



El software que gestiona tu clínica dental. Y la IA que hace el trabajo.

Agenda, historia clínica, facturación y un asistente que crea la cita, registra el cobro y contesta al teléfono. Todo en el mismo sitio.

Un programa que hace el trabajo, no que te da más trabajo.

Agenda, historia clínica, odontograma, presupuestos, facturación y contabilidad en un solo sitio. Y un asistente que ejecuta, no que responde.

1

La IA ejecuta, no conversa

Nuvi hace 47 operaciones reales sobre tu clínica: crea la cita, registra el cobro, pasa el presupuesto a factura, bloquea la agenda. No es un chat que resume: es trabajo hecho.

2

Se configura a tu clínica, sin consultores

Módulos, pantallas, permisos, documentos, odontograma e incluso lo que sabe el asistente. Trece áreas que cambias tú, desde Ajustes, en la misma tarde.

3

Y trabaja cuando no estáis

El recordatorio, el aviso de revisión y la búsqueda de otro hueco para la cita que se cayó salen sin que nadie se acuerde de mandarlos.

4

Se usa sin manual

Ayuda dentro de la aplicación, Nuvi explicando cada pantalla y un tour guiado. Quien entra nuevo en recepción se pone solo el primer día.

Todo en una sola plataforma

Cuatro bloques y un asistente que los atraviesa. No son cuatro programas que se hablan entre ellos: es uno solo.



Almacén y compras existen y se activan cuando los necesitas, pero no salen aquí a propósito: una clínica nueva no los tiene el primer día, y este dossier enseña lo que vas a encontrarte.

Nuvi no responde preguntas. Hace el trabajo.

Casi todos los programas del sector ya han añadido un chat. La diferencia no está en que conteste: está en lo que es capaz de ejecutar por ti.

1

Pregunta

Veinte consultas distintas sobre tu clínica: cuánto se ha facturado, qué presupuestos siguen sin aceptar, quién falta hoy, cómo va la caja. Sin salir de la pantalla en la que estés.

2

Ejecuta

Dieciocho acciones que cambian datos de verdad: crear la cita, registrar el cobro, dar de alta al paciente, bloquear la agenda de un profesional. Siempre con tu confirmación antes de guardar.

3

Y enseña

Cuando la duda es «cómo se hace esto», Nuvi no te lo cuenta: te abre el artículo exacto del centro de ayuda dentro de la aplicación.

Y pídele lo que le pedirías a tu recepcionista

Veinticinco acciones que cambian datos de verdad. Nuvi prepara la acción, te enseña exactamente lo que va a hacer, y solo la ejecuta cuando confirmas.

- **Crear una cita**
Con paciente, profesional, tratamiento y hora.
- **Cancelar una cita**
Y liberar el hueco en la agenda.
- **Marcar una ausencia**
Registrar que el paciente no vino ni avisó.
- **Bloquear la agenda**
Reservar tiempo de un profesional para lo que sea.
- **Dar de alta un paciente**
Ficha nueva desde la conversación.
- **Añadir a lista de espera**
Con su preferencia de días y horas.
- **Registrar un cobro**
Sobre la cita o la factura correspondiente.
- **Crear un presupuesto**
Con los tratamientos que le digas.
- **Crear un plan de tratamiento**
Multi-cita, ligado al paciente.
- **Avanzar la fase de un plan**
Pasar a la siguiente etapa.
- **Dar de alta un profesional**
Nuevo miembro del equipo.
- **Editar un profesional**
Datos, color de agenda, especialidad.
- **Cambiar un horario**
Reorganizar la jornada de alguien.
- **Crear un tratamiento**
Alta en el catálogo con su precio.
- **Editar un tratamiento**
Cambiar precio o duración.
- **Configurar WhatsApp**
Ajustar el asistente de la bandeja.
- **Crear una nota rápida**
Apuntar algo sin salir del chat.
- **Crear una tarea**
Con prioridad y responsable.
- **Reprogramar una cita**
Moverla de día o de hora sin volver a crearla.
- **Confirmar una cita**
Dejarla confirmada cuando el paciente responde.
- **Editar un paciente**
Corregir teléfono, email o cualquier dato de la ficha.
- **Pasar un presupuesto a factura**
Sin teclear otra vez ni un tratamiento.
- **Cambiar el estado de un presupuesto**
Aceptado, rechazado o pendiente.
- **Convocar una reunión de equipo**
Y bloquear la agenda de quien asiste.
- **Crear un listado**
La lista que necesites, con los campos que le pidas.

«Crea una cita para Juan Nieto mañana a las 10:00 con el Dr. Moreno, revisión.»

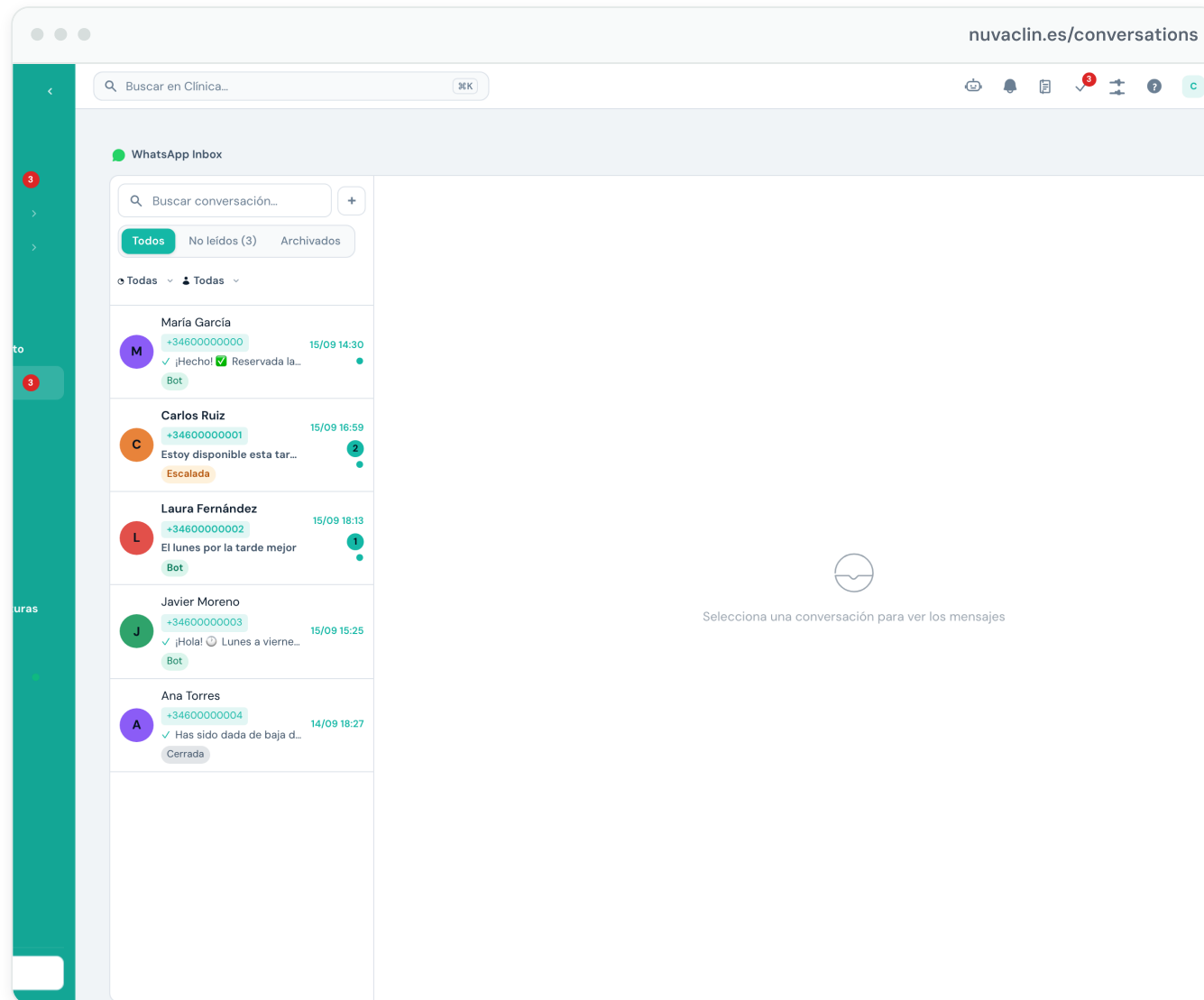
WhatsApp, dentro del programa

La conversación con el paciente deja de vivir en el móvil de recepción y pasa a la ficha.

- Bandeja única del equipo, con lo pendiente de contestar señalado.
- Los recordatorios de cita, los recalls de revisión y la oferta de un hueco que se ha liberado salen por aquí, solos.
- El asistente propone la respuesta y tú decides si se envía.
- El hilo del paciente queda también en su ficha, junto a sus citas y facturas.

- € Confirmar por WhatsApp es la forma más barata de reducir ausencias.
- 🕒 Cualquiera del equipo retoma una conversación donde la dejó otro.

«Si la conversación está en el móvil de alguien, la clínica no la tiene.»



Bandeja compartida por todo el equipo. Cada hilo queda enlazado a la ficha del paciente y al historial de sus citas.

La cuenta de clics

No decimos que es más fácil: lo contamos. Tareas del día a día, medidas dentro de NuvaClin por el mismo proceso que genera este dossier.

En NuvaClin

Pasar un presupuesto aceptado a factura

3 interacciones

Emitir la factura y cobrarla

5 interacciones

Dar una cita para mañana desde la agenda

8 interacciones

Se cuenta cada clic y cada campo que se rellena, conduciendo la aplicación de verdad. No se cuentan ni abrirla ni colocarse en la pantalla, igual que no se cuenta encender el ordenador. Si el flujo cambia, el número cambia solo en la siguiente tanda. Y no se publican segundos: se miden contra un servidor de desarrollo, así que dirían más de la máquina que del programa. Última medición: 2026-09-15.

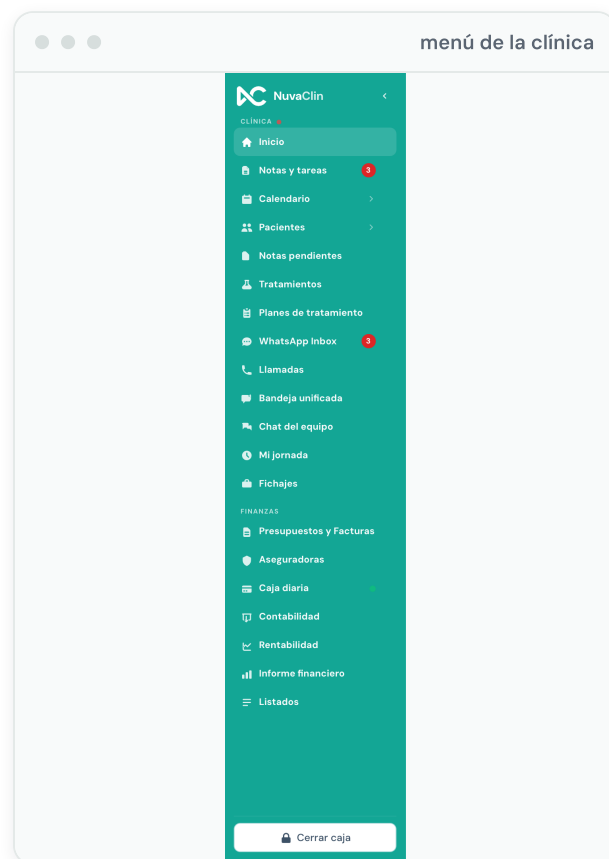
En el software que tienes ahora

Las mismas tareas se reparten entre varias pantallas y, casi siempre, un Excel aparte para saber si el tratamiento deja margen. No ponemos aquí un número de la competencia: no lo hemos medido nosotros, y una cifra inventada sobre otro producto se cae en cuanto el cliente lo conoce de verdad.

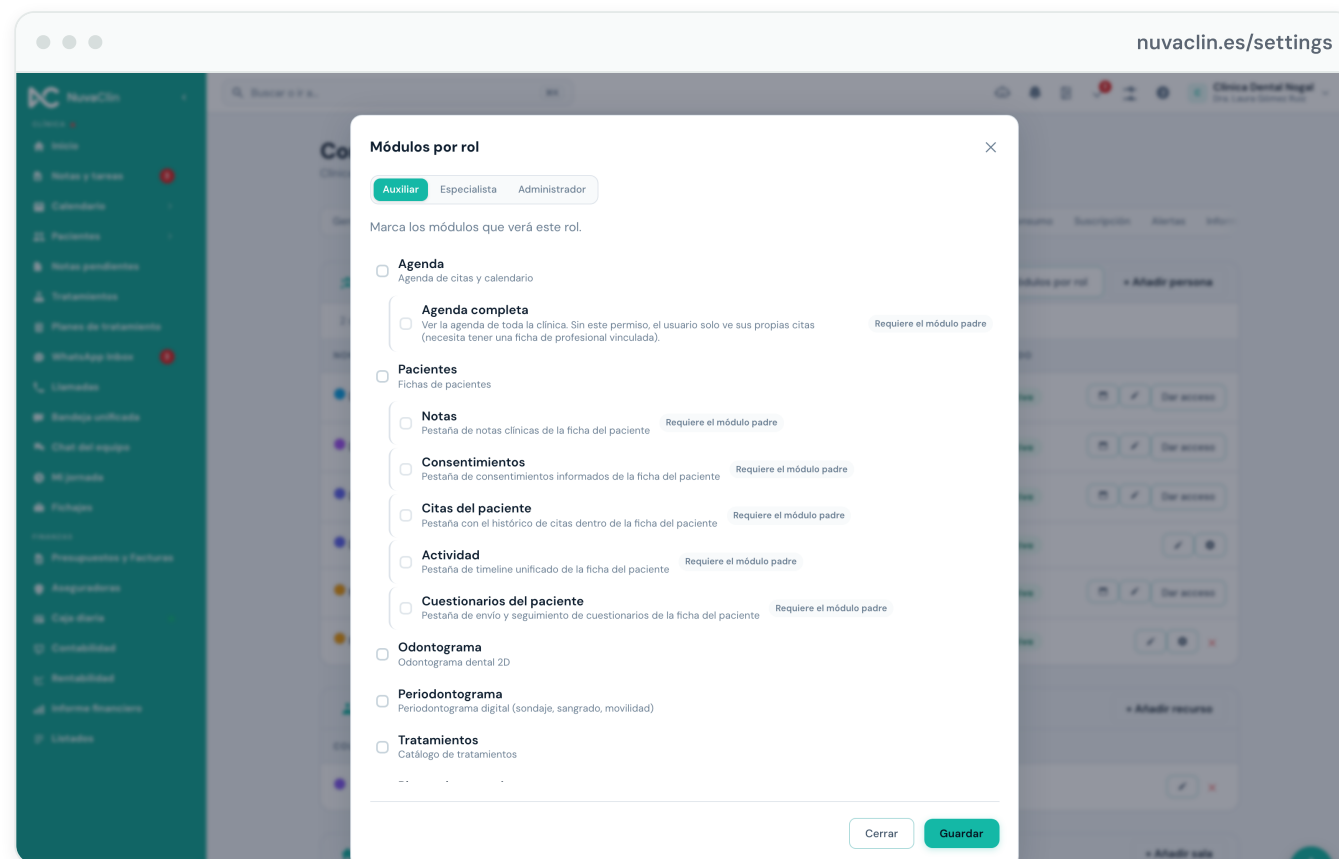
Ni un botón que no uses

Los módulos se encienden y se apagan por clínica, por rol y por usuario. Tu equipo no ve funciones que no le tocan.

Lo que ve tu equipo — el menú, ya filtrado



Donde lo decides tú — Ajustes → Equipo y agenda

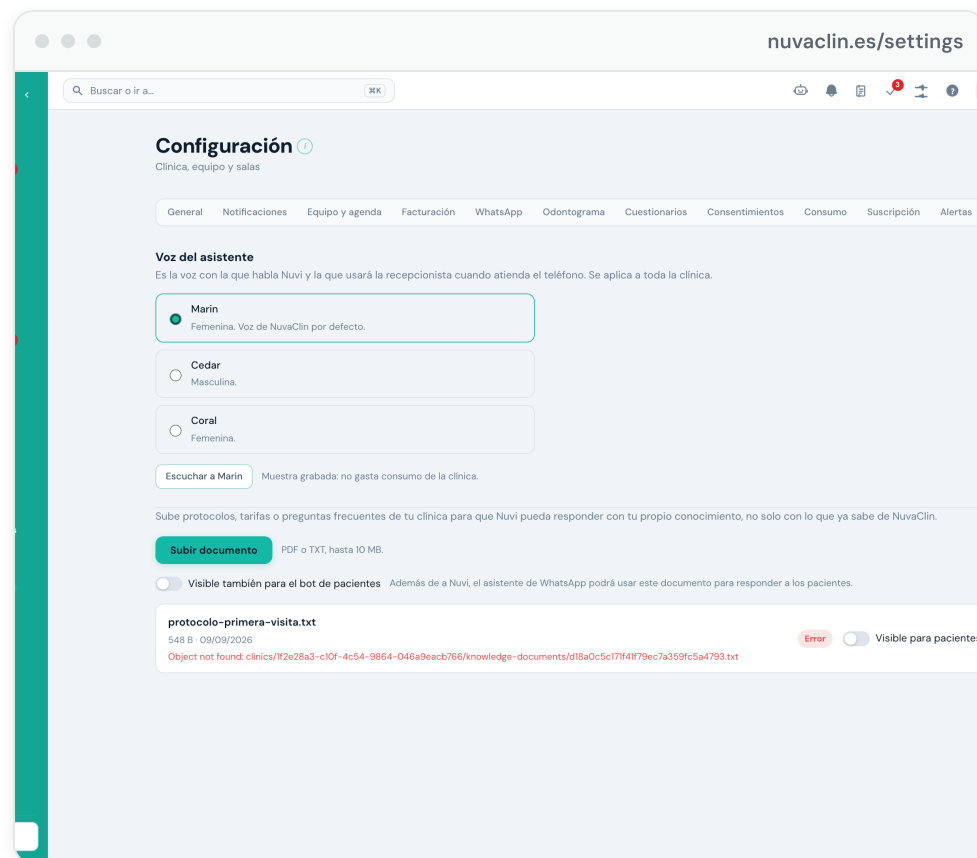


La misma clínica, dos vistas: a la izquierda lo que encuentra la recepcionista al entrar; a la derecha la matriz donde el administrador reparte los módulos entre roles y usuarios. Sin consultores y sin tickets de soporte.

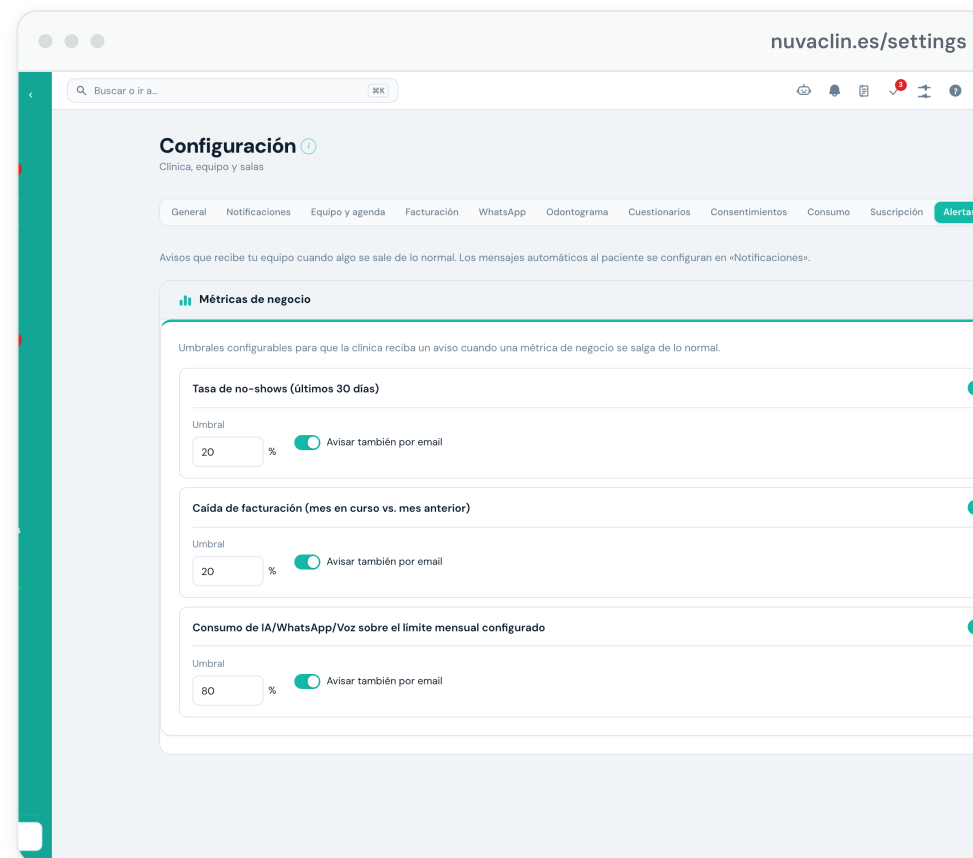
Y el asistente aprende tus protocolos

Esto es lo que no tiene nadie más: subes los documentos de tu clínica y Nuvi responde con tus criterios, no con los de un genérico.

Lo que le enseñas — Ajustes → Nuvi



Lo que vigila por ti — Ajustes → Alertas



A la izquierda, los documentos de contexto: protocolos, criterios de urgencia, lo que quieras que sepa. A la derecha, las alertas y los informes programados que decides tú. Trece áreas configurables en total, y el asistente es una de ellas.

Calendario

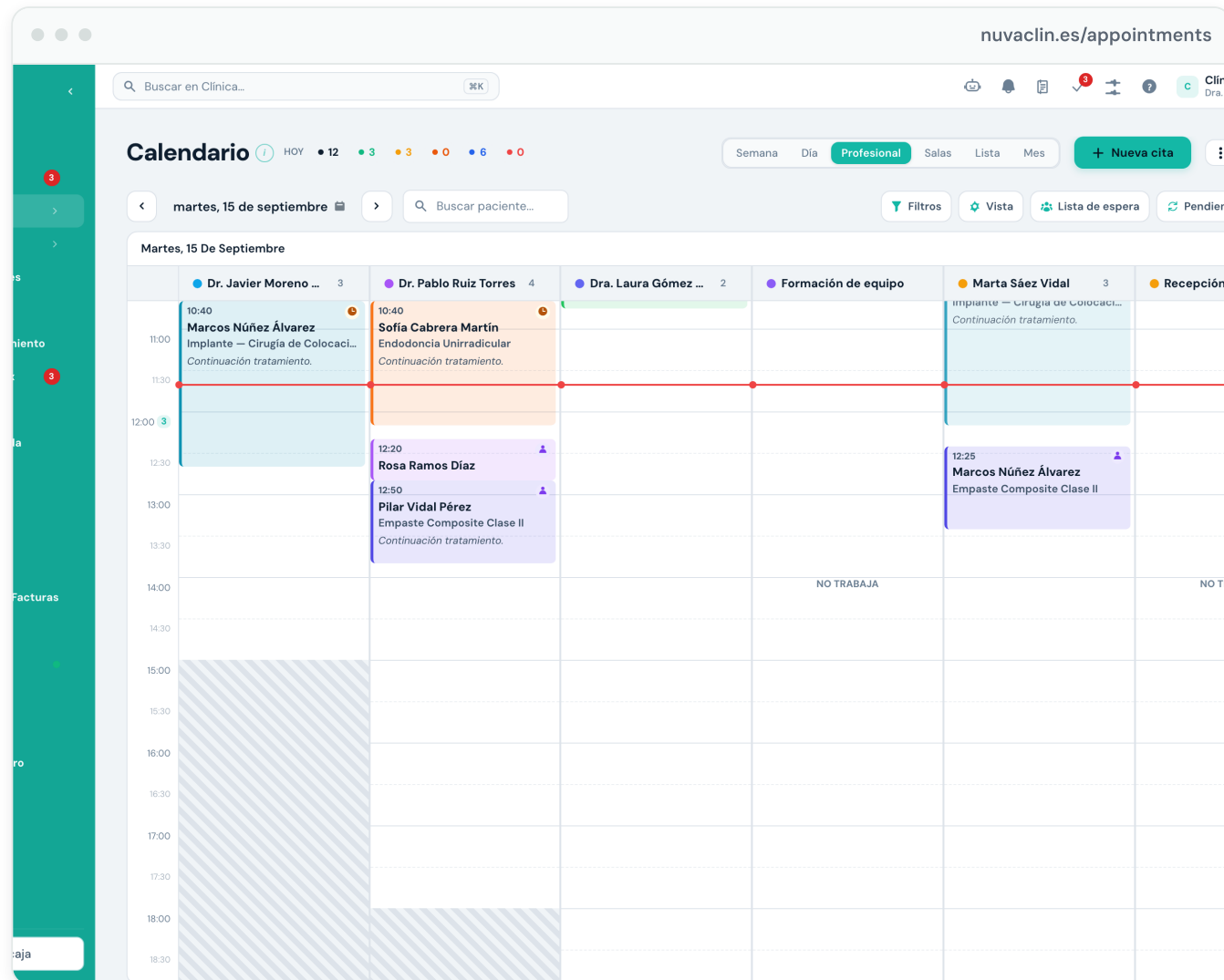
La agenda de toda la clínica en una pantalla: por profesional, por gabinete o por recurso.

- Vistas por día, semana, profesional, sala o lista, sin recargar.
- Columnas también para recepción o para eventos internos, no solo para clínicos.
- Estados con color y confirmación del paciente por WhatsApp.
- Citas múltiples y recurrentes, con bloqueos de agenda para lo que no son pacientes.

€ Cada hueco que se llena solo es facturación que no se pierde.

⌚ Arrastrar para mover una cita. Sin llamar a nadie para cuadrarla.

«Aquí no solo ves la agenda: cada cita que cierras ya está contabilizada.»



Columna por profesional, estados con color y la línea de la hora actual. Las zonas rayadas son horarios en los que ese profesional no trabaja.

La ficha del paciente

Doce pestañas que cubren toda la relación con esa persona, desde la anamnesis hasta la última factura.

- Historia clínica con plantillas propias, para no escribir lo mismo cada vez.
 - Notas dictadas por voz que la IA convierte en evolución estructurada.
 - Actividad unificada: citas, notas, mensajes y facturación en una sola línea de tiempo.
 - Consentimientos firmados electrónicamente, con la evidencia de la firma colgando de la ficha.
- € Los presupuestos y las facturas del paciente están donde se decide el tratamiento.
- 🕒 Nadie tiene que abrir tres programas para saber qué pasó la última vez.

«La historia, el dinero y la conversación, en la misma ficha.»

The screenshot displays the patient profile for Sofia Cabrera Martín on the nuvaclin.es/patients website. The interface includes a search bar, a navigation menu with 12 tabs (Resumen, Historial clínico, Consentimientos, Citas relacionadas, Actividad, Llamadas, WhatsApp, Odontograma, Periodontograma, Presupuestos, Facturas, and others), and a detailed patient information section. The patient's data includes her name, history number (#510), email, DNI/NIF, date of birth, sex, and phone number (658 228 600). It also shows her next appointment date (18/09/2026 11:55) and a list of additional phone numbers (658 228 600, marked as principal). The interface is clean and modern, with a teal sidebar and a light gray main area.

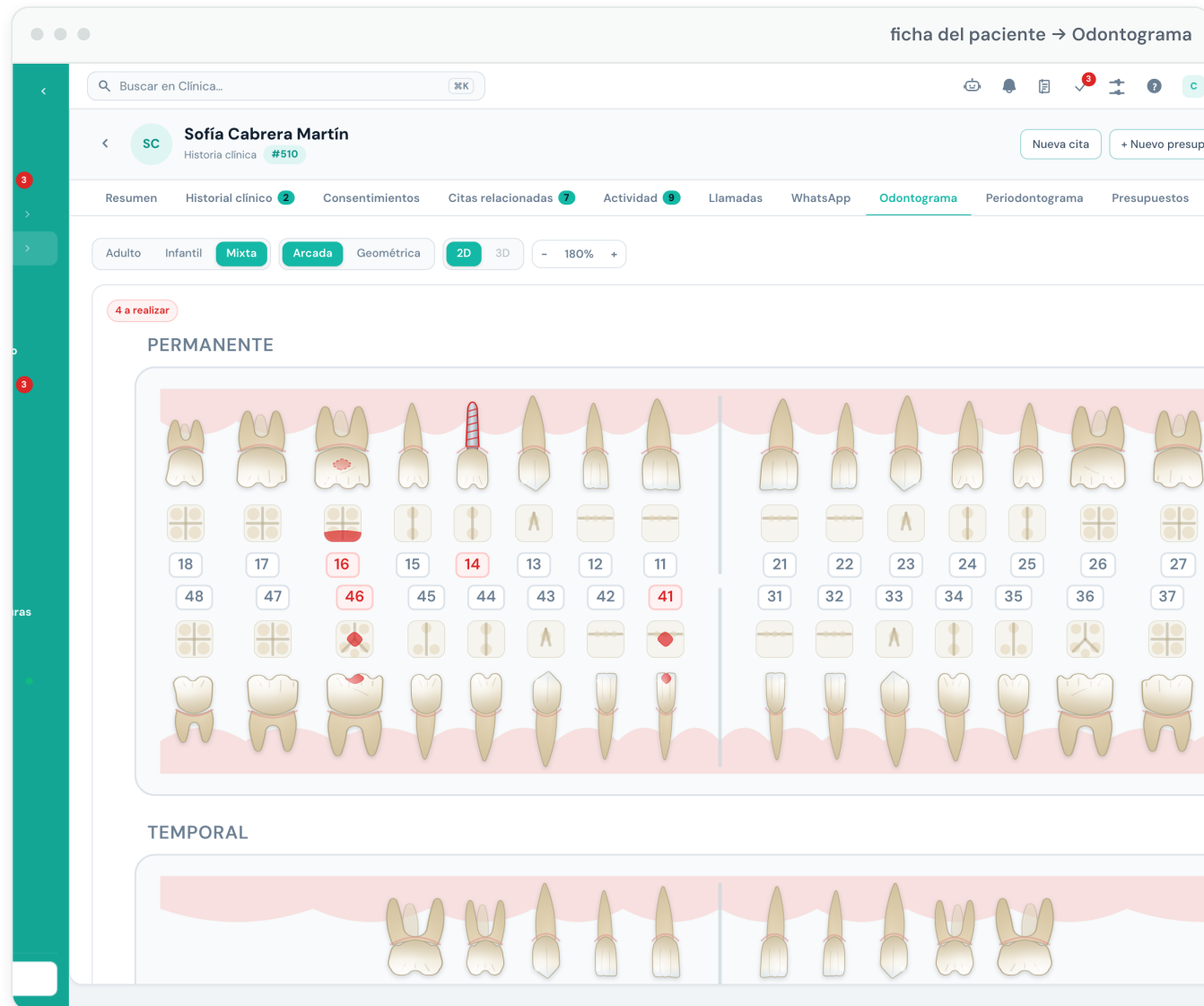
Resumen, historial clínico, consentimientos, citas, actividad, WhatsApp, odontograma, periodontograma, presupuestos, facturas, volantes y cuestionarios. Todo del mismo paciente. La pestaña de llamadas que se ve en la captura llega con la recepcionista por voz, que se activa a petición.

Odontograma

Dentición adulta, infantil o mixta, con el histórico de cada hallazgo y una vista en tres dimensiones.

- Hallazgos por pieza y por superficie, con color y símbolo configurables.
 - Histórico: se ve cómo estaba la boca hace un año.
 - Los hallazgos se convierten en tratamientos y de ahí en presupuesto.
 - Exportable a PDF para entregárselo al paciente.
 - Vista 3D en dentición adulta e infantil. En la mixta se trabaja en 2D, que es la única forma de ver a la vez la arcada definitiva y la temporal.
- € De los hallazgos marcados sale el presupuesto, sin volver a teclearlo.
- 🕒 Se marca sobre el diente, o se dicta en voz alta con las manos ocupadas.

«Lo que marcas en la boca es lo que acaba en el presupuesto.»

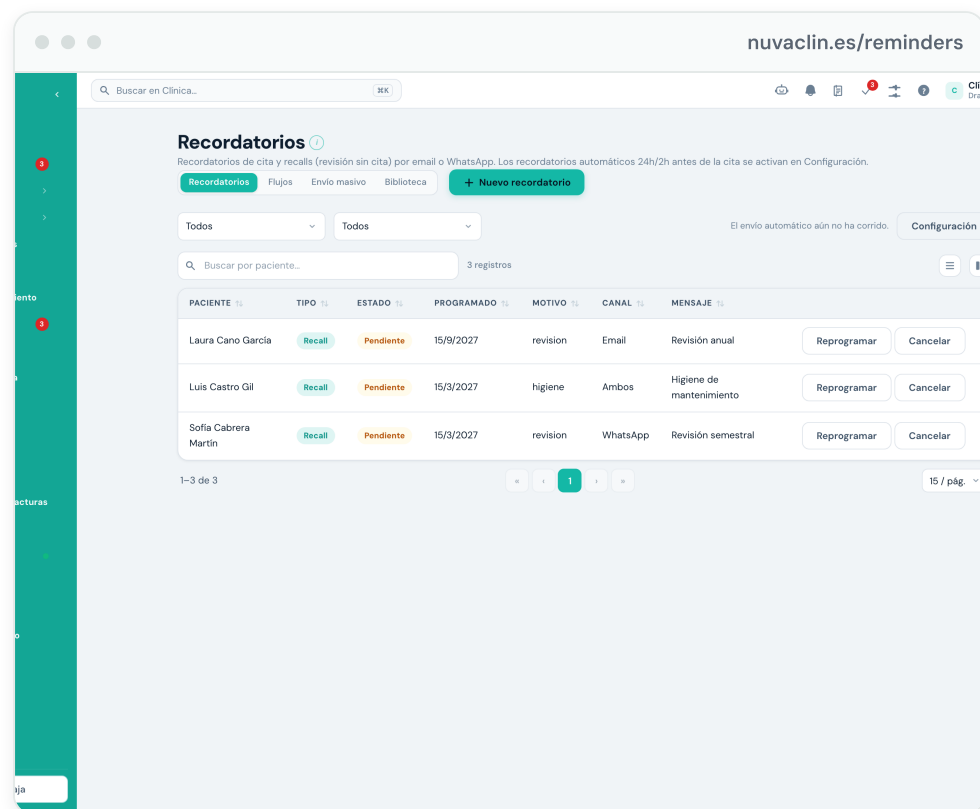


Dentición mixta con hallazgos por cara y por pieza. El contador de arriba avisa de lo que queda por realizar.

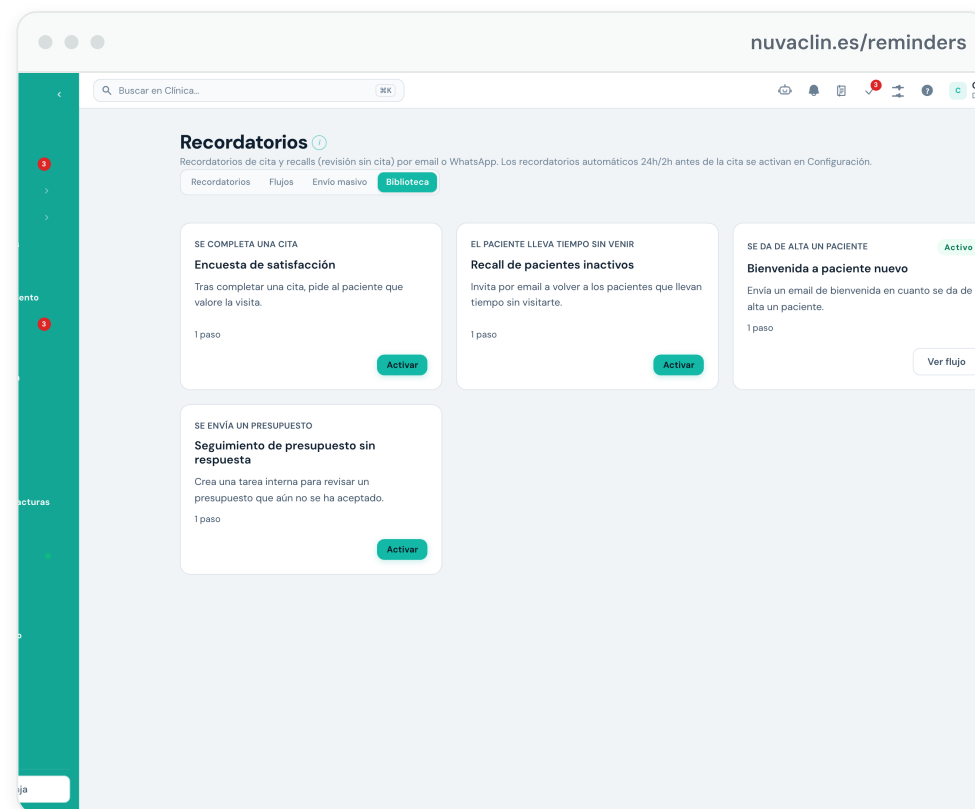
Lo que pasa sin que nadie lo haga

Recordar la cita, avisar de la revisión, preguntar qué tal fue y perseguir el presupuesto que nadie contestó. Cuatro tareas que ninguna clínica hace siempre, porque dependen de que alguien se acuerde.

Cada aviso, con su fecha — Recordatorios y recalls



Y una biblioteca para encenderlos — Automatismos



A la izquierda, los avisos programados: el recordatorio 24 y 2 horas antes de la cita, y el recall de revisión a los seis o doce meses, por email, por WhatsApp o por los dos. A la derecha, los automatismos que se encienden de uno en uno, sin montar nada: cada uno dice con qué se dispara y cuántos pasos tiene.

Se cae una cita del martes. Esto pasa solo.

La cancelación es el momento en que una clínica pierde dinero dos veces: el hueco que no se llena y el paciente que no vuelve. Aquí nadie tiene que llamar a nadie.

1

Se cancela

La cancela la clínica, o la cancela Nuvi por teléfono. El hueco queda libre en la agenda del martes.

2

Se espera un poco

Dos horas por defecto, y lo decides tú. Es el margen para que la clínica llame ella misma si va a hacerlo: el programa no pisa a nadie.

3

Se le pregunta al paciente

Un WhatsApp con una pregunta y dos botones: ¿te buscamos otro hueco? Al que canceló por su cuenta no se le escribe otra vez, porque ya se lo ofrecimos al cancelar.

4

Se le ofrecen tres huecos de verdad

Si dice que sí, se miran los huecos reales en ese momento, con el mismo cálculo que usa la agenda. No son tres opciones de catálogo: son tres huecos que existen ahora.

5

Y reserva él mismo

El paciente contesta cuál quiere y el asistente lo agenda. Nadie de recepción ha tocado el teléfono.

6

Mientras tanto, el hueco se ofrece

A la lista de espera, por orden de prioridad y de uno en uno, no a todos a la vez. Si el primero dice que no o no contesta, le llega al siguiente.

Presupuestos y facturas

Del presupuesto en borrador a la factura cobrada, sin salir del programa ni volver a teclear nada.

- Estados reales: se ve qué se envió, qué se aceptó y qué caducó sin respuesta.
 - Conversión de presupuesto aceptado a factura, sin reescribirlo.
 - Numeración por series propias y datos fiscales de tu clínica.
 - Envío al paciente por email o WhatsApp desde la misma pantalla.
- € Los presupuestos aceptados y sin citar son la fuga de dinero más común de una clínica.
- 🕒 El presupuesto aceptado se convierte en factura con un clic.

«El presupuesto que nadie persigue es dinero que ya te habías ganado.»

	Nº	TÍTULO	CLIENTE	FECHA	ESTADO	TOTAL
☐	P2026-5	—	Rosa Ramos Díaz	15/9/2026	Borrador	350,90 €
☐	P2026-4	—	Marcos Núñez Álvarez	12/9/2026	Enviado	66,55 €
☐	P2026-3	—	Eva Núñez Sánchez	10/9/2026	Enviado	235,95 €
☐	P2026-1	—	Jorge Moreno Iglesias	5/9/2026	Aceptado	78,65 €
☐	P2026-6	—	Juan Nieto Iglesias	31/8/2026	Rechazado	96,80 €
☐	P2026-2	—	Eva Núñez Sánchez	26/8/2026	Aceptado	66,55 €

Presupuestos y facturas con su estado: borrador, enviado, aceptado, rechazado, caducado. El embudo de arriba dice cuánto hay en cada fase.

Rentabilidad por tratamiento

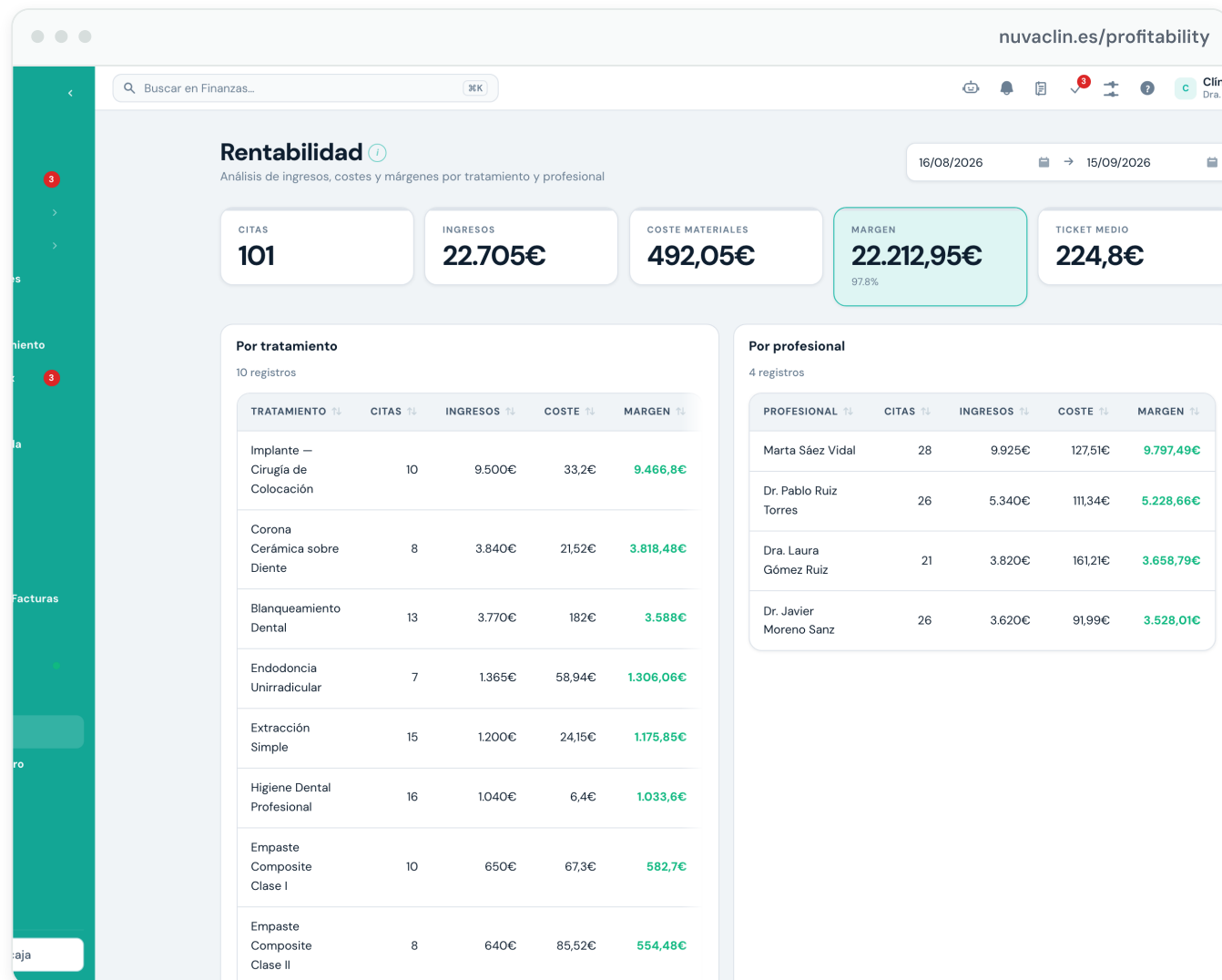
Qué margen deja cada tratamiento de verdad, contando material, tiempo de sillón y honorarios.

- Margen por tratamiento y por profesional, sobre citas realizadas.
- El coste se calcula solo cuando la cita se marca como hecha.
- Comparación entre periodos.
- Nuvi lo resume cuando se lo preguntas, sin abrir la pantalla.

€ Hay tratamientos que se hacen mucho y dejan poco. Aquí se ven.

🕒 No hay que montar el Excel: sale de las citas ya realizadas.

«Saber qué tratamiento te hace ganar dinero cambia lo que ofreces mañana.»



Margen por tratamiento sobre las citas realmente realizadas. El coste sale del material consumido y del tiempo de sillón, no de una estimación.

Por qué esto no lo da un programa de agenda

Las pantallas anteriores no son módulos sueltos: son el final de una cadena que empieza cuando alguien marca una cita como realizada.



El eslabón que falta en un programa de agenda es el segundo. Sin registrar qué consume cada cita, el coste hay que estimarlo, y un margen estimado no sirve para decidir qué tratamientos potenciar.

Qué pasa cuando dices que sí

Sin proyecto de implantación, sin consultor y sin tres meses de transición. Esto es literalmente todo el proceso.

1

Sesión de alta contigo

Nos sentamos una vez, en videollamada, y dejamos configurada la clínica, el equipo, los horarios y el catálogo de tratamientos. Sale de ahí funcionando.

2

Traemos tus datos

En paralelo, sin que tengas que parar de trabajar en el programa que ya usas.

3

Y cuando algo falla, respondemos

Soporte por email o desde dentro de la aplicación, con respuesta el mismo día laborable. No hay número de ticket ni primer nivel que no sepa de qué le hablas.

Veinte minutos con tus propios datos delante

La mejor forma de decidir no es leer un dossier: es ver tu clínica dentro. Montamos una demo con tus tratamientos y tus horarios.

1

Solicitar demo

nuvaclin.es · Veinte minutos por videollamada, con ejemplos de tu especialidad. Sin compromiso y sin instalar nada.

2

Precio

Tres planes por tamaño de equipo, con la IA incluida en los tres. Sale en esa misma llamada, cuando nos digas cuántos sois y cuántas sedes tenéis.

3

Escríbenos

admin@nuvaclin.es

4

Soporte de clientes

soporte@nuvaclin.es

5

Este dossier

v2 · septiembre 2026. Las capturas son de la aplicación real, no montajes.