente de la Bolsa Turística del Caribe (BTC)

En el 2019 fuimos seleccionados por el Ministerio de Industria, Comercio y MIPYMES (MICM), junto con un pequeño grupo de emprendedores y dueños de pequeñas empresas de servicio, para participar en el programa "Empaca tu Talento".

El objetivo de dicho programa era brindar las herramientas básicas a las MIPYMES para la exportación a otros mercados, sobre todo de servicios profesionales y técnicos a las islas del Caribe.

Al exponernos a esta y muchas otras más experiencias de eventos de exportación de servicios, buscamos como objetivo desarrollar la mentalidad exportadora y encontrar ideas y tecnologías que pudiéramos extrapolar al área de turismo de salud dental; todo esto con miras a incrementar y mejorar la atención a nuestros pacientes internacionales.

¿Por qué viajar al extranjero para recibir tratamientos dentales?

Viajar al extranjero es una opción cada vez más popular para quienes buscan un tratamiento dental de calidad a precios más accesibles y en el menor tiempo posible.

Los residentes en Estados Unidos, Canadá y algunas islas del Caribe a menudo enfrentan dificultades al buscar atención dental. Estas dificultades incluyen altos costos, largos tiempos de espera para citas y una falta de empatía por parte de los dentistas. Además, en algunas islas del Caribe, la falta de centros adecuados para la realización de los tratamientos necesarios puede ser la principal motivación para buscar opciones en el extranjero.

Por estas razones, viajar al extranjero para recibir un tratamiento dental puede ser una solución más asequible y beneficiosa en términos económicos, de tiempo y calidad de servicio.

Sin embargo, esta experiencia requiere una planificación cuidadosa para maximizar sus beneficios. Este manual tiene como objetivo brindar información completa y útil para aquellos que estén considerando viajar a otro país para recibir tratamientos dentales.

En el Centro de Salud Bucal Dra. Zoila Fernández, contamos con 34 años de experiencia en el turismo de salud dental, atendiendo a pacientes que visitan nuestra consulta desde otros países, principalmente nuestra diáspora en Estados Unidos. Esta amplia experiencia nos ha permitido identificar las mejores prácticas y comportamientos, tanto de los pacientes como de la clínica dental, que contribuyen a que el turismo de salud dental sea una experiencia exitosa y placentera para todos los involucrados.

Este manual ha sido diseñado para ayudarle a elegir el dentista adecuado para su caso en particular; le proporcionará información sobre como prepararse para obtener un presupuesto antes de viajar, así como consejos sobre como planificar los días de estadía para el tratamiento. Además, le guiará para evitar los errores más comunes entre los viajeros de salud.

En resumen, este manual ofrecerá a los pacientes viajeros una guía completa para tomar decisiones en base a la realidad y no sobre falsas expectativas. Esto hará que pueda recuperar su sonrisa en el extranjero con grandes beneficios y con un mínimo de riesgos.

Esperamos que encuentre esta guía útil.

iUn abrazo!

Dree Zon

Dra. Zoila Fernández

Errores comunes al viajar para recibir tratamientos dentales

Comenzamos nuestra guía con este capítulo en particular, porque a lo largo de los años hemos observado como los pacientes viajeros a menudo se sienten decepcionados con su experiencia de tratamiento dental en el extranjero, debido a la falta de medidas y comportamientos adecuados que garanticen el éxito de su viaje de salud.

Hemos visto casos en los que los pacientes descubren que sus expectativas sobre los costos y el tiempo involucrado no eran realistas, así como situaciones en las que los pacientes toman decisiones impulsivas de viajar, solo para encontrarse con la falta de disponibilidad de un dentista en el destino deseado, lo que resulta en una experiencia frustrante pero evitable con una planificación adecuada.



Es esencial tener en cuenta estos errores durante todas las fases de planificación del viaje, para garantizar que el proceso de recuperación de la sonrisa sea una experiencia que brinde tranquilidad y seguridad.

Aquí los errores a evitar al momento de viajar para recibir un tratamiento odontológico:

No hacer un plan de tratamiento con dentistas de su país de origen

Visitar uno o dos dentistas en su país de origen y realizarse planes de tratamiento y presupuestos previo a la decisión de viaje, le dará seguridad que el viajar para el tratamiento es su mejor opción.

Cabe aclarar que, en términos económicos, el turismo de salud es beneficioso para personas que necesitan planes de tratamiento más extensos y costosos. Para tratamientos mínimos, los costos de viaje no compensarán el ahorro en el tratamiento.

Ahora bien, si las razones del viaje son para asegurar calidad de tratamiento, los costos siempre estarán justificados. Por otra parte, en estas consultas de evaluación el o los dentistas le harán los estudios necesarios para un correcto diagnóstico médico de su situación. Dichos estudios (Radiografías, tomografías, analíticas, etc.), le serán de utilidad para que el dentista en el destino elegido le pueda elaborar un plan de presupuesto con las bases médicas adecuadas para su caso en particular antes de viajar.

No pedir entrega de las radiografías y los estudios realizados

Con mucha frecuencia los pacientes se han hecho una evaluación odontológica en su país de residencia, por lo que ya se han realizado radiografías y otros estudios y por lo tanto tienen la seguridad que el costo o condiciones de dicho tratamiento no están a su alcance, pero al momento del dentista en el país destino requerirle las mismas, lamentablemente con mucha frecuencia dicen que no le fueron entregadas.

Este es un inconveniente que puede ser subsanado cuando el paciente le pide al dentista la entrega de los resultados de estos estudios, ya sea de manera física o digital. Los estudios realizados pertenecen al paciente por lo que no habrá ningún inconveniente para su entrega.

Viajar sin una evaluación previa y un presupuesto aproximado realizado por el dentista en el país a visitar

Una práctica común en los pacientes que desean viajar para sus tratamientos dentales es comunicarse a los consultorios vía llamada o a través de los diferentes medios digitales para preguntar precios y toman esta información como un presupuesto bueno y válido.

Este es un grave error, ya que cada paciente tiene una situación en particular que requiere una evaluación y planificación personalizada. Las informaciones generales que pueda proporcionar una secretaria o servicio al cliente pueden servir de referencia, más no son la base real para tomar decisiones definitivas.

En los casos en que el factor económico no sea relevante, no hay inconveniente en que el paciente viajero se realice la evaluación y el presupuesto cuando llegue al país destino.

Elegir con base solo al precio

Si bien el factor económico es relevante y una de las principales razones para viajar, el precio más bajo no debe ser tomado como única motivación para elegir un dentista sobre otro.

Siempre hay que tomar en cuenta las diferentes propuestas de tratamiento, la reputación y experiencia del profesional y el centro de salud tratante, formas de pago aceptadas, entre otros. Recuerde que un tratamiento mal realizado siempre resultará muy caro por más barato que se haya pagado por el mismo.

Tomar como bueno y válido un presupuesto realizado únicamente con una fotografía

Esta práctica se ha puesto particularmente de moda en esta época de desarrollo tecnológico.

Actualmente millones de personas buscan por teléfono, WhatsApp o internet el precio de los tratamientos que creen necesitar. Sin embargo, como profesionales de la salud, sabemos que, en general, los pacientes no cuentan con el conocimiento necesario para identificar lo que realmente solucionará sus problemas de salud. Por otra parte, se ha incrementado la cantidad de plataformas que conectan turistas de salud con proveedores de servicios médicos que venden a los pacientes la falsa idea de que pueden, de manera gratuita y rápida, obtener un presupuesto dental con una simple foto de la boca.

iNada más alejado de la realidad!

La ventaja de dichas plataformas para los posibles pacientes viajeros es que los pueden poner en contactos con diferentes centros de salud, esto hace que la búsqueda sea más estructurada y centrada en los centros con más experiencia en turismo de salud, lo que puede ahorrar tiempo en la toma de decisiones.

iJamás tomen un presupuesto realizado con una foto como bueno y valido!

Mi consejo para las personas que utilizan dichas plataformas es que antes de viajar, establezcan contacto directo con el centro de salud tratante, para asegurar que con la información suministrada han podido realizar la planificación de tratamiento adecuada.

Viajar sin coordinar con el dentista su disponibilidad en la fecha de visita

Este es uno de los errores más comunes y que pueden causar mayor frustración al paciente.

He tenido casos de pacientes que de manera emocional han tomado la decisión de viajar sin previa coordinación con el dentista, para encontrarse con la situación de que en la fecha y momento elegidos no pueden conseguir ningún dentista que los atienda y han tenido que volver a su país sin resolver su problema.

iUn lamentable error!

El tratamiento a turistas de salud, en la mayoría de los casos, implica una inversión de tiempo y la coordinación de todo un equipo. Por lo que para asegurar un cupo y una calidad de atención debe hacerse una cita coordinada.

No considerar el tiempo para el pre y post tratamiento

Este es otro de los errores más comunes, principalmente en pacientes que necesitan tratamiento quirúrgico como implantes dentales, entre otros.

Con mucha frecuencia, como los implantes dentales se pueden colocar en un solo día, los pacientes no toman en consideración los días previos de preparación para la cirugía y el tiempo de recuperación necesario antes de volver a casa.

Cabe aclarar que, en nuestra experiencia, las clínicas dentales en los Estados Unidos no le dan seguimiento a ningún tratamiento y/o cirugía que no se ha realizado por ellos.

Por lo que en estos casos se recomienda que el paciente permanezca en el país la primera fase de recuperación y/o cicatrización; la cual será de 5 a 15 días después de la cirugía, dependiendo de la complejidad del caso.

En todos los casos, terminar un tratamiento dental camino al aeropuerto es una práctica que no recomendamos.

Por lo general, recomendamos permanecer en el país un mínimo de dos a tres días después de terminado cualquier tipo de tratamiento para corregir cualquier molestia antes del viaje de regreso.

Estos días pueden ser bien utilizados para disfrutar de unas bien merecidas pequeñas vacaciones antes de su regreso.

iDisfrútelos!

Ceder ante publicidad engañosa

Para muchos pacientes puede resultar tentadora la publicidad engañosa que promete tratamientos dentales complejos en un solo día.

Sin embargo, no es de sabios pensar que la rehabilitación de un caso complejo que en Estados Unidos conllevaría meses de tratamiento, pueda ser realizado en otro destino en un solo día.

Los tratamientos dentales complejos requieren ser realizados en varias etapas para minimizar riesgos de salud general del paciente y asegurar resultados de calidad a nivel odontológico.

La atención odontológica requiere técnicas y protocolos rigurosos, por lo que las prácticas que prometen soluciones rápidas en un solo día podrían no cumplir con los estándares que cada caso requiere. Cada persona debe comprender los peligros que puede enfrentar si sucumbe ante estas promesas tan poco realistas.

No eficientizar el tiempo de su viaje en beneficio de su tratamiento

Esto es muy común en la comunidad de dominicanos residentes en el exterior. Por lo general todo dominicano residente en el exterior aprovecha su viaje para visitar a sus familiares y/o amigos y disfrutar de unas pequeñas vacaciones durante su tratamiento, lo cual está muy bien.

Sin embargo, el error más común que cometen es postergar la visita al dentista hasta los últimos días de su viaje, en el entendido que el tratamiento siempre se podrá hacer en el tiempo que él o ella tenga disponible. La realidad es otra.

Si bien en muchos casos es posible realizar el tratamiento, es frecuente que esto les conlleve un mayor gasto económico por los costos extras que implica el *rush fee*.

En casos más lamentables, el paciente deberá planificar el tratamiento para otro viaje o posponer su regreso.

Otro error frecuente es llegar tarde o cancelar las citas. Evíte esa acción para asegurar que se cumplan los tiempos de entrega de sus trabajos.

No considerar las barreras idiomáticas y culturales

Si elije un país donde el idioma y la cultura son diferentes a la suya, asegúrese de que el dentista pueda comunicarse efectivamente con usted en un idioma que entienda. La comunicación clara es fundamental para un tratamiento dental exitoso.

En 34 años de experiencia recibiendo pacientes del exterior, estos son los errores más comunes que hemos visto que cometen nuestros pacientes. Evítelos y le aseguro que tendrá una sensación de confianza, calma y seguridad durante todo el proceso de recuperar su sonrisa.



¿Qué hacer antes de comenzar a planificar mi viaje?



Antes de tomar la decisión de viajar para recibir un tratamiento dental, es importante que el paciente viajero se haga las siguientes preguntas:

"¿Cuáles son las ventajas y desventajas de recibir un tratamiento dental fuera de su país?"

"¿Por qué prefiere recibir el tratamiento en el extranjero?"

"¿Los motivos son principalmente económicos, de tiempo o de calidad de atención?"

Si la razón principal es económica, "¿Cuánto podría ahorrar después de considerar todos los gastos asociados con el viaje?"

Responder a estas preguntas proporcionará una base sólida para tomar una decisión informada.

Una práctica recomendada es consultar a dos o tres dentistas en el país de origen para obtener una idea de los costos involucrados y realizar una comparación precisa antes de tomar una decisión.

Esto puede conllevar una inversión económica en la que muchas veces no deseamos incurrir, sin embargo, le dará al paciente viajero un parámetro de comparación de precios real y efectivo.



¿Qué país elijo para mi tratamiento dental?

Cuando se toma la decisión de viajar para recibir un tratamiento odontológico, la primera pregunta que surge es "¿A cúal país o países debo considerar viajar?"

Esta elección inicial es crucial, ya que puede tener un gran impacto tanto en los costos totales del viaje como en su seguridad.



Es fundamental considerar varios factores como los precios de los vuelos, el alojamiento en hoteles cercanos a la clínica dental, los gastos en alimentación, la proximidad a los aeropuertos y la seguridad del destino, así como destacar que los destinos muy alejados o los países con graves problemas sociales deben descartarse; incluso si los tratamientos dentales son muy económicos, debido a razones obvias de seguridad.

Además, se sugiere encarecidamente que el paciente haya visitado previamente el destino elegido. Conocer el territorio, la cultura y las costumbres de las personas del país a visitar es fundamental para reducir la incertidumbre asociada a este tipo de viajes.

En caso de imposibilidad para conocer su destino de manera anticipada, elija países con culturas parecidas a su país de origen o de personas con las cuales haya compartido y que les puedan orientar sobre las singularidades de ese destino en particular.

Muchas veces los choques culturales actúan como barrera para que el tratamiento dental sea exitoso. Dentro de la medida de lo posible evite este tipo de sorpresas.



¿Cómo elijo mi dentista?



Elegir un dentista es una decisión muy personal. Normalmente, el paciente odontológico desea sentir que el dentista tratante es "su dentista" y que le dispensa un trato especial y afectuoso.

iY así debe ser!

Esta es la razón por la que una vez que encontramos un buen dentista, por lo general mantenemos una relación de fidelidad con él durante muchos años o incluso toda la vida.

Elegir un buen dentista en el extranjero puede suponer un gran desafío, más no es imposible.

Es posible que necesitemos dedicar un poco más de tiempo a la investigación para evaluar nuestras opciones, pero se puede lograr. Aquí hay algunos pasos que puede seguir para asegurarse de encontrar un dentista con el que se sienta cómodo y en quien pueda confiar:

Paso 1: Investigue y recopile información

Consulte a amigos, familiares, y/o conocidos que hayan tenido experiencias dentales en el extranjero o en el país que planea visitar.

En el ámbito de la salud, la recomendación de una persona conocida sigue siendo la mejor manera de encontrar un buen médico o dentista. Además, la información proporcionada por alguien que conoce y ha sido tratado por el dentista recomendado nos dará una mayor confianza y tranquilidad.

Aunque es común buscar opciones en internet en la actualidad, esto puede requerir una inversión adicional de tiempo y energía, ya que puede ser como "buscar una aguja en un pajar".

Por lo tanto, recomendamos este enfoque como un primer paso únicamente cuando no tengamos otras opciones disponibles.

Paso 2: Utilize internet para investigar

Una vez hecha la preselección de posibles dentistas tratantes, lea reseñas de otros pacientes en sitios web confiables, como *Google Reviews* o *Yelp*.

Estos son el equivalente online de las recomendaciones personales.

Ponga especial atención si hay reseñas negativas con las mismas quejas recurrentes, esto puede ser un indicador de áreas de mejoras en la calidad de ese centro de salud en particular.

Visitar la página web y las redes sociales del dentista puede ser un buen complemento para crearse una idea general del tipo de atención de la clínica.

Paso 3: Tenga un primer contacto con la clínica

Comuníquese con la clínica dental para hacer preguntas sobre los servicios que ofrecen y las generalidades de los procedimientos. Esto le dará una idea de la profesionalidad y la calidad del servicio al cliente.

Es común que el paciente en este primer contacto desee saber el costo de su tratamiento; sin embargo, cabe aclarar que los costos de su caso en particular y el tiempo necesario para su realización solo podrán ser proporcionados por el dentista en contactos posteriores cuando usted provea las informaciones y estudios necesarios para un correcto diagnóstico y planificación de su tratamiento. Por teléfono puede preguntar costos genéricos, más este no necesariamente será representativo de su presupuesto real.

En un próximo capitulo estaremos indicándole todo lo necesario para que su dentista pueda hacerle un presupuesto aproximado de su caso, aun **antes de viajar**.

Sí es conveniente preguntar que necesitaría la clínica para darle un presupuesto aproximado antes de viajar, si es una clínica especializada en atención a pacientes provenientes del extranjero siempre tendrán un protocolo establecido para estos casos, no dude en preguntar.

Para cerrar este acápite queremos recalcar la importancia de establecer una comunicación fluida y directa con el centro de salud en el cual se va tratar, ya que una pronta y efectiva comunicación con los pacientes es un plus que le dará a usted mayor tranquilidad y hará que todo el proceso sea más agradable y fluido.

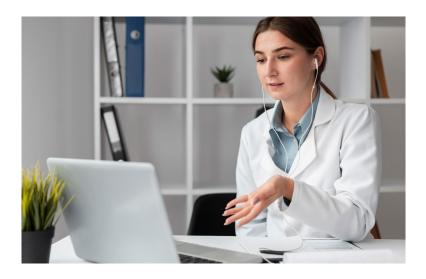
iDele el valor que merece!

Paso 4: Conozca su dentista antes de viajar

Como habíamos dicho anteriormente, la elección de un dentista es un tema muy personal, por lo que recomendamos antes de viajar conocer al dentista tratante y/o dentista coordinador de servicios, en los casos que se necesiten la asistencia de varios especialistas. Para esto podemos hacer uso de las ventajas que nos da la tecnología actualmente.

Todas las clínicas que trabajan con personas procedentes del extranjero tienen el servicio de consulta odontológica online para evaluar sus pacientes. Por lo general esta consulta vía video conferencia se realiza luego que usted haya enviado las informaciones necesarias para un adecuado diagnóstico médico.

En esta consulta el dentista le hará preguntas de salud bucal y salud general, conversará con usted sobre cuáles son los tratamientos que usted prefiere y su disponibilidad de tiempo para el viaje. Con esos datos el dentista podrá establecer un plan de tratamiento adecuado para su caso en particular, el **presupuesto aproximado de su tratamiento**, y el tiempo de estadía que necesitará para su realización. También podrán acordar la fecha más idónea para usted planificar su viaje.



Paso 5: Establezca una fecha de vuelo y elija un hospedaje

Una vez completado estos pasos usted ya está preparado para iniciar los preparativos finales para su viaje.

iBuena suerte!

Es importante sentirse cómodo y tener confianza en su dentista. Si se siente incómodo o desconfiado, considere buscar otro profesional; la comunicación efectiva y la empatía son aspectos clave en la relación dentista-paciente.

¿Qué necesito para tener un presupuesto antes de viajar?

En medicina, por protocolo, es obligatorio que antes de hacer la planificación de tratamiento se debe hacer un diagnóstico y evaluación del paciente. Para llegar a un diagnóstico correcto es necesario una evaluación clínica o física del paciente y la indicación de estudios complementarios. Estos pasos de la evaluación médica son obligatorios, necesarios e indispensables.

Los elementos que su **dentista a distancia** necesitará para hacerle un plan de tratamiento y presupuesto aproximados antes de viajar son los siguientes:





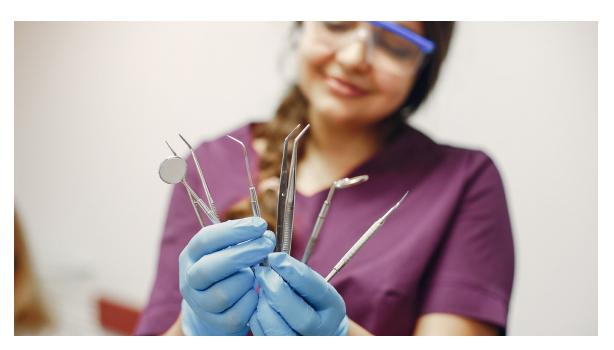
Figura 1

- Una breve descripción de su problema de salud bucal (Historial de tratamientos dentales que ha recibido, presencia de dolor, falta de piezas dentales, sangrado de encías, etc.). Además, debe informar sobre cualquier condición de salud general relevante como: diabetes, enfermedades cardiacas, enfermedades autoinmunes, entre otras.
- Especificar con que tipo de tratamiento, de manera preliminar, le gustaría solucionar su problema. También puede añadir cuáles son sus preocupaciones y expectativas.
- Fotografias donde se muestre la boca y los dientes en su totalidad, no solo el área problema. (Ver figura 1).
- Radiografías dentales recientes; preferiblemente una radiografía panorámica o una Tomografía Axial Computarizada (TAC) de acuerdo al caso.

Cabe aclarar que los planes de tratamiento y presupuestos realizados a través de los canales digitales e internet siempre estarán sujetos a verificación una vez el paciente viajero tenga su primera cita de evaluación presencial.

Por otra parte, en algunos casos es posible que una vez el dentista haya realizado la evaluación presencial del paciente determine que necesita estudios adicionales para poder establecer un mejor plan de tratamiento.

Esto, aunque pudiera conllevar una mayor inversión económica y de tiempo, es preferible a que por la prisa, se realize un tratamiento no adecuado.



Atractivos de los tratamientos dentales realizados en la República Dominicana

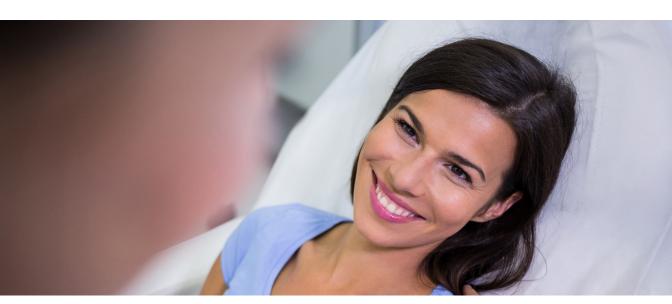


Si está considerando viajar a otro país para realizarse un tratamiento dental, la Republica Dominicana se encuentra entre los mejores países para este fin, ya que cuenta con una serie de clínicas con estándares internacionales y amplia experiencia en turismo de salud.

Todo esto motivado por un excelente clima de estabilidad social y calidad de los dentistas dominicanos, aunado a un desarrollo económico sostenido que ha hecho posible la implementación de tecnología de punta en toda el área odontológica.

Según el último estudio de la Asociación de Turismo de Salud de la República Dominicana, las cosas que más aprecian y valoran los pacientes de tratamientos dentales en la República Dominicana son:

- Calidad de los tratamientos a precios competitivos; nuestros pacientes viajeros pueden, en la mayoría de los casos, ahorrar desde un 50% a un 200 % en costos con relación a sus países de residencia.
- Hospitalidad y servicio personalizado.
- Calidez y amabilidad del personal médico.
- Consultorios con un ambiente acogedor y tecnología de punta.
- Oportunidad de combinar su tratamiento con unas vacaciones en un destino tropical y belleza natural impresionante.





Esperamos haberle brindado las herramientas necesarias para tomar decisiones informadas sobre tratamientos dentales en el extranjero, maximizando los beneficios y minimizando los riesgos.

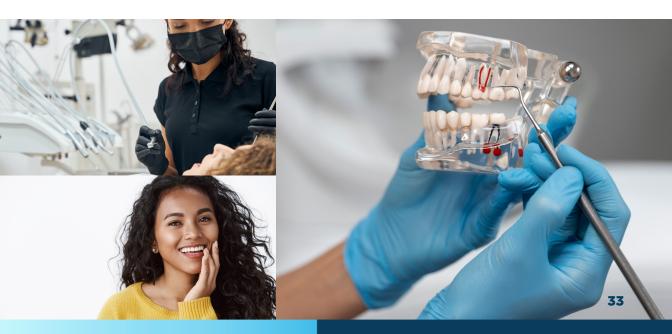
Así como la oportunidad de disfrutar de una sonrisa más saludable y radiante, sin importar dónde se encuentre en el mundo.

Que su viaje hacia una sonrisa perfecta sea una experiencia agradable y exitosa.



- Agradezco a Dios, por ser quien guía mi camino y por permitirme disfrutar de los triunfos con humildad; así como por darme la ecuanimidad necesaria para enfrentar las situaciones difíciles.
- A mis padres Francisca Gil y Julián Fernández, quienes me enseñaron que se puede progresar y alcanzar el éxito económico y moral siendo honestos y solidarios.
- A mi hijo Hector Emmanuel, por ser mi mayor ayuda y por darme siempre apoyo incondicional.
- A la Dra. Gloria Read, amiga y colega, por ser un oído atento y una gran compañía en los momentos buenos y en los no tan buenos.
- A la Dra. Priscilla Tojo, propietaria de OdontolifeDR. Una persona que a través de todas sus facilidades me ha permitido descansar en ella en estos últimos ocho años.
- A nuestro equipo de especialistas: Dr. Carlos García, Dra. Gloria Read, Dra. Suanny Bautista y Dra. Lissette Soto, así como a todo el personal de OdontolifeDR.
- Al Ministerio de Industria Comercio y Mipymes (MICM), en especial a los Centros Mipymes INTEC y Centro Mipymes UNPHU, por darme las herramientas para tener una empresa viable y sostenible.
- Al Centro de Sobrevivientes de Violencia por enseñarme el valor de acompañar sin juzgar.
- A Mariano Abreu, por enseñarme a abrirme a las posibilidades.

- A mis compañeras de la Federación de Mujeres Empresarias Dominico Internacional (FEM), por ser un ejemplo de mujeres apoyando mujeres.
- A la marca Colgate Palmolive, por su gran apoyo durante más de treinta años en la labor social de las comunidades y en los eventos de la práctica privada.
- A Paola Pérez, por su dedicación y delicadeza en la diagramación de esta guía.
- Quiero agradecer de manera especial a la Bolsa Turística del Caribe, en la persona de Don Luis Felipe Aquino y Luisa María de Aquino, por brindarme la oportunidad de visibilizar el turismo de salud dental ante las autoridades y los actores del sector turístico durante estos últimos nueve años.



Doctora en odontología de la Universidad Autónoma de Santo Domingo (UASD), especializada en Periodoncia en la Universidad Católica Santo Domingo (UCSD), y con estudios de post grado en endodoncia avanzada y rehabilitación estética de la sonrisa en Buenos Aires, Argentina y Bogotá, Colombia.

Con más de 30 años de ejercicio profesional ininterrumpido, donde ha primado la innovación, constante capacitación y excelencia en el servicio brindado.

Como articulista ha colaborado en importantes medios de comunicación escritos con artículos de orientación, donde priman la asociación de salud bucal con el bienestar personal, social y de pareja; así como con innumerables programas de radio y televisión.

Docente invitada de Gestión y administración efectiva de clínica dental en la escuela de post grado de la Universidad Católica De Santo Domingo (UCSD), Especialidad de Odontología Pediátrica.

Durante 15 años, ocupó el cargo de presidenta de la Fundación Fernández para la Salud Bucal Comunitaria, de la cual fue fundadora.

Miembro activo del Colegio Dominicano de Odontólogos (CDO), de la American Dental Association (ADA) y de la Sociedad Española de Periodoncia y Osteointegración (SEPA).

Miembro de la Federación de Mujeres Empresarias Dominico Internacional (FEM) y del comité ejecutivo de dicha asociación en varias ocasiones. Su labor social y profesional ha sido reconocida por diferentes instituciones:

- Galardonada como profesional destacada por la Federación de Mujeres Empresarias Dominico Internacional (FEM), en el 2017.
- Reconocida por el Diario Hispaniola con el premio "Mujeres Visionarias 2018".
- En el 2021, fue reconocida como empresaria destacada por la revista "Somos Magazine".

El liderazgo femenino, el desarrollo integral y el derecho a una vida sin violencia para la mujer son áreas que la apasionan.

En el 2017, el Centro de Salud Bucal Dra. Zoila Fernández estableció una alianza estratégica con OdontolifeDR, perteneciente a la Dra. Priscilla Tojo Obritzhauser. Esta colaboración ha contribuido significativamente a su posicionamiento en el sector de turismo de salud dental, integrándose al centro mencionado sin perder su identidad de marca original.





CONTACTO



(809) 688-1130



(809) 913-4870



drazoilafernandez@gmail.com



Av. Independencia no. 457, Hotel Riazor, suite 101, consultorio #1, OdontolifeDR, Gazcue, 10201, Santo Domingo, República Dominicana

VISITA NUESTRA PÁGINA WEB

