



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.

Cómo usar este dossier

Esta página no es para el cliente. Es el guion: qué enseñar según el tiempo que te den y quién tengas delante.



3 minutos

El dueño, de pie, con prisa

Portada, el pitch y el bloque del dinero. Una frase: «gestionáis la clínica entera aquí, y la IA hace el trabajo repetitivo». Cierra pidiendo veinte minutos.



10 minutos

El gerente o el coordinador

Todo lo anterior más el bloque de IA y el día a día: agenda, WhatsApp, presupuestos y caja. Es el recorrido que más convierte.



30 minutos

El dueño que además trata

El dossier entero, incluida la parte clínica: odontograma, periodontograma y planes de tratamiento. Termina en el guion de demo en vivo.

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.

Qué hay en estas páginas

Seis bloques. Los tres primeros son por qué NuvaClin es distinto; los tres últimos, la prueba.

- **La inteligencia artificial**

Qué hace Nuvi de verdad: las 22 consultas, las 25 acciones, la voz, el teléfono y WhatsApp.

- **Facilidad**

Por qué nadie tiene que formar a tu equipo, y la cuenta de clics medida.

- **Tu clínica, a tu manera**

Módulos, pantallas, odontograma, documentos y el propio asistente, configurados por ti.

- **El día a día**

Agenda, pacientes, historia clínica, odontograma, y lo que el programa hace solo cuando se cae una cita.

- **El dinero**

Presupuestos, facturas, caja, deudores, rentabilidad e informe financiero.

- **Cierre**

Planes, migración, seguridad, qué pasa cuando dices que sí, objeciones y guion de demo.

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.

Pregúntale lo que le preguntarías a tu gerente

Veintidós consultas distintas sobre la clínica, en lenguaje normal y con los datos de hoy. Agrupadas aquí por tema.

- **Agenda**

Cuántas citas hay hoy, esta semana o este mes, y buscar una concreta.

- **Pacientes**

Buscar por nombre o número de historia y ver su ficha.

- **Facturación**

Facturas de un paciente, del día o de toda la clínica sin cobrar.

- **Caja**

Cómo va la caja diaria y por qué método de pago.

- **Presupuestos**

Cuántos siguen sin aceptar y cuánto suman.

- **Rentabilidad**

Qué margen dejan las citas realizadas en un periodo.

- **Informe financiero**

Ingresos, gastos y resultado del periodo.

- **Contabilidad**

Deudores y saldos pendientes.

- **Ausencias**

Tasa de no-shows y quiénes son los reincidentes.

- **Lista de espera**

Cuántos esperan hueco y quiénes son los primeros.

- **Planes de tratamiento**

En qué fase va cada plan abierto.

- **Tratamientos**

El catálogo y el ranking de los más realizados.

- **Profesionales**

Quién trabaja, con qué horario y en qué gabinete.

- **Gabinetes**

Ocupación y horarios de las salas.

- **WhatsApp**

Qué hay sin contestar en la bandeja y el hilo de un paciente.

- **Notas y tareas**

Qué tienes apuntado y qué te queda por hacer hoy.

- **Listados**

Los listados a medida que se haya montado la clínica.

«¿Cuánto llevamos facturado este mes y cuántos presupuestos siguen sin aceptar?»

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.»

Con los guantes puestos

Nuvi escucha y contesta en voz. En gabinete, con las manos ocupadas, sigue siendo utilizable.

- Dictado de la pregunta y lectura de la respuesta, en la misma conversación.
- La nota de voz del profesional se convierte en historia clínica estructurada.
- Los hallazgos del odontograma se pueden dictar en vez de ir marcando dientes.
- Todo queda escrito en la ficha del paciente, revisable antes de guardar.

€ El profesional no interrumpe lo que está haciendo para consultar algo.

🕒 Se pregunta hablando y se escucha la respuesta. Sin tocar el teclado.

«Con las manos dentro de la boca del paciente, el teclado sobra.»

The screenshot shows the NuvaClin dashboard at nuvaclin.es/dashboard. The interface includes a search bar, a navigation menu, and several key performance indicators (KPIs) for today's performance. A Nuvi chat window is overlaid on the dashboard, showing a voice query and a response.

KPIs for today:

- CITAS HOY:** 12 (6 pendientes, 6 realizadas)
- COBRADO HOY:** 1.034,55 € (Caja abierta)
- COMPLETADAS:** 6 (50%)
- CANCELADAS:** 0

Tendencia mensual: +43% vs mes anterior (Ingresos vs Gastos)

Sala de espera: 3 en sala - espera media 0 min

Notas y tareas:

- ☐ Llamar a los pacientes con pres
- ☐ Revisar los consentimientos per
- ☐ Preparar el cierre de caja del ví

Citas de hoy:

- 09:00 - Clara Suárez Díaz (Endodoncia Unirradicular)
- Enrique Díaz Cano

Nuvi Chat:

¿Cuántas citas tengo mañana y cuánto he facturado esta semana?

Ahora mismo no puedo responder porque el asistente no está configurado (falta la clave de IA). Puedes consultar los datos en sus pantallas mientras tanto.

Pregúntame algo...

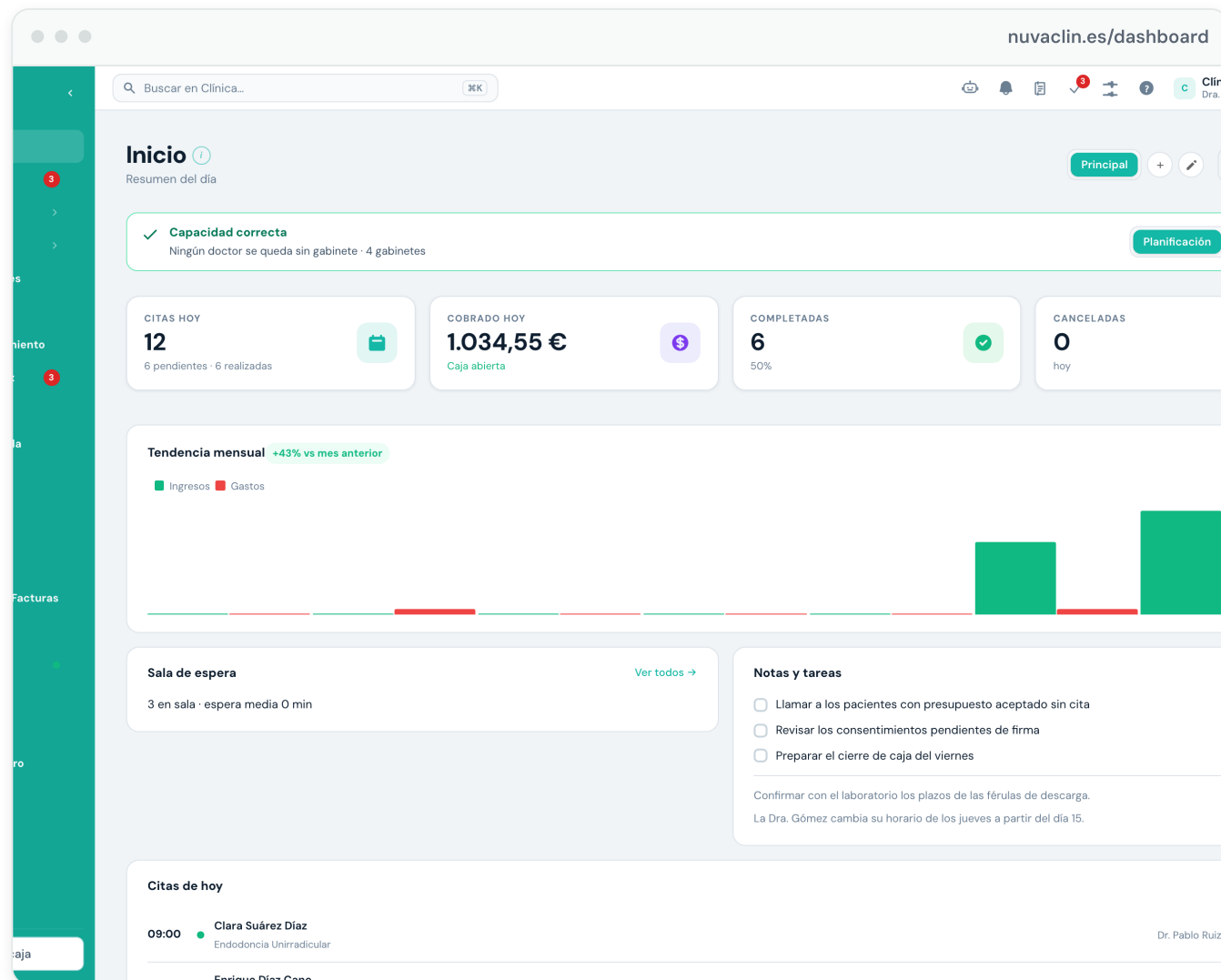
El micrófono del panel transcribe lo que dices; el altavoz lee la respuesta. La conversación por voz es bidireccional, no solo dictado.

El inicio te avisa. Y cada rol ve el suyo.

La pantalla de entrada no espera a que alguien mire: destaca lo que requiere una decisión hoy. Y no es la misma para el gerente que para la auxiliar.

- Alerta de capacidad: avisa si algún profesional se queda sin gabinete.
 - KPIs del día en vivo: citas, cobrado, completadas y canceladas.
 - Cada usuario ajusta su rejilla; el administrador fija la de partida de todo un rol.
 - Alertas configurables: eliges qué métrica te preocupa y a partir de qué umbral avisa.
- € Un presupuesto aceptado que nadie cita es dinero parado. Aquí se ve.
- 🕒 Entrás por la mañana y ya sabes qué hay que resolver antes de la primera cita.

«El primer minuto de la mañana ya te está diciendo lo que importa a ti.»



Capacidad de gabinetes, KPIs del día, tendencia mensual, sala de espera y tareas. El botón Personalizar abre la rejilla: cada widget se mueve, se agranda o se quita.

Contesta el teléfono cuando no podéis

Toda llamada queda registrada, con su motivo, su resultado y su transcripción en la ficha del paciente.

- Cada llamada con su motivo, resultado y duración.
- La transcripción se guarda en la historia del paciente, no en un cuaderno.
- Las que quedan pendientes de devolver no se pierden: salen marcadas.
- Módulo que se activa a petición.

- € Una llamada perdida a mediodía es una cita que se va a otra clínica.
- ⌚ Recepción deja de apuntar en un papel quién llamó y para qué.

«La llamada que nadie cogió deja de ser una cita perdida.»

The screenshot shows the 'Llamadas' (Calls) section of the nuvaclin.es/voice-calls interface. It features a search bar at the top, a sidebar with navigation options, and a main area with a list of calls. The calls are filtered by 'ESTADO' (Status) and 'RESULTADO' (Result). The list includes call numbers, dates, times, and patient information. Each call entry has buttons for 'Asignarme' (Assign to me) and 'Registrar llamada' (Register call).

ESTADO	RESULTADO	DESDE	HASTA
Todos los estados	Todos los resultados	Seleccionar fecha...	Seleccionar fecha...

Numero	Estado	Resultado	Fecha y Hora	Paciente	Acciones
+34626017133	Entrante	Agente IA	15/09/2026 16:22	Paciente no identificado	Asignarme
+34626286024	Entrante	Transferida	15/09/2026 15:40	Paciente no identificado	Asignarme, Marcar resuelto
+34626172057	Entrante	Buzón	15/09/2026 13:25	Paciente no identificado	Asignarme
+34626371765	Entrante	Agente IA	14/09/2026 20:25	Paciente no identificado	Asignarme
+34626468467	Saliente	Manual (Personal)	13/09/2026 16:25	Paciente no identificado	Asignarme

Registro de llamadas con motivo, resultado (cita creada, consulta resuelta, devolver llamada) y duración. Lo que se habló queda en la ficha del paciente.

WhatsApp, dentro del programa

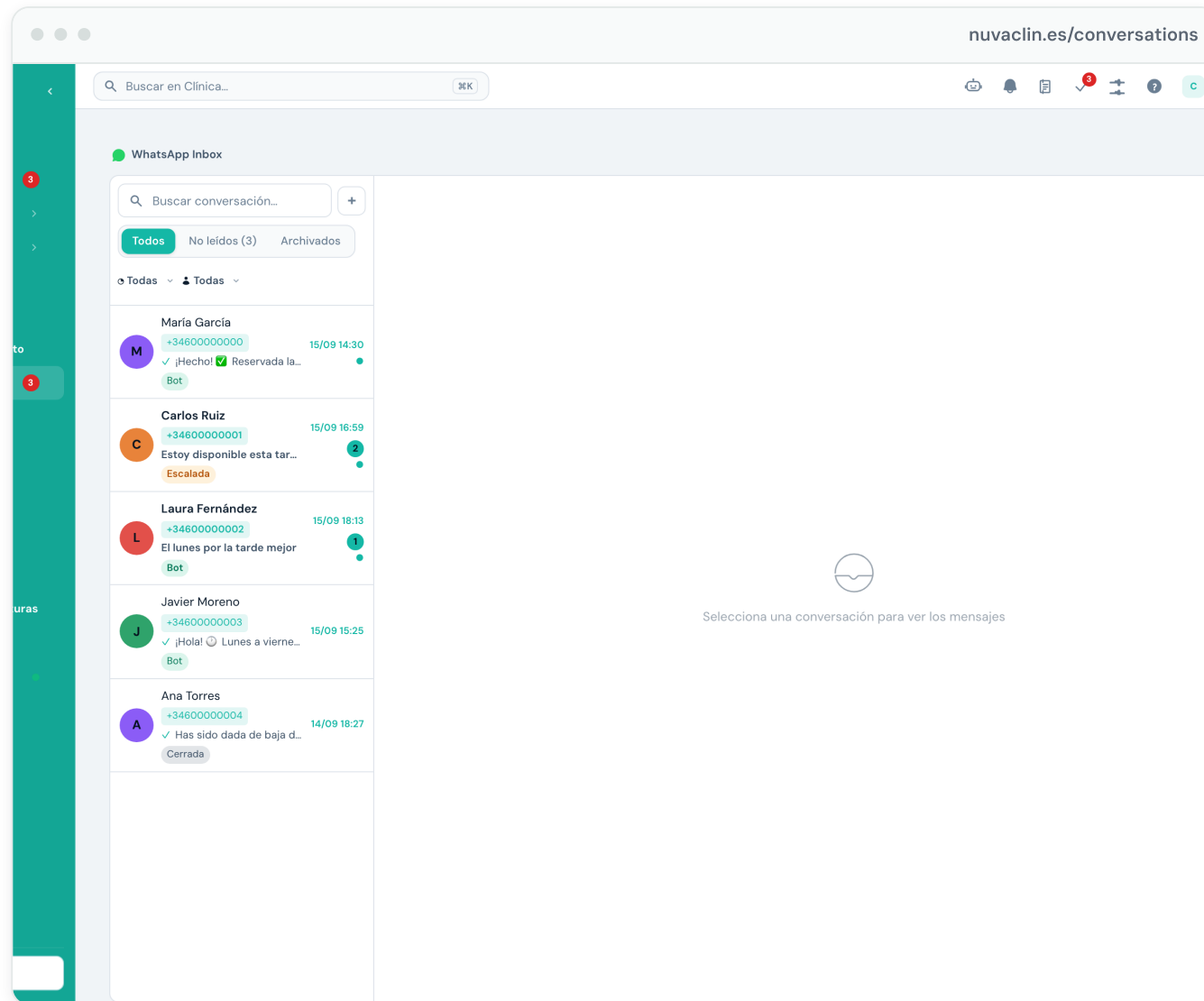
La conversación con el paciente deja de vivir en el móvil de recepción y pasa a la ficha.

- 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.

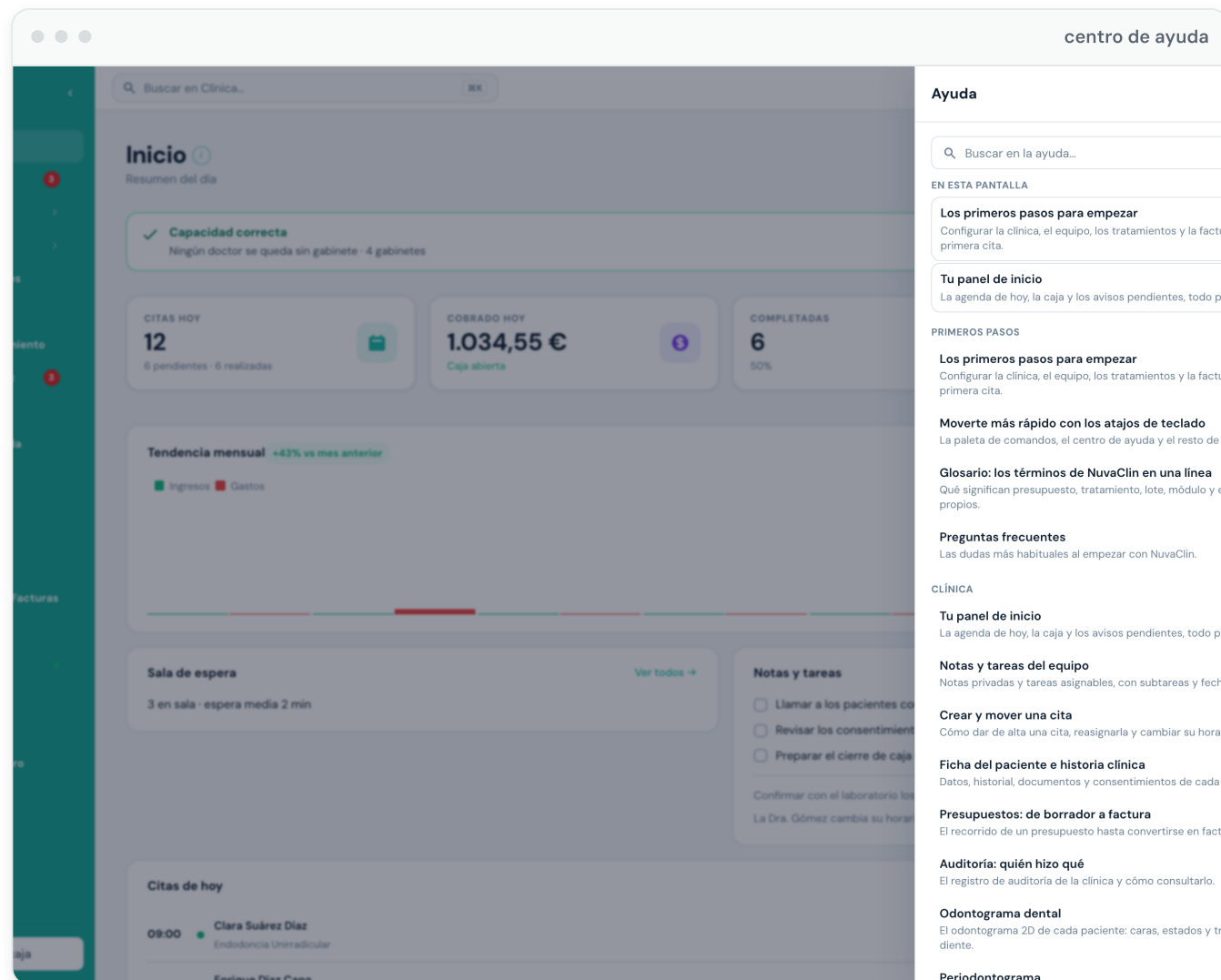
Nadie tiene que formar a tu equipo

El coste oculto de cambiar de programa no es la licencia: son las semanas en que tu equipo va más lento. Aquí eso no pasa.

- Centro de ayuda dentro del programa, sin salir a buscar un manual.
- Paleta de comandos: escribes dos letras y te lleva, sin aprender dónde está cada cosa.
- Tour guiado la primera vez que se entra en cada pantalla.
- Y si nada de eso basta, Nuvi contesta y **abre el artículo exacto** en el panel.

- € Ni jornadas de formación ni consultor de implantación en la factura.
- 🕒 La sustituta de agosto entra el lunes y trabaja el lunes.

«Si hay que dar un curso para usarlo, es que está mal hecho.»



Más de treinta artículos dentro de la aplicación, filtrados a los módulos que tu clínica tiene. «En esta pantalla» muestra lo que corresponde a donde estás.

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.

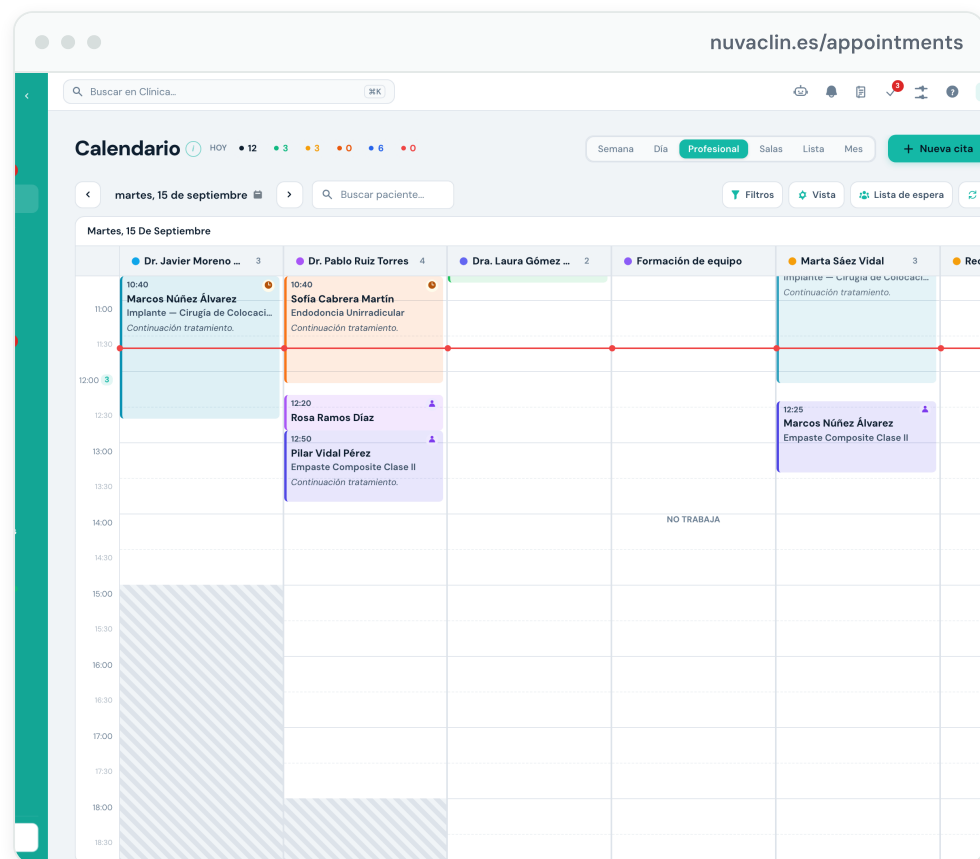
En el software que tienes ahora

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.

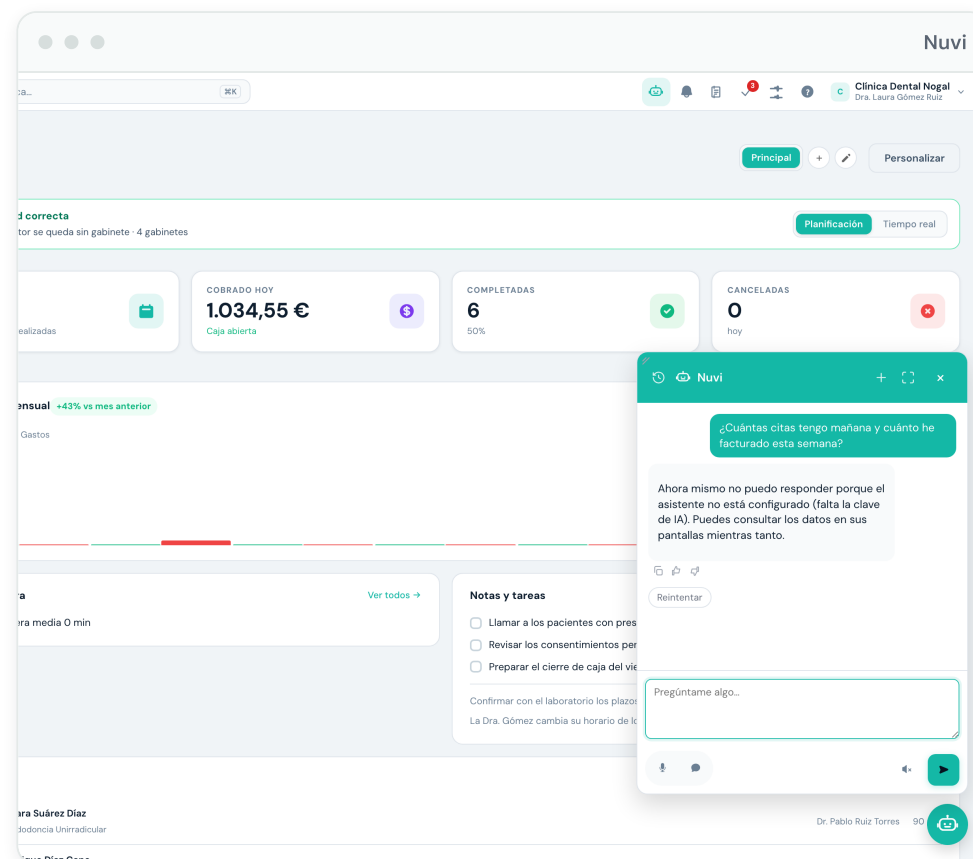
O simplemente pídeselo a Nuvi

La misma tarea, por los dos caminos. Ninguno es mejor que el otro: lo bueno es que existan los dos.

A mano — la agenda, como siempre



Dicho — una frase y confirmar

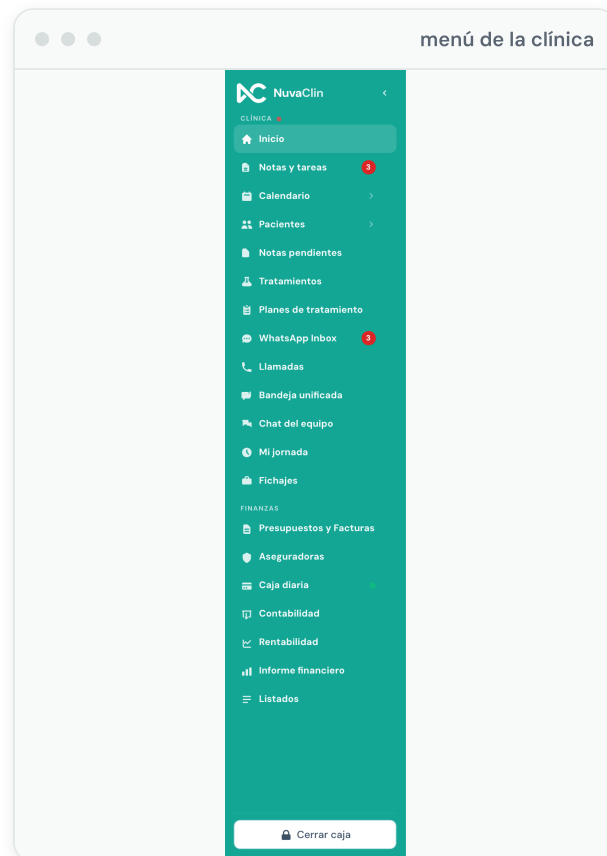


El profesional que prefiere ver la rejilla, la usa. Quien tiene las manos ocupadas, lo dice. Nuvi mantiene el hilo de la conversación, cita las pantallas por su nombre y responde también en voz — y lo que queda registrado es exactamente lo mismo.

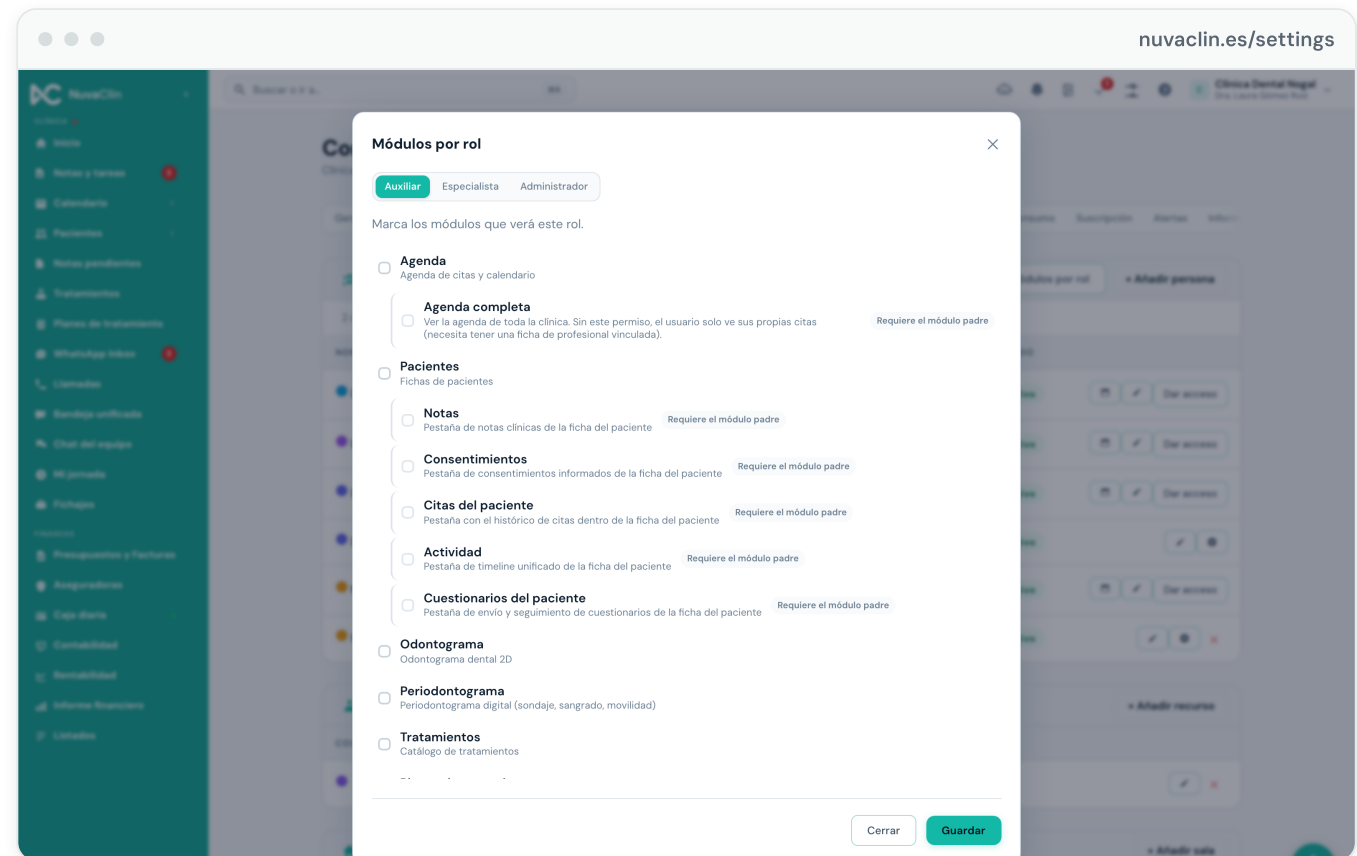
Ni un botón que no uses

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



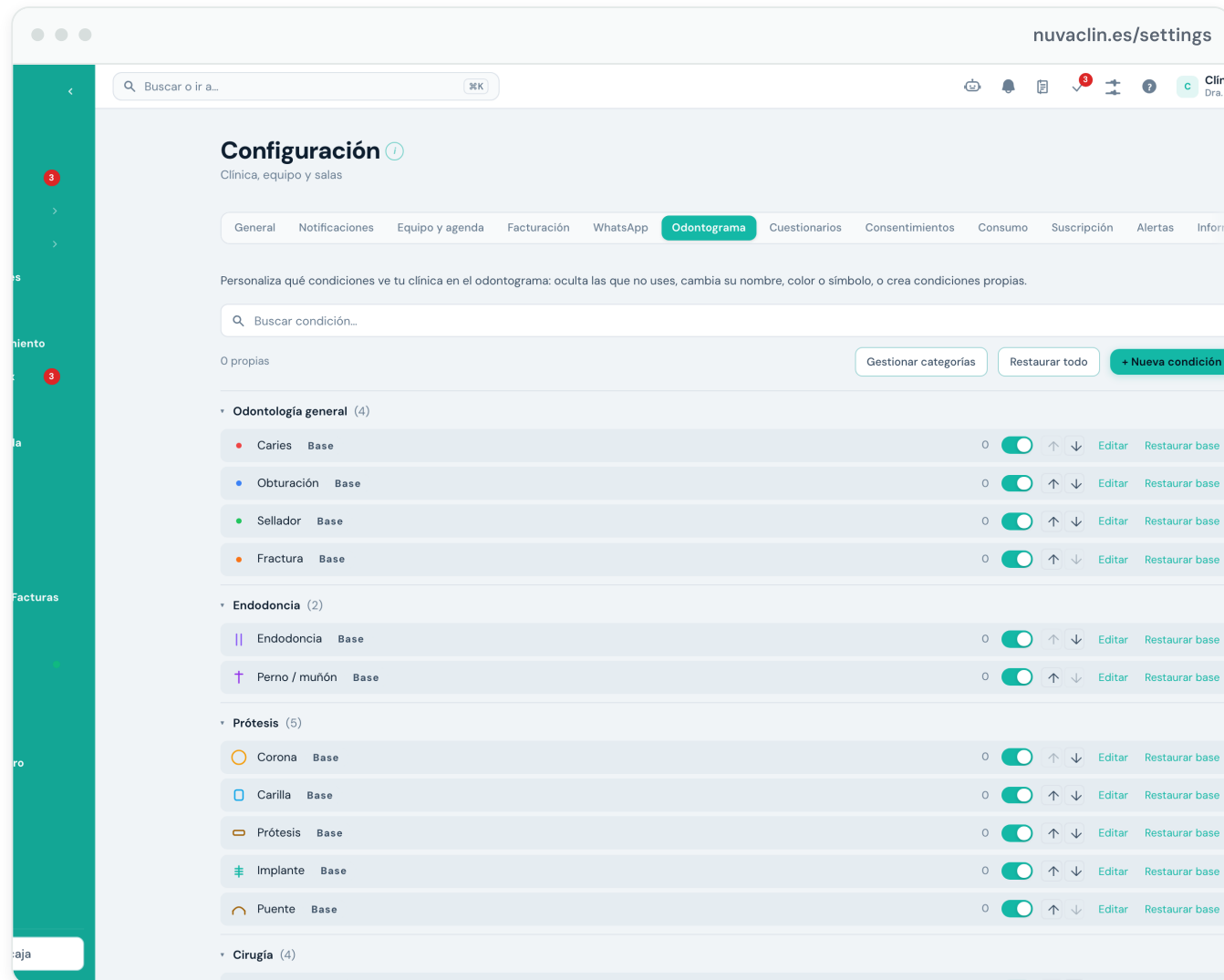
La misma clínica, dos vistas: a la izquierda lo que encuentra la recepcionista al entrar; a la derecha la matriz donde el administrador reparte los módulos entre roles y usuarios. Sin consultores y sin tickets de soporte.

Tu odontograma, tu nomenclatura

El catálogo de condiciones no viene cerrado de fábrica: lo defines tú, con tu color, tu símbolo y el tratamiento que le corresponde.

- Renombrar, recolorear o esconder cualquier condición del catálogo estándar.
 - Crear condiciones propias con su símbolo y su tratamiento asociado.
 - Odontograma y periodontograma digitales, con histórico por paciente.
 - Los hallazgos se pueden dictar por voz en vez de ir marcando diente a diente.
- € Marcar un hallazgo ya deja preparado el tratamiento que se va a presupuestar.
- ⌚ Cada clínico marca lo que marca siempre, con el nombre que usa siempre.

«Ningún programa te va a enseñar a ti cómo se llama lo que ves.»



Condiciones agrupadas por categoría, con su color, su símbolo y los tratamientos asociados. Se pueden ocultar las que no uses y crear las tuyas.

Tus documentos siguen siendo tuyos

Presupuestos y facturas salen con tu marca, tus textos legales y tu numeración. No con la nuestra.

- Logo, colores y pie legal propios en cada documento.
- Series de numeración separadas para presupuestos y facturas.
- Plantillas de notas clínicas para no escribir lo mismo cada vez.
- Vista previa antes de guardar: lo que ves es lo que recibe el paciente.

- € Un presupuesto que parece tuyo se acepta más que uno que parece de un software.
- 🕒 Se configura una vez y sale así para siempre.

«El paciente recibe un documento de tu clínica, no de tu proveedor de software.»

nuvaclin.es/settings

Buscar o ir a...

Configuración

Clínica, equipo y salas

General Notificaciones Equipo y agenda **Facturación** WhatsApp Odontograma Cuestionarios Consentimientos Consumo Suscripción Alertas Informes

Datos fiscales

Razón social y régimen de facturación electrónica de la clínica. La activación real (registro encadenado) llega en fases posteriores.

RAZÓN SOCIAL

Clínica Dental Sonrisa Sana

RÉGIMEN DE FACTURACIÓN

Ninguno

VeriFactu (AEAT, resto de España), TicketBai (territorios forales) llega próximamente.

☐ Facturación electrónica activa

Opt-in. Cuando esté disponible, las facturas emitidas se registrarán según el régimen.

IVA POR DEFECTO

21

Porcentaje de IVA que se usa al crear un nuevo presupuesto o factura. Puedes cambiarlo en cada documento.

FACTURACIÓN DE PLANES DE TRATAMIENTO

Una factura por el total

Cómo se factura un plan multi-cita: una factura por el importe completo al aceptar el presupuesto, o una factura por cada fase al completarla.

Guardar

Series de facturación

Configura las series y la numeración correlativa de tus presupuestos y facturas. La serie por defecto se usa automáticamente al emitir.

F2026 Factura	Siguiendo: F2026-0115	Marcar por defecto ☐ Activa ☒
P2026 Presupuesto	Siguiendo: P2026-0019	Marcar por defecto ☐ Activa ☒

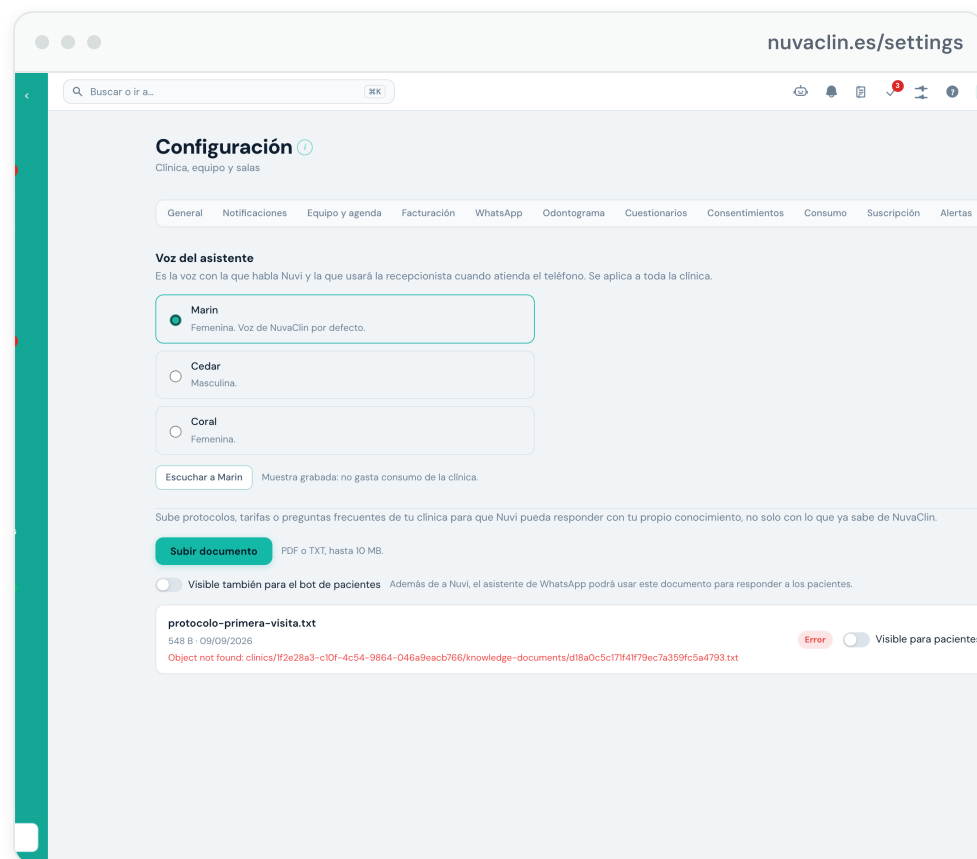
+ Nueva serie

Plantillas de presupuesto y factura con logo, colores y textos propios; series de numeración independientes y datos fiscales de la clínica.

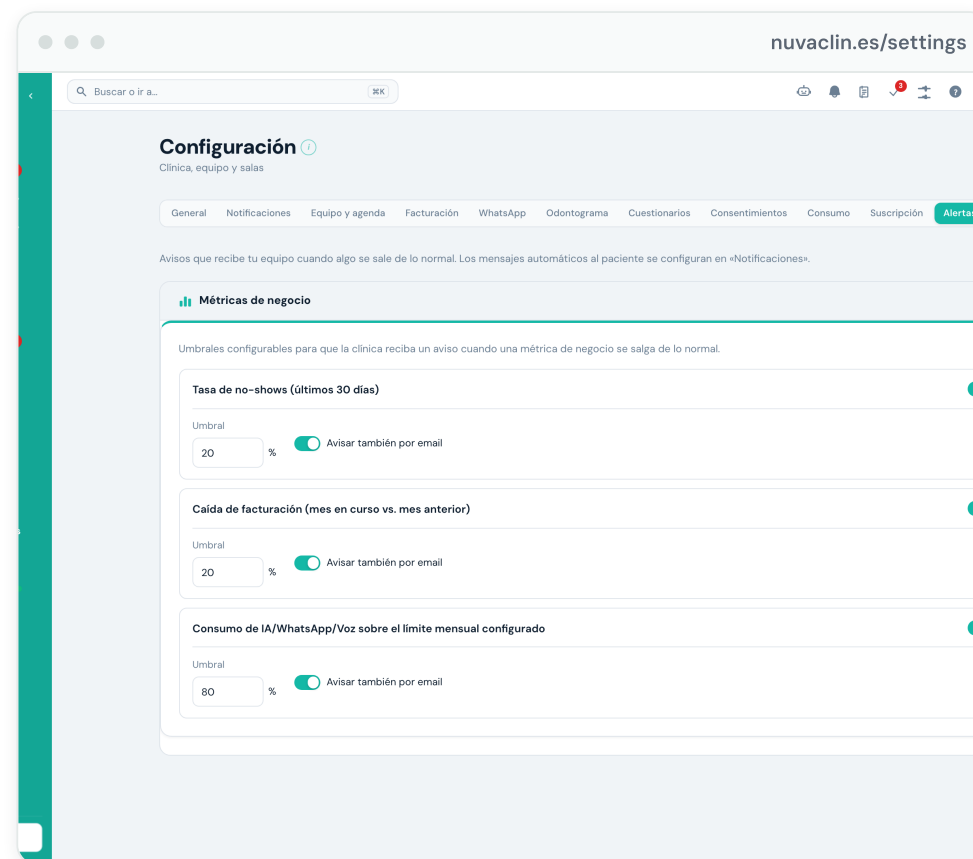
Y el asistente aprende tus protocolos

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

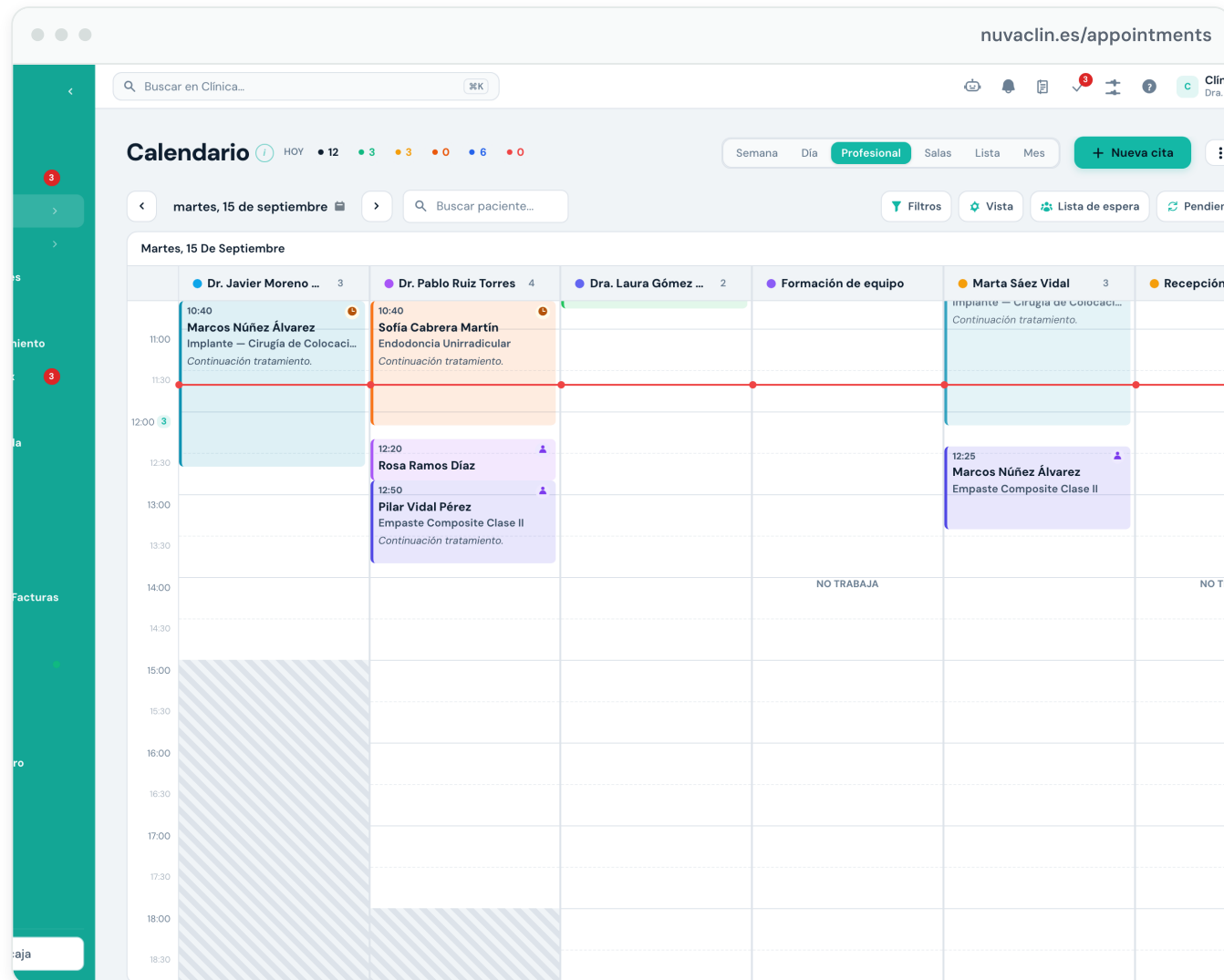
La agenda de toda la clínica en una pantalla: por profesional, por gabinete o por recurso.

- 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.

Sala de espera

Recepción marca la llegada y el gabinete lo ve al instante. Se acaba el asomarse al pasillo.

- Check-in en recepción, o el propio paciente desde su móvil.
- Tiempo de espera en vivo, con aviso cuando se pasa de lo razonable.
- Paso de sala a gabinete con un clic, sin tocar la agenda.
- Los tiempos quedan registrados: se puede medir si la clínica va con retraso.

€ Menos minutos muertos entre paciente y paciente es una cita más al día.

🕒 El clínico sabe quién ha llegado sin levantarse ni preguntar.

«El paciente que lleva veinte minutos esperando deja de ser una sorpresa.»

The screenshot shows the 'Sala de espera' (Waiting Room) interface on the nuvaclin.es website. The page displays real-time patient status and waiting times.

Header: nuvaclin.es/waiting-room

Search Bar: Buscar en Clínica...

Filters: Buscar paciente, Todos los profesionales, Todas las salas

Status Summary:

- En sala: 3
- En gabinete: 0
- Espera media: 0 min

CITADOS HOY (Today's Appointments):

Time	Patient Name	Professional	Action
10:15	Laura Cano García	Dra. Laura Gómez Ruiz	Revisión y Diagnóstico
10:40	Sofía Cabrera Martín	Dr. Pablo Ruiz Torres	Endodoncia Unirradicular
10:40	Marcos Núñez Álvarez	Dr. Javier Moreno Sanz	Implante — Cirugía de Colocación

EN SALA (In Room):

Time	Patient Name	Professional	Room	Arrival Time	Waiting Time	Status	Action
12:20	Rosa Ramos Díaz	Dr. Pablo Ruiz Torres	Sala Higiene	Llegó a las 18:26	0 min	En Sala De Espera	Cuestionario
12:25	Marcos Núñez Álvarez	Marta Sáez Vidal	Sala Ortodoncia	Llegó a las 18:26	0 min	En Sala De Espera	Cuestionario
12:50	Pilar Vidal Pérez	Dr. Pablo Ruiz Torres	Sala Higiene	Llegó a las 18:26	0 min	En Sala De Espera	Cuestionario

Quién ha llegado, cuánto lleva esperando y quién está ya en gabinete. El tiempo de espera se cuenta solo desde el check-in.

Pacientes

El listado no es una agenda de contactos: es el punto de entrada a todo lo que sabéis de esa persona.

- Alta rápida y búsqueda por cualquier dato, incluido el número de historia.
 - Acceso directo a citar, presupuestar o abrir la historia clínica.
 - Portal del paciente: reserva online y acceso a sus documentos.
 - Consentimientos y firma electrónica, sin papel.
- € Ver de un vistazo quién tiene presupuestos sin aceptar o facturas sin cobrar.
- 🕒 Buscar por nombre, teléfono o número de historia y estar dentro en un segundo.

«Todo lo que la clínica sabe de un paciente, en la misma pantalla.»

nuvaclin.es/patients

Buscar en Clínica...

Pacientes ⓘ

36 pacientes registrados

Todos **Activos** Inactivos

Buscar por nombre, DNI, teléfono, nº de historia... 36 registros

Nº HISTORIA	PACIENTE	NACIMIENTO	DNI	TELÉFONO	EMAIL	ESTADO
#510	Sofía Cabrera Martín	2/6/2015	41109254C	658 228 600	sofia_cabrera@hotmail.com	Activo
#496	Laura Cano García	27/11/1985	53966339J	645 257 356	laura_cano15@icloud.com	Activo
#499	Luis Castro Gil	4/11/2002	29576175S	725 478 124	luis_castro@hotmail.com	Activo
#516	Enrique Díaz Cano	27/4/1949	73930107B	687 250 593	enrique_diaz@hotmail.com	Activo
#521	Laura Fernández	—	82197355R	731 174 550	laura_fernandez54@outlook.es	Activo
#504	Martín Fernández Flores	24/11/1945	35757207G	727 138 293	martinfernandez@icloud.com	Activo
#519	María García	—	14671301S	796 663 542	maria_garcia73@gmail.com	Activo
#498	Patricia García Ortiz	11/9/1945	54876354X	627 395 453	patriciagarcia52@yahoo.es	Activo
#490	Alicia Guerrero García	15/2/2000	82118943L	734 583 905	alicia_guerrero52@yahoo.es	Activo
#497	Diego Gutiérrez Reyes	1/1/1998	94965961L	788 569 771	diegogutierrez44@hotmail.com	Activo
#522	Lucía Hernández Vega	14/11/2003	47213698B	667 556 477	luciahernandez44@icloud.com	Activo
#501	Marcos León Santos	22/8/1964	16928947G	780 827 309	marcos.leon@yahoo.es	Activo
#514	Silvia López Vidal	25/3/1972	20267344C	678 622 884	silvia_lopez@hotmail.com	Activo
#511	Cristina Marín Vega	20/11/1993	48190763J	727 876 268	cristinamarin@outlook.es	Activo

Listado con filtros y acceso directo a la historia. Desde aquí se dan de alta, se citan y se les abre el portal.

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 shows the patient profile for Sofia Cabrera Martín (Historia clínica #510) 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 a main content area. The main content area displays patient information such as N° HISTORIA (#510), DNI / NIF (41109254C), EMAIL (sofia_cabrera@hotmail.com), ESTADO (Activo), and DIRECCIÓN (NOTAS ADICIONALES). It also shows the PRÓXIMA CITA (18/09/2026 11:55) and DATOS DE CONTACTO INCOMPLETOS (Dirección (notas adicionales)). A section for TELÉFONOS ADICIONALES shows the principal number 658 228 600. A message states: "Este paciente no tiene teléfonos adicionales." The bottom section shows ALERGIAS (Sin alergias registradas).

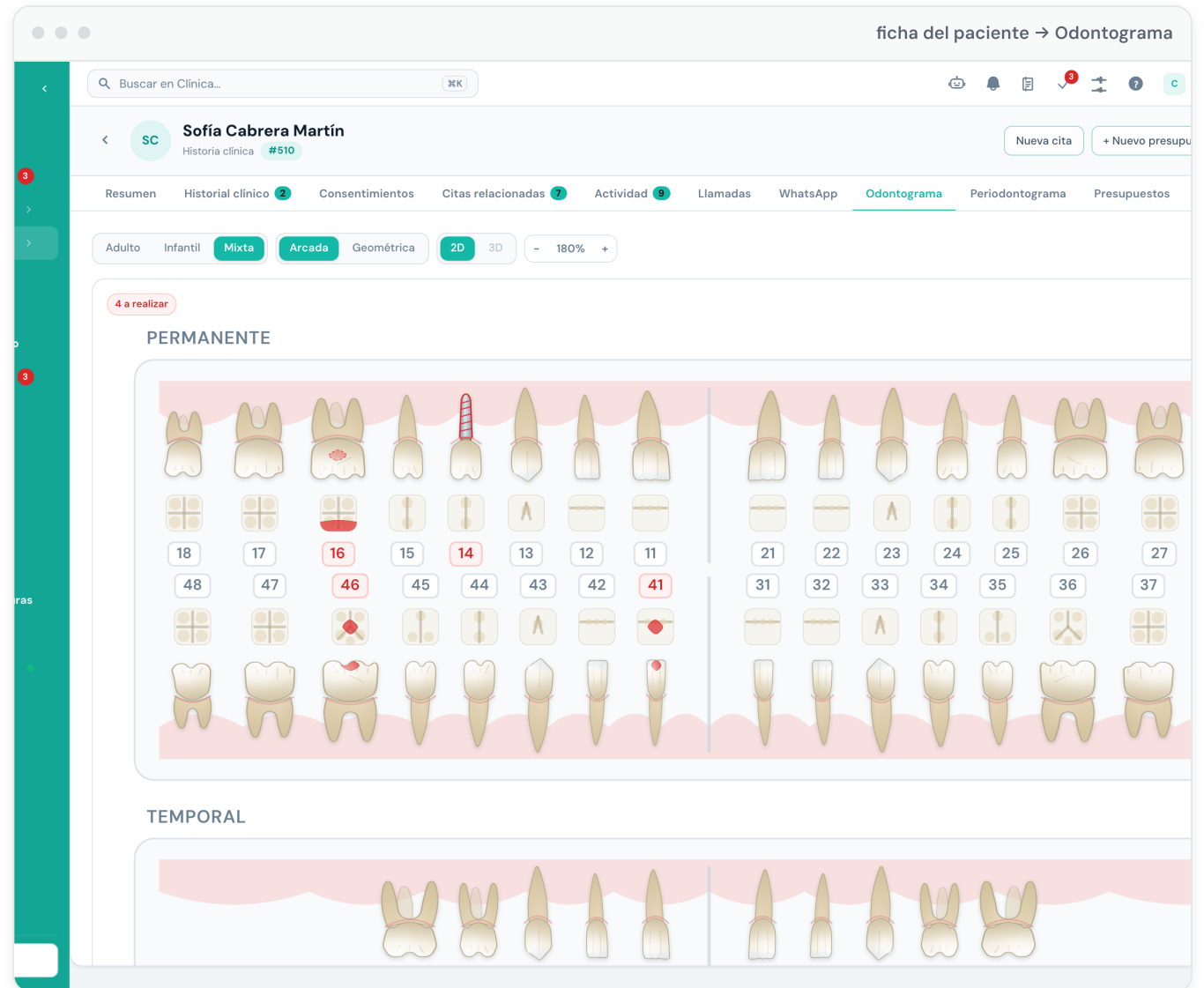
Resumen, historial clínico, consentimientos, citas, actividad, WhatsApp, odontograma, periodontograma, presupuestos, facturas, volantes y cuestionarios. Todo del mismo paciente. La pestaña de llamadas que se ve en la captura llega con la recepcionista por voz, que se activa a petición.

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.

Periodontograma

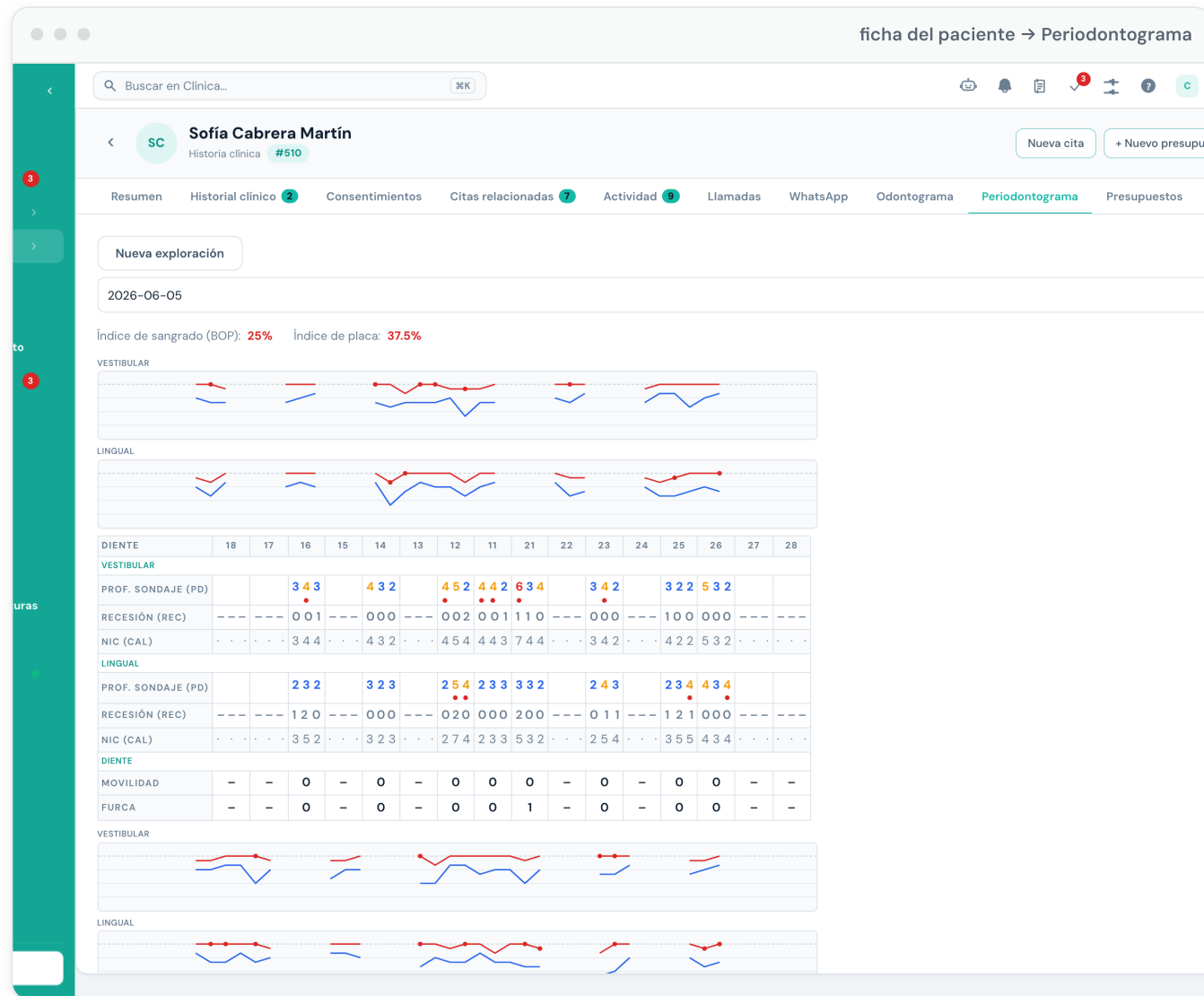
Sondaje, sangrado, movilidad y furcas, con la comparación entre visitas.

- Sondaje por seis puntos, sangrado, supuración, movilidad y furcas.
- Comparación entre sesiones: la evolución se ve, no se cuenta.
- Enlazado a la ficha y al odontograma del mismo paciente.
- Salida en PDF para el informe del paciente o el especialista.

€ El mantenimiento periodontal es tratamiento recurrente: aquí se justifica solo.

🕒 Se registra mientras se sonda, sin apuntar en papel para pasarlo luego.

«El paciente ve su propia evolución, y eso vende el mantenimiento mejor que tú.»

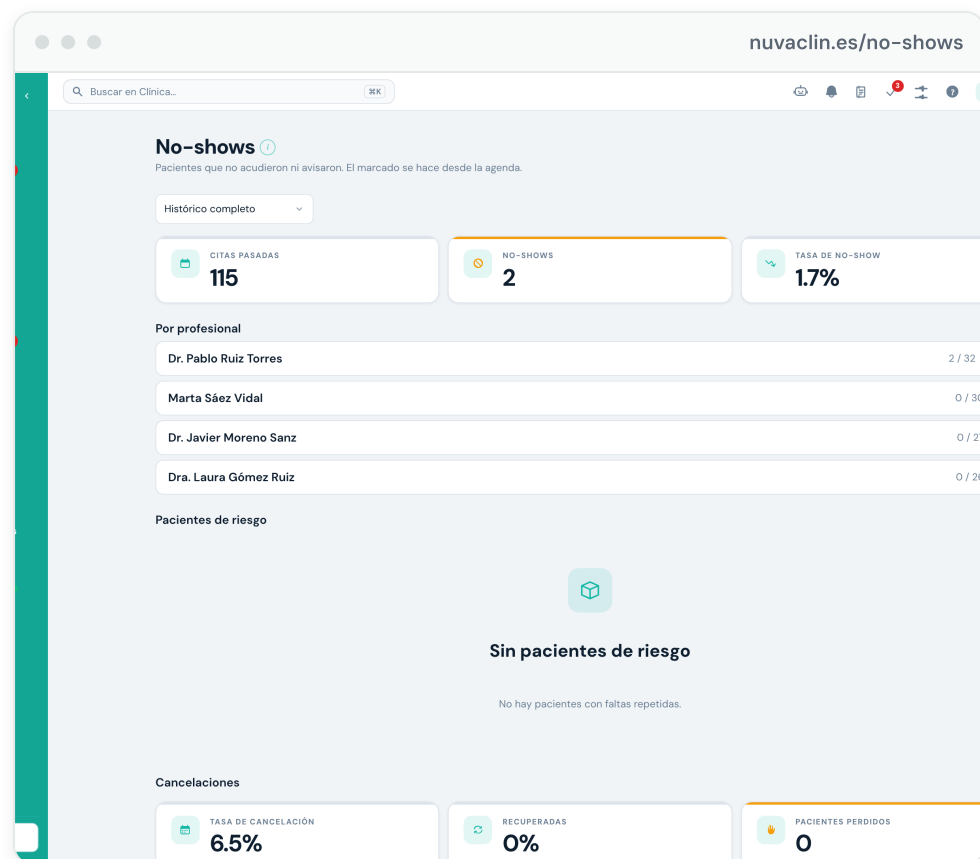


Registro digital por sextantes con profundidad de sondaje, sangrado y movilidad. Cada revisión se guarda para comparar.

Que la agenda no se quede vacía

Tres mecanismos para el mismo problema: el hueco que se cae, el paciente que no viene y el que hace un año que no pasa por aquí.

Primero, medirlo — Ausencias sin aviso



Y luego, llenarlo — Lista de espera

The dashboard for **nuvaclin.es/waitlist** displays a list of 3 patients waiting for a slot. The table below shows the details:

PACIENTE	ESTADO	PRIORIDAD	ESPERA	TRATAMIENTO	PROFESIONAL	PREFERENCIA	TELÉFONO	
Luis Castro Gil	En Espera	★ 3	0 días esperando	—	—	Viernes, a poder ser	725 478 124	
Laura Cano García	En Espera	★ 2	0 días esperando	—	—	Tardec a partir de las 17:00	645 257 356	
Sofía Cabrera Martín	En Espera	★ 1	0 días esperando	—	—	Mañanas, cualquier día	658 228 600	

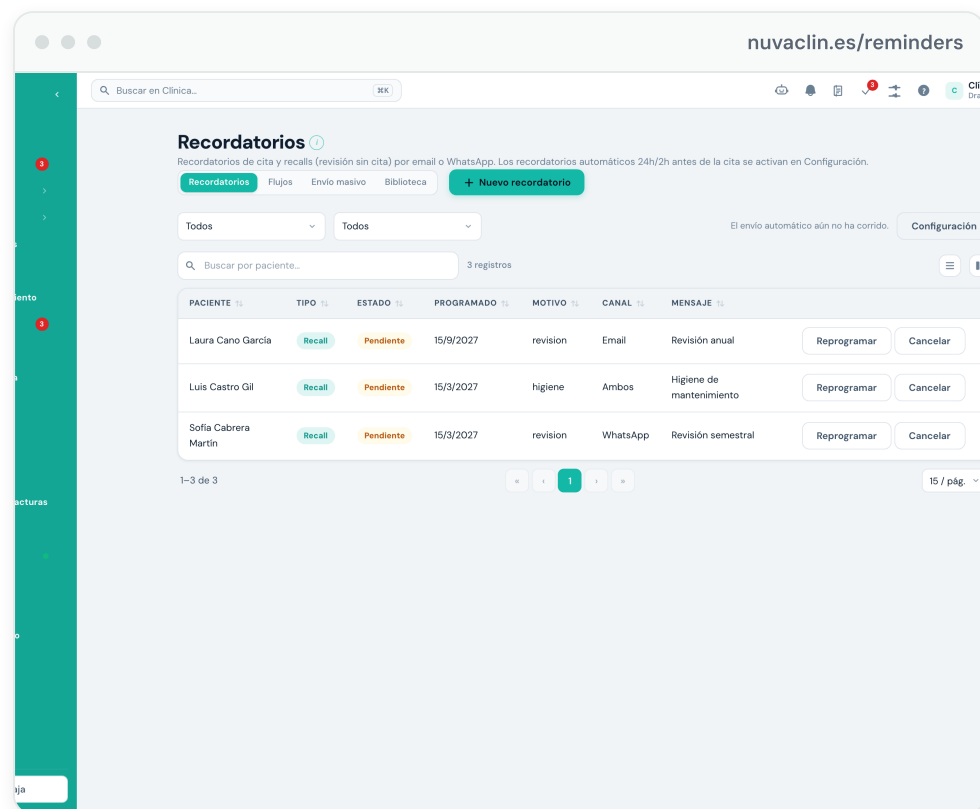
1-3 de 3

A la izquierda, la tasa de no-shows por profesional y los pacientes que faltan de forma repetida. A la derecha, quién está esperando hueco y con qué preferencia: al caerse una cita se proponen los que encajan. El tercer mecanismo son los avisos automáticos, que evitan la falta antes de que ocurra: van en las dos páginas siguientes.

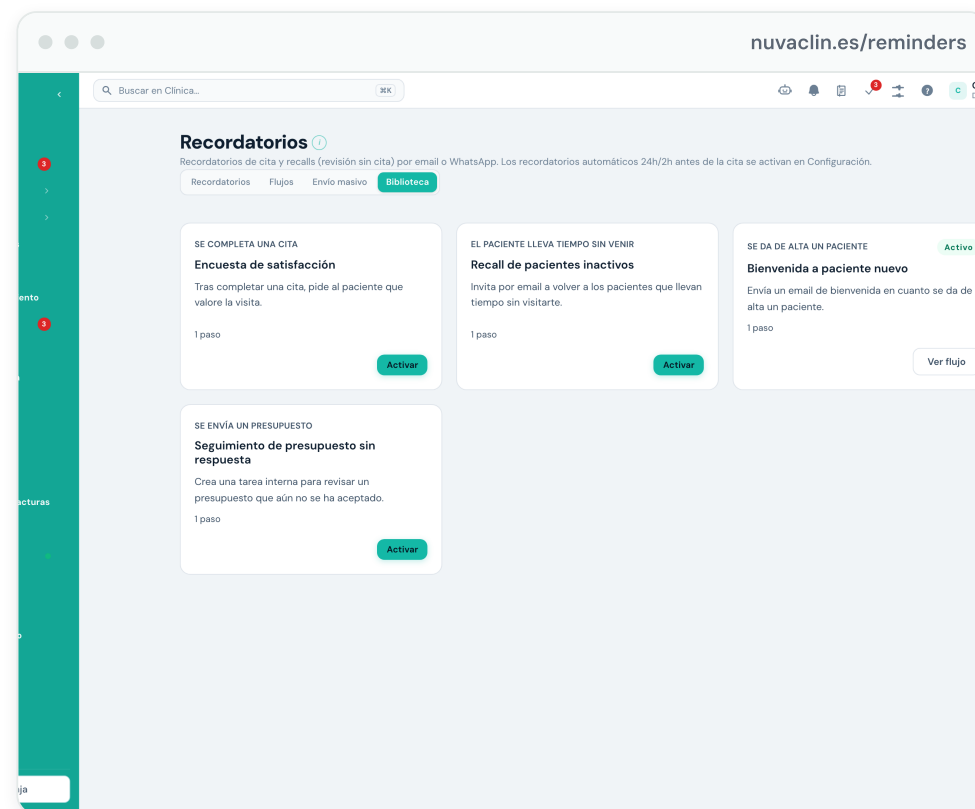
Lo que pasa sin que nadie lo haga

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.

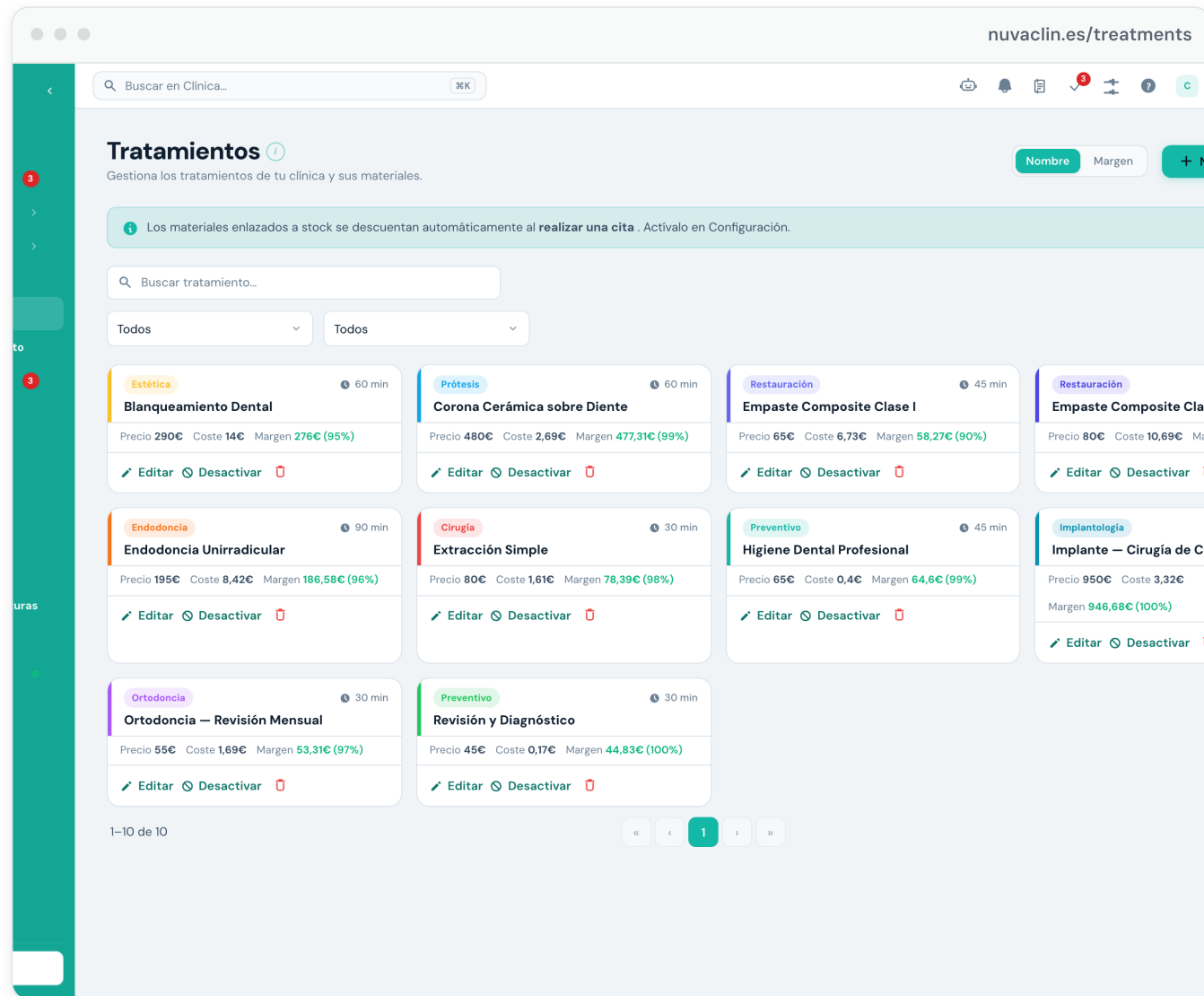
Catálogo de tratamientos

Tus tratamientos, con tu precio y tu duración. Y, si quieres, con el material que consume cada uno.

- Precio, duración y categoría por tratamiento.
- Tarifas distintas por aseguradora o por acuerdo.
- Materiales asociados, para el coste real por tratamiento.
- Se dan de alta también hablando con Nuvi.

- € Vincular material a un tratamiento es lo que permite saber su coste real.
- ⌚ Presupuestar deja de ser buscar el precio en una hoja aparte.

«El precio que cobras y lo que te cuesta, en la misma ficha.»



Catálogo con precio, duración y categoría. Cada tratamiento puede llevar asociados sus materiales para calcular el coste real.

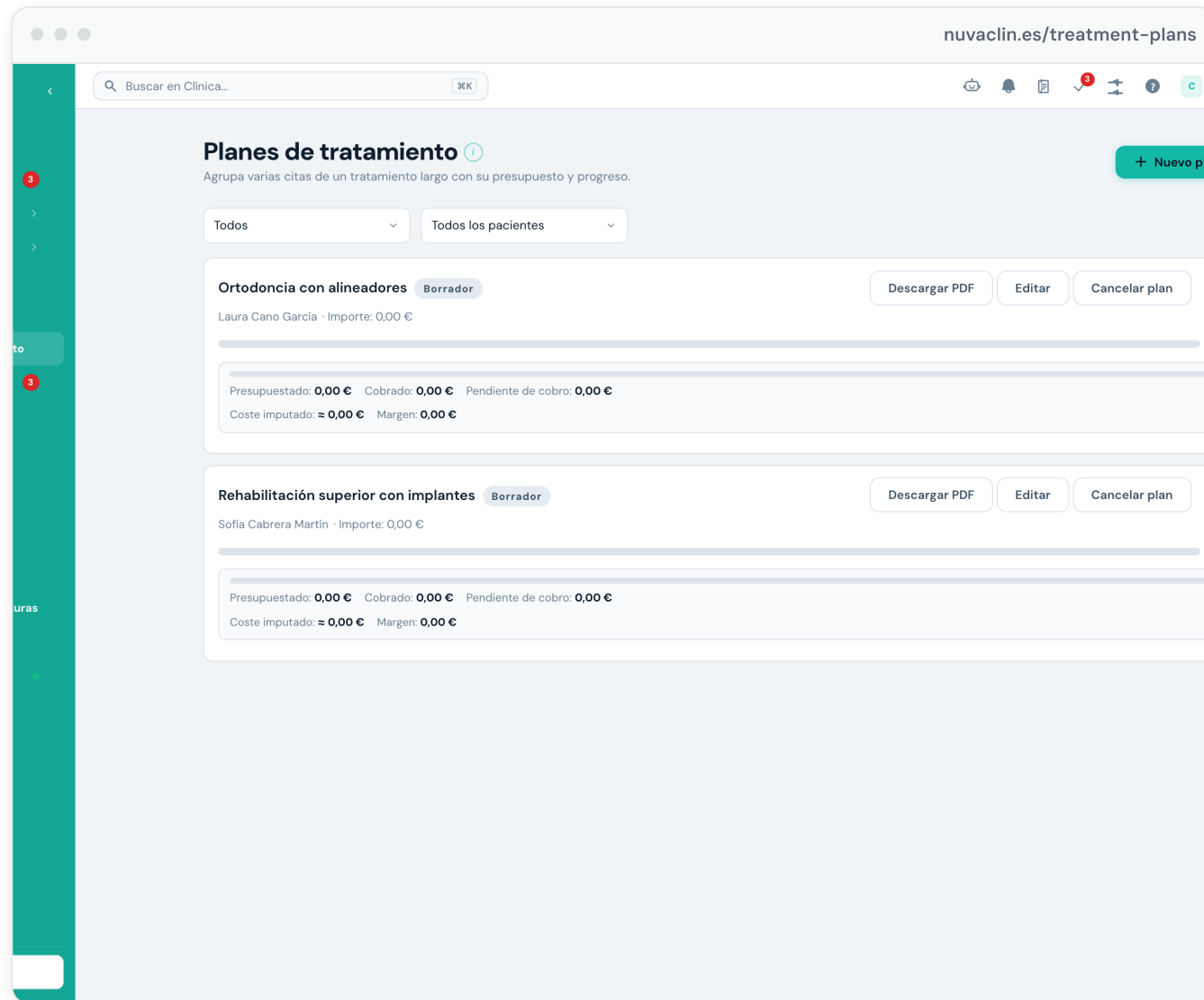
Planes de tratamiento

El tratamiento largo deja de vivir en la cabeza del clínico: fases, citas y estado, a la vista de todos.

- Fases con su orden, su tratamiento y su estado.
- Ligado al odontograma: el plan sale de los hallazgos.
- Y al presupuesto: lo aceptado se convierte en plan.
- Nuvi puede avanzar la fase cuando se lo pides.

- € Un plan que se queda a medias es un presupuesto aceptado sin cobrar del todo.
- 🕒 Recepción sabe qué toca en la siguiente cita sin preguntar al clínico.

«La rehabilitación de ocho sesiones no se pierde entre la sexta y la séptima.»

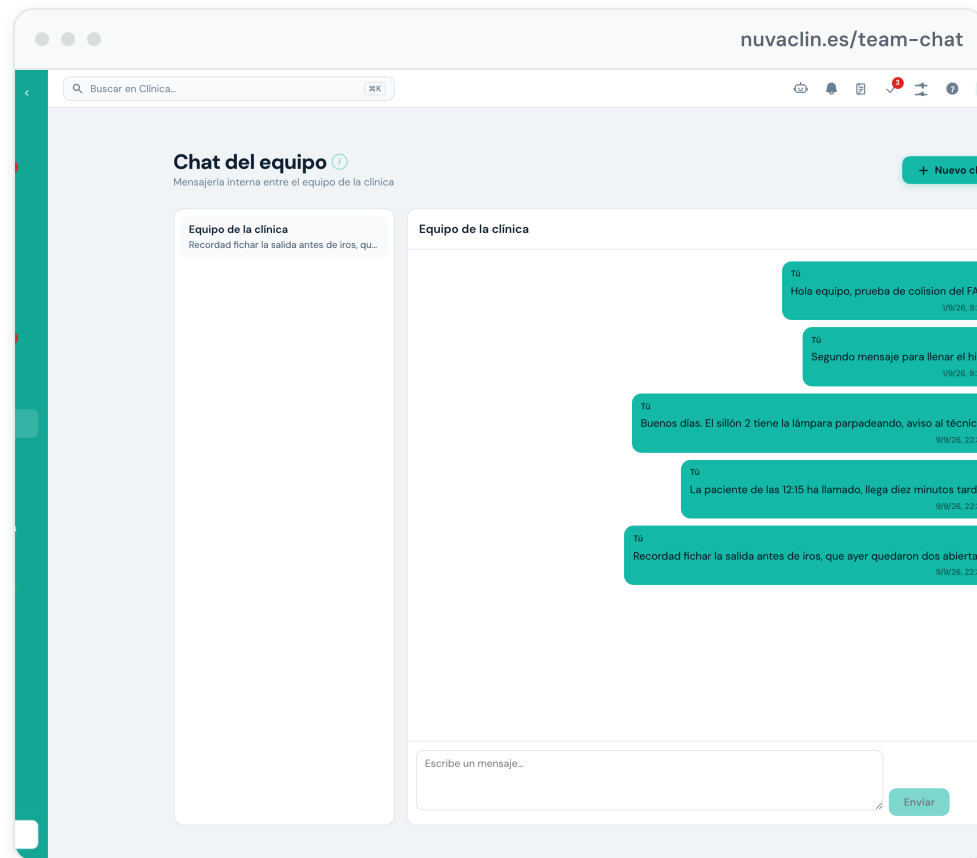


Planes multi-cita por paciente, con sus fases y el estado de cada una. Ligados al odontograma y al presupuesto.

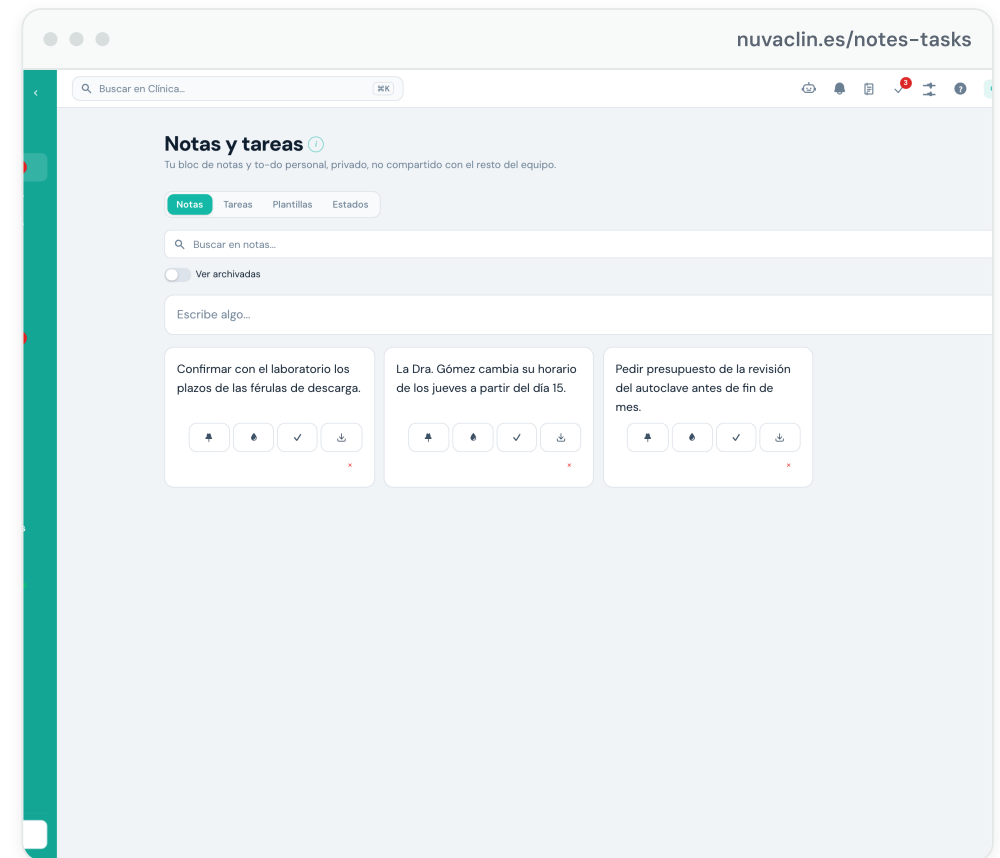
El equipo, coordinado dentro del programa

Lo que ahora vive en un grupo de WhatsApp con los móviles personales de todos, y en pósitos pegados al mostrador.

Chat del equipo — dentro, no en el móvil de nadie



Notas y tareas — con responsable y fecha



Canal de la clínica y mensajes directos con el mismo control de acceso que el resto del programa: quien entra ve el historial, quien se va deja de tenerlo. Y las tareas dejan de ser un papel que se despega: llevan responsable, prioridad y fecha, y se crean dictándoselas a Nuvi.

Mi jornada y fichajes

Registro horario del equipo y el resumen mensual que hay que entregarle a cada persona.
Sin comprar otro programa para ello.

Cada uno lo suyo — Mi jornada

nuvaclin.es/my-timesheet

Buscar en Clínica...

Mi jornada

Tu registro de jornada laboral

Cómo tratamos tus datos

- Fichar entrada

Fichar entrada

0h 00m TRABAJADO 0h 00m PAUSAS 0 DÍAS TRABAJADOS 0 CON INCIDENCIA

DESDE 01/09/2026 HASTA 15/09/2026

0 registros

FECHA	ENTRADA	SALIDA	PAUSA	TRABAJADO	ESTADO
-------	---------	--------	-------	-----------	--------

Todavía no has fichado en este periodo

Mis correcciones

Las que has pedido y las que ha hecho el administrador sobre tu registro. Si no estás de acuerdo con una, déjalo por escrito aquí.

0 registros

FECHA	TIPO	HORA	MOTIVO	ESTADO
-------	------	------	--------	--------

Y el administrador, el conjunto — Fichajes

nuvaclin.es/timesheets

Buscar en Clínica...

Fichajes del equipo

Registro de jornada laboral del equipo

Exportar CSV Exportar PDF Personalizar plantilla Exportar registro Histórico completo Ver log crudo Añadir corrección

0h 00m TRABAJADO 0h 00m PAUSAS 0 DÍAS TRABAJADOS 0 CON INCIDENCIA

Incidentes Todos EMPLEADO DESDE HASTA

Todos los empleados 01/09/2026 15/09/2026 Limpiar

0 registros

EMPLEADO	FECHA	ENTRADA	SALIDA	PAUSA	TRABAJADO	ESTADO
----------	-------	---------	--------	-------	-----------	--------

Sin incidencias: todos los fichajes del periodo están completos

Kioscos de fichaje

Tablets de recepción emparejadas con esta clínica. Cada una ficha con el PIN de cada persona.

No hay ninguna tablet emparejada

Resúmenes mensuales

0 registros

EMPLEADO	PERIODO	TRABAJADO	PREVISTO	DIFERENCIA
----------	---------	-----------	----------	------------

El empleado ficha desde su propia pantalla; el administrador ve el panel del equipo, con las incidencias señaladas. El día 1 se cierra el mes y cada persona recibe su resumen de horas. Y ningún fichaje se reescribe sin dejar rastro: una corrección se guarda aparte, con su motivo y con la conformidad de las dos partes. Sin un programa aparte y sin una cuota aparte.

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.»

nuvaclin.es/documentos

Buscar en Finanzas...

Presupuestos y Facturas

Documentos de venta a pacientes

INDICADORES

Todos los estados Limpiar

Buscar cliente / NIF / serie... 6 registros

☐	N°	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 €

1-6 de 6

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

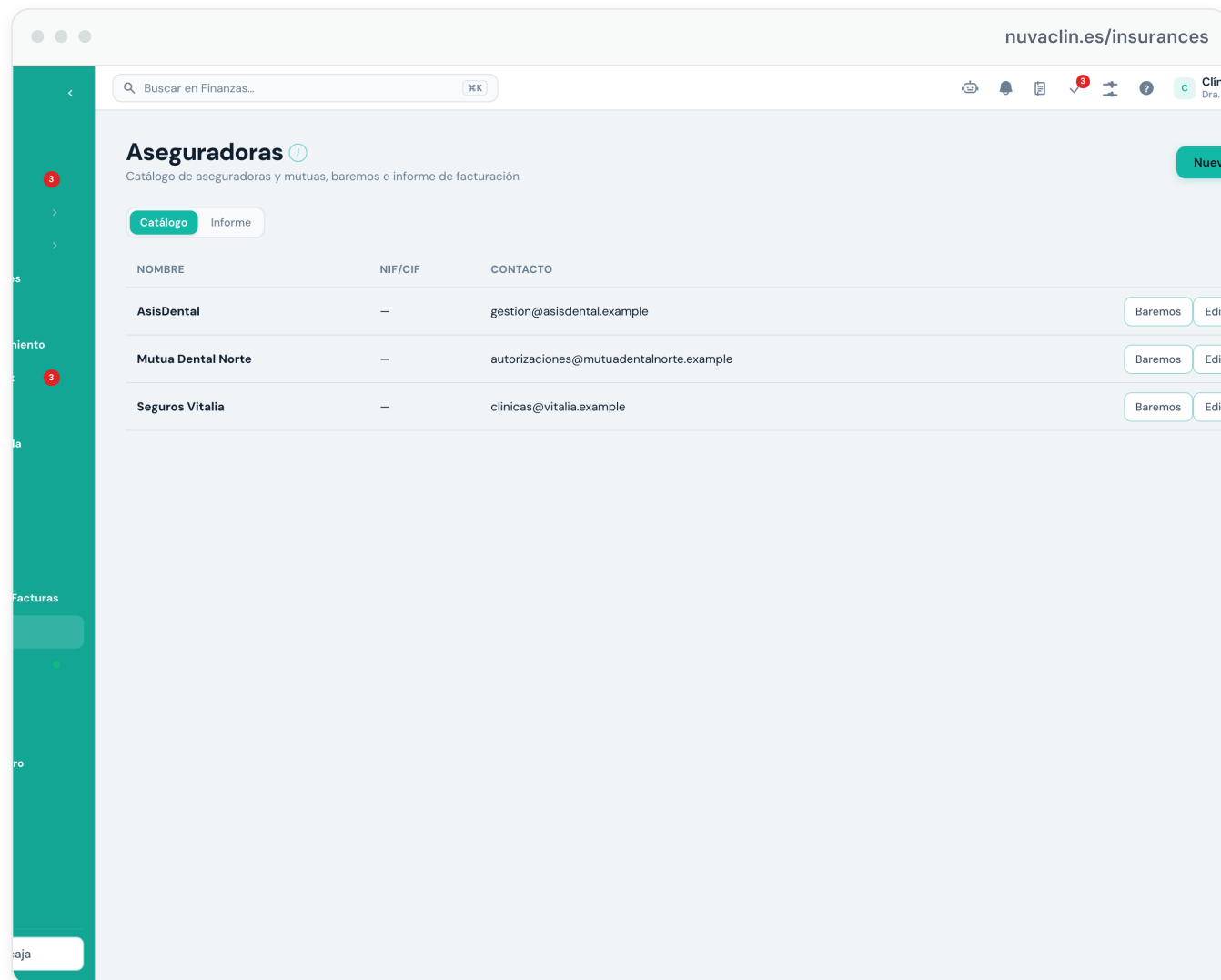
Aseguradoras y mutuas

Tarifas distintas por compañía, volantes y facturación a la mutua, sin llevarlo en un Excel aparte.

- Una tarifa por compañía y por tratamiento.
- Volantes y autorizaciones asociados al paciente y a la cita.
- Facturación a la mutua separada de la del paciente.
- Módulo que se activa a petición: solo las clínicas que trabajan con mutuas.

- € Facturar a la mutua con la tarifa equivocada es perder margen en cada acto.
- 🕒 El volante y la autorización viven en la ficha del paciente, no en una carpeta.

«Cada compañía con su tarifa, y sin que nadie tenga que acordarse.»



Compañías con sus tarifas por tratamiento y sus volantes. La facturación a la mutua sale con el precio pactado, no con el de particular.

El dinero del día, y el que te deben

Cuadrar la caja deja de depender de que alguien se acuerde. Y la deuda de pacientes deja de ser una sensación.

Caja diaria — cobros y arqueo

The screenshot shows the 'Caja diaria' (Daily Cash) interface. At the top, it says 'nuvaclin.es/cash'. Below the search bar, there's a section titled 'Caja diaria' with a sub-header 'CAJA DE HOY' and 'Abierta'. The main amount displayed is '1.034,55 €' with '4 cobros' (4 payments). Below this, a breakdown by method shows 'Tarjeta' (Card) for '1.034,55 €'. There are buttons for 'Cerrar caja' (Close cash) and 'Personalizar plantilla' (Customize template). Below this is a table titled 'HISTORIAL DE CIERRES' (History of Closes) with columns for 'FECHA' (Date), 'ESTADO' (Status), 'COBROS' (Payments), and 'TOTAL'. The table lists several entries from 04/09/2026 to 15/09/2026.

FECHA	ESTADO	COBROS	TOTAL
15/09/2026	Abierta	4	1.034,55 €
14/09/2026	Cerrada	3	2.686,20 €
11/09/2026	Cerrada	4	1.875,50 €
10/09/2026	Cerrada	2	677,60 €
09/09/2026	Cerrada	3	1.391,50 €
08/09/2026	Cerrada	4	1.542,75 €
07/09/2026	Cerrada	4	1.887,60 €
04/09/2026	Cerrada	4	4.114,00 €

Contabilidad — quién te debe y desde cuándo

The screenshot shows the 'Contabilidad' (Accounting) interface. At the top, it says 'nuvaclin.es/contabilidad'. Below the search bar, there's a section titled 'Contabilidad' with a sub-header 'Deudores, anticipos de pacientes y gastos generales'. The main amount displayed is '471,90 €' with '2 DEUDORES' (2 Debtors). Below this, there's a breakdown by age: '0-30 días 471,90 €', '31-60 días 0,00 €', '61-90 días 0,00 €', and '+90 días 0,00 €'. There are buttons for 'Deudores', 'Gastos', 'Cuenta de paciente', and 'Informes'. Below this is a table titled 'PACIENTE' with columns for 'PACIENTE', 'FACTURAS', 'MÁS ANTIGUA', and 'PEND'. The table lists two patients: 'Diego Gutiérrez Reyes' and 'Martín Fernández Flores'. At the bottom, there's a pagination bar showing '1-2 de 2' and '15 / p'.

PACIENTE	FACTURAS	MÁS ANTIGUA	PEND
Diego Gutiérrez Reyes	1	15/9/2026	235
Martín Fernández Flores	1	15/9/2026	235

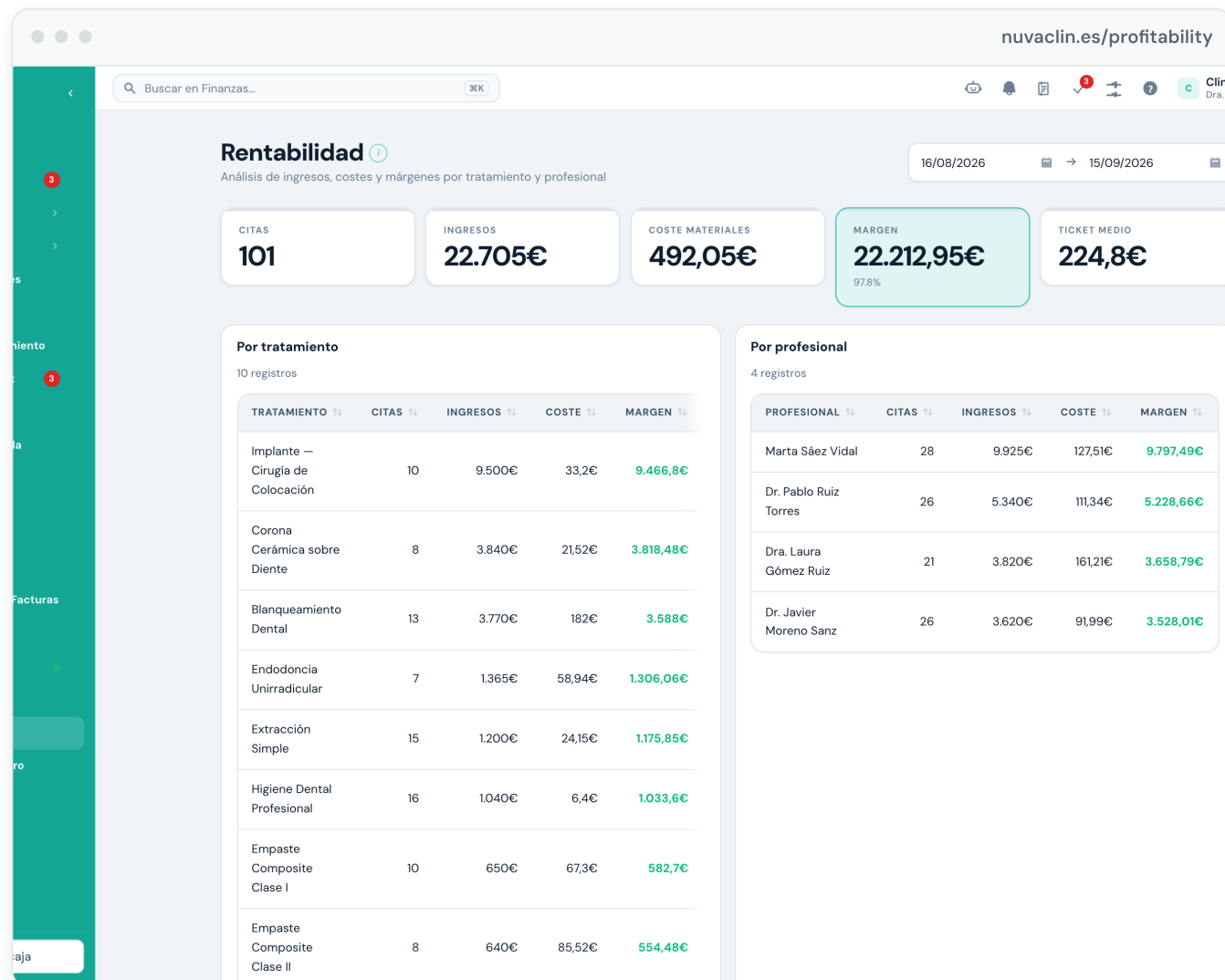
Apertura, cobros por método de pago y cierre con arqueo, con cada cobro ligado a su factura y a su paciente. Y al lado, los saldos por paciente con la antigüedad de la deuda —que es el dato que decide a quién reclamas primero— más los gastos generales que no son material.

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.»



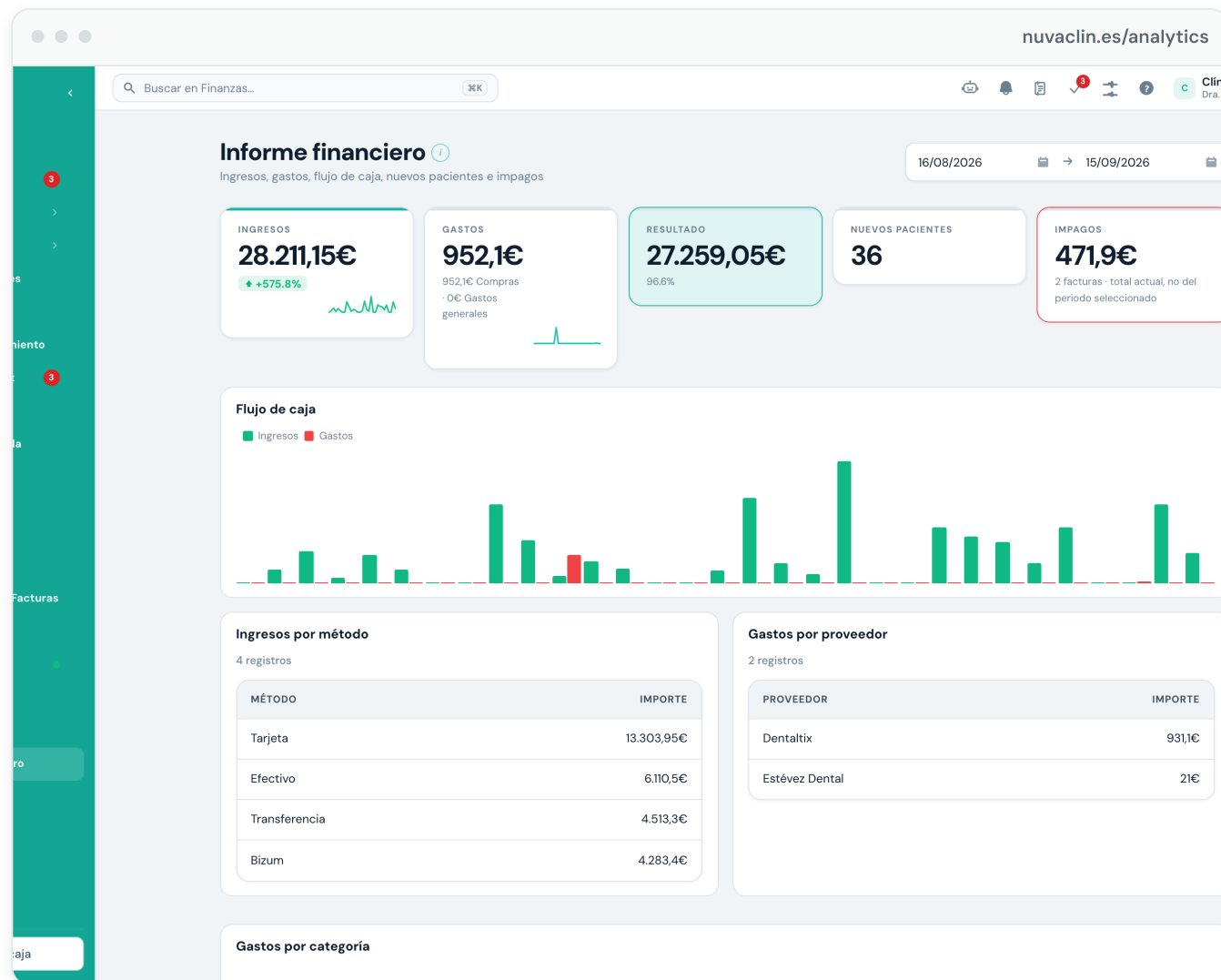
Margen por tratamiento sobre las citas realmente realizadas. El coste sale del material consumido y del tiempo de sillón, no de una estimación.

Informe financiero

Ingresos, gastos y resultado del periodo. La pantalla del que toma las decisiones.

- Ingresos, gastos y resultado, con comparación entre periodos.
 - Desglose por tratamiento, profesional y método de cobro.
 - Informes programados por email con la cadencia que elijas.
 - Alertas configurables: aviso si la facturación cae más de lo normal.
- € Ver la caída de facturación en la semana dos del mes, no en la factura del asesor.
- 🕒 Se puede programar para que llegue por email cada lunes.

«El mes malo se ve el día 10, no el día 30.»



Ingresos, gastos y resultado del periodo, con comparación contra el anterior. Las mismas métricas alimentan los informes programados.

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.

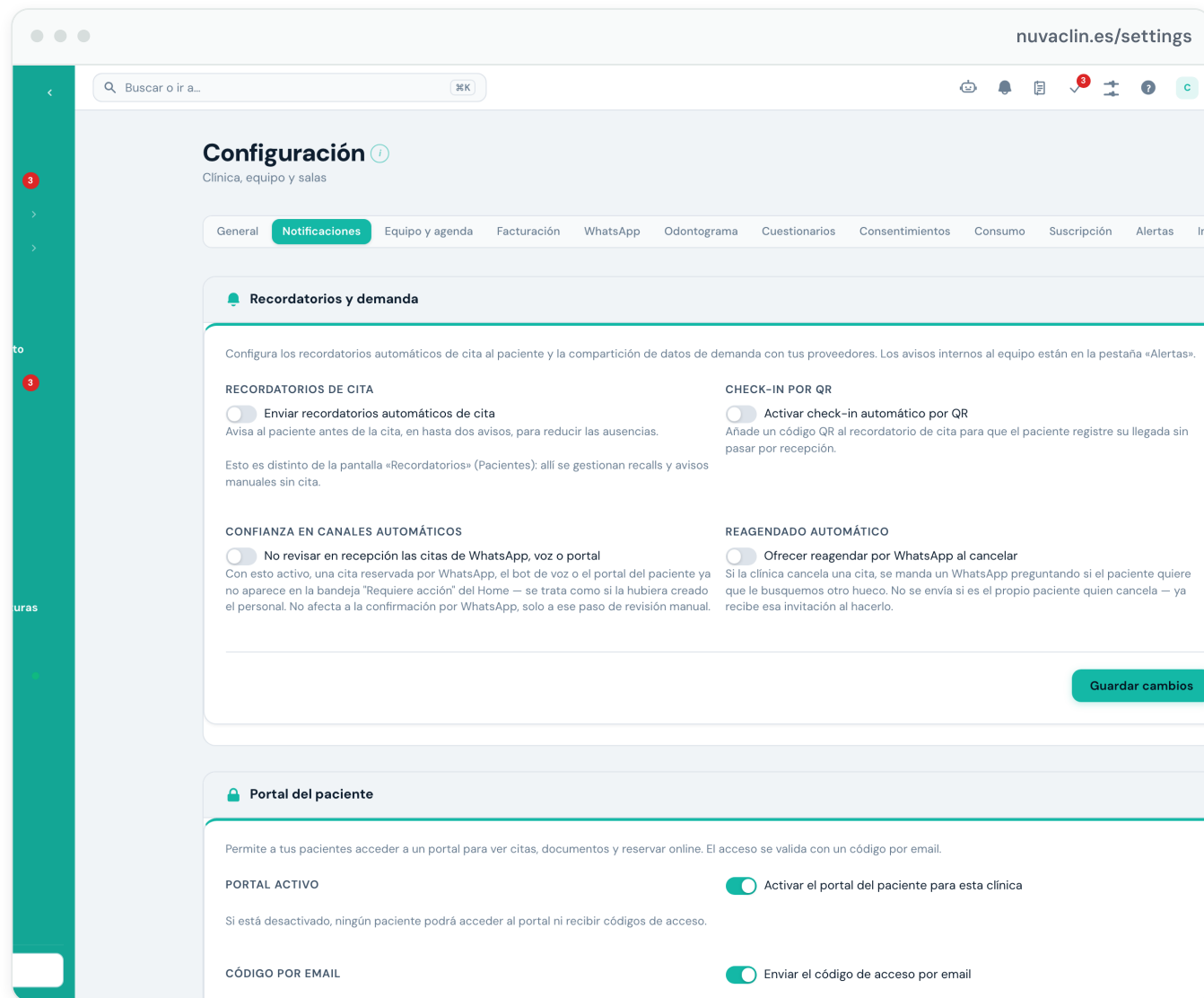
El portal del paciente

Tu paciente reserva, confirma y firma sin llamar a la clínica. Y sin que tú compres otra herramienta.

- Reserva y confirmación de citas desde el móvil del paciente.
- Acceso a sus documentos, presupuestos y consentimientos.
- Firma electrónica a distancia, sin desplazamiento ni papel.
- Se activa cuando quieras: no es obligatorio para usar el resto.

- € Cada reserva online es una llamada que recepción no atiende.
- ⌚ Los consentimientos llegan firmados antes de que el paciente entre por la puerta.

«La recepcionista deja de ser una centralita.»



El portal se activa desde Ajustes. El paciente entra con un código que recibe por email, sin contraseñas que gestionar.

Traemos tus datos

Quince años de historiales no se dejan atrás, y lo sabemos. La migración es parte del alta, no un extra que se factura después.

1

Qué traemos

Pacientes, historiales clínicos, citas y facturación emitida. No solo la agenda: lo que hace que puedas dejar de abrir el programa viejo desde el primer día.

2

Qué te pedimos

Una copia de tus datos y un rato para revisar juntos que lo que ha llegado es lo que esperabas. El trabajo lo hacemos nosotros.

3

Qué no te prometemos

Una fecha antes de haber visto tus datos. Cada programa de origen exporta de una manera, y preferimos decírtelo cuando lo sepamos a inventarnos un plazo en la primera visita.

Tus datos, y de quién son

Datos clínicos de tus pacientes. Estas son las tres preguntas que te va a hacer tu asesoría, y lo que respondemos.

1

Ninguna clínica ve datos de otra

El aislamiento entre clínicas no es una promesa de configuración: está impuesto en el propio acceso a los datos y cubierto por la batería de pruebas automáticas que se ejecuta en cada cambio.

2

Quién ha visto qué, queda registrado

Registro de auditoría de accesos y cambios, con quién, cuándo y desde dónde. Es lo que la AEPD espera de un historial clínico, y lo que te hace falta si algún día hay que demostrarlo.

3

Y cada uno ve solo lo suyo

Permisos por rol y por usuario. La auxiliar no entra en el informe financiero salvo que tú lo decidas, y eso se cambia en Ajustes en diez segundos.

4

Copias de seguridad, con restauración probada

Copias continuas en servidores de la Unión Europea, con restauración a un punto en el tiempo verificada mediante una prueba real, no solo sobre el papel.

5

Y un contrato de encargado del tratamiento

Te lo damos antes de que firmes nada, con la lista de subencargados y las garantías de cada uno. Es el documento que te va a pedir tu asesoría para el registro de actividades, y el que dice qué puede hacer cada proveedor con lo que se le envía.

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.

Lo que te van a decir, y qué contestar

Para el comercial. Las respuestas cortas de las diez frenadas más comunes.

- **«Ya tengo un programa»**

Y funciona, seguro. La pregunta no es si funciona: es cuántas cosas hacéis fuera de él. El Excel del coste, el WhatsApp del móvil, el Excel de los fichajes.

- **«Mi equipo no se va a adaptar»**

Enséñale la paleta de comandos y el centro de ayuda. Y recuérdale que quien entre nuevo se pone solo, que es donde de verdad se nota.

- **«Es caro»**

Pregúntale qué paga hoy en total: programa, módulo de facturación, herramienta de fichajes, el tiempo de recepción llamando. Casi nunca es una sola factura.

- **«La IA se equivoca»**

Por eso Nuvi no ejecuta nada sin confirmación. Enséñale la pantalla de confirmación de la acción.

- **«¿Y mis datos?»**

Aislamiento entre clínicas, registro de auditoría y permisos por rol. Página anterior de este dossier.

- **«¿Y si desaparecéis?»**

Los datos son suyos y se exportan. Dilo antes de que lo pregunte.

- **«No tengo tiempo de migrar»**

La migración la hacemos nosotros y no tiene que parar de trabajar mientras.

- **«Lo tengo que consultar»**

Déjale este dossier. Está escrito para que lo lea alguien que no estuvo en la reunión.

- **«Enséñame el precio»**

Depende de cuántos sois y de cuántas sedes tenéis. Sale en la misma videollamada en la que ve el programa, sin letra pequeña ni coste de alta.

- **«Me lo pienso»**

Ofrécele veinte minutos por videollamada con sus propios datos delante. Es la que cierra.

«Ninguna de estas se gana discutiendo: se ganan enseñando la pantalla.»

La demo de diez minutos

Para el comercial. Un orden que va de lo que le duele a lo que le sorprende, y termina en el dinero.

- **1 · La agenda (2 min)**

Abre el calendario de un día lleno. Mueve una cita arrastrando. Es el terreno que conoce y donde comprueba que no pierde nada.

- **2 · La ficha y el odontograma (2 min)**

Entra en un paciente y marca un hallazgo. Enseña que de ahí sale el presupuesto sin volver a teclear.

- **3 · Nuvi creando una cita (2 min)**

Pídeselo hablando, delante de él. Es el momento en que se inclina hacia la pantalla. No lo dejes para el final.

- **4 · Presupuesto → factura → caja (2 min)**

El recorrido del dinero, entero, en cuatro clics.

- **5 · Rentabilidad (1 min)**

Enséñale el margen real de un tratamiento que haga mucho. Deja que lo lea él.

- **6 · Y ahora quítale módulos (1 min)**

Abre Ajustes → Módulos y apaga algo. Que vea que el menú de su equipo lo decide él.

«Si solo te dejan enseñar una cosa, que sea Nuvi creando una cita.»

Cuánto cuesta

La pregunta que todo el mundo hace en el minuto dos, contestada sin rodeos.

1

Tres planes, por tamaño de equipo

Start, Pro y Prime. No se reparten por funcionalidades sueltas: lo que cambia es cuánta gente lo usa, no qué puede hacer cada uno.

2

La IA va en los tres

Nuvi no es un plan superior ni un extra que se factura aparte. Viene con Start igual que con Prime, porque sin él esto sería otro programa de gestión.

3

El precio sale en la misma llamada

Nos dices cuántos sois y cuántas sedes tenéis, y te lo decimos ahí mismo: sin letra pequeña, sin coste de alta y sin permanencia. La migración y la sesión de configuración van dentro.

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.