

# Tecnología, calidad asistencial y seguridad, los tres ejes que mueven la medicina estética de AEVO

**Javier de Luxán**, director general de Clínicas Aevo, y **Dra. Margarida dos Santos**, directora médica

Con una clara apuesta por los tratamientos no invasivos y la seguridad de los pacientes, el grupo Aevo cuenta ya con cinco centros propios de Clínicas Aevo y siete CoolSpace, y cerca de treinta asociados dentro de hospitales y policlínicos privados de toda España. La tecnología, con dispositivos cada vez más punteros, es el tercer eje que caracteriza a esta compañía, modelo a seguir en la medicina estética.

## ¿En qué se diferencia Aevo de otras clínicas de medicina estética?

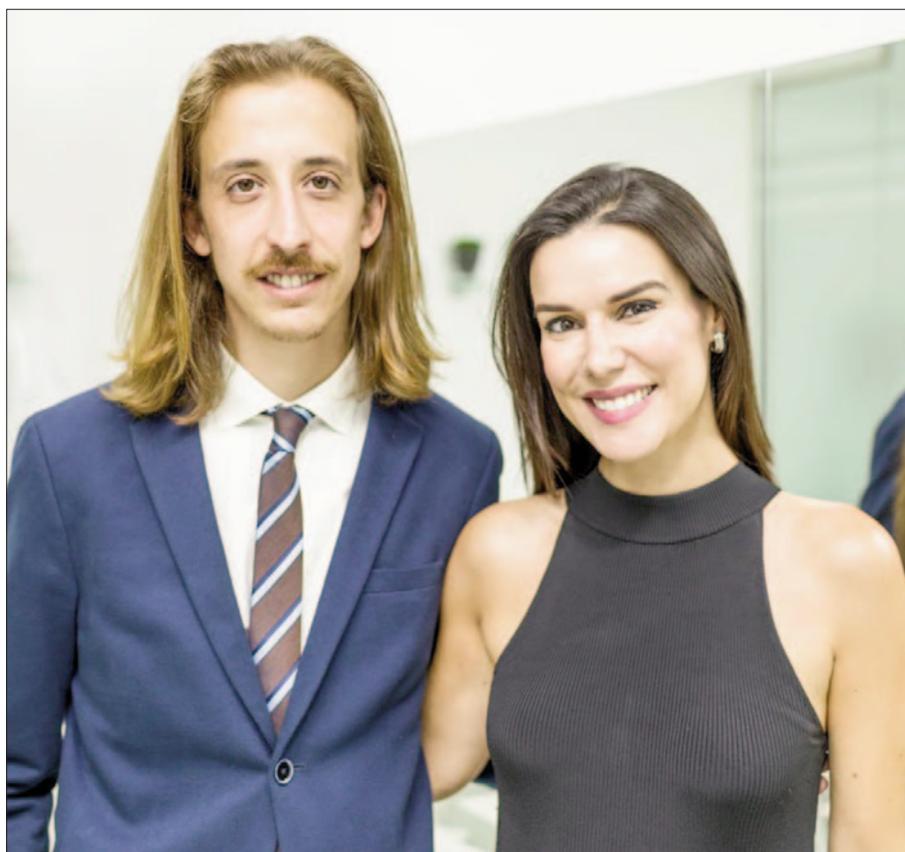
**J.L.M.:** El Grupo Aevo nació en el sector hospitalario. Tras más de 50 años de experiencia en este sector hemos ido evolucionando nuestro negocio hasta llegar al tratamiento clínico de la belleza, al que nos dedicamos en exclusiva desde 2015, primero en Clínicas Aevo y, desde 2021, también con CoolSpace. La mayoría de las clínicas han partido de la estética para llegar con el tiempo a la medicina estética, pero en Clínicas Aevo hemos hecho el camino inverso. Esta experiencia ya te da una manera totalmente distinta de entender el tratamiento al paciente, porque no olvidemos que estamos hablando de medicina. Nuestro valor diferencial ha sido siempre implementar protocolos rigurosos para ofrecer la más alta calidad asistencial y de seguridad a nuestros pacientes, contar con producto y tecnología puntera y respaldada científicamente, así como seleccionar a un equipo de profesionales altamente cualificado que garantice el mejor servicio.

## ¿Hacen también cirugía?

**J.L.M.:** Contamos con una unidad de cirugía estética, concretamente en la Comunidad de Madrid, estamos muy bien posicionados, pero es verdad que cada vez más damos prioridad, siempre que se pueda, a tratamientos no invasivos o mínimamente invasivos, algo que también demandan los pacientes en la actualidad.

## ¿Cómo ha evolucionado el perfil de los pacientes de medicina estética?

**Dra. Margarida dos Santos:** La medicina estética es un mercado dinámico y en constante evolución. En los últimos estudios destacaban que cuatro de cada diez personas se tratan en medicina estética, lo que demuestra que el sector está creciendo, pero también, que hay camino por recorrer.



En líneas generales, la mujer sigue siendo la principal usuaria de tratamientos médico-estéticos faciales (para tratar líneas de expresión, hidratar la piel, etc.), aunque cada vez más vemos como el sector masculino empieza a animarse principalmente con tratamientos corporales. Lo que sí está muy claro es que cada vez hay un perfil más joven muy influenciado por las redes sociales. Hace unos años la edad media de entrada a la medicina estética era de 35 años, mientras que ahora son jóvenes de 20 años los que acceden por primera vez.

## ¿El paciente también demanda tratamientos no invasivos?

**M.S.:** Cada vez más. Creo que los pacientes tienen mucho respeto a un quirófano, por lo que, si no es necesario, prefieren optar por un tratamiento menos invasivo o no invasivo que les permita alcanzar sus objetivos y retomar de forma inmediata su actividad normal. De todas formas, es muy importante el asesoramiento. Para ello, es imprescindible escuchar al paciente y entender sus motivaciones para establecer un diagnóstico adecuado, teniendo en cuenta sus necesidades y lo que como experto consideras que es lo óptimo para él o ella. Hay que saber decir que no.

## ¿Cómo llega el paciente a medicina estética?

**M.S.:** Depende mucho del tipo de pa-

ciente y de su edad. La gente joven suele llegar después de hacerse algún tratamiento estético como higienes faciales o depilación láser, y siempre muy influenciados por las redes sociales, porque investigan y ven ejemplos que les gustan y desean algo similar. En este caso, como expertos tenemos que entenderlos, pero también guiarles. Las generaciones de treinta-cuarenta años suelen llegar referidos por un familiar o amigo que se ha realizado un tratamiento y motivados principalmente por los primeros signos de envejecimiento o cambios físicos propios del paso de los años. Las mujeres, por ejemplo, buscan un rostro rejuvenecido, armónico, una piel cuidada..., mientras que los hombres suelen preocuparse más por cambios físicos a nivel corporal como por ejemplo la grasa localizada en la zona del abdomen que es más difícil de eliminar a pesar de mantener una alimentación equilibrada o realizar ejercicio.

## ¿Quien viene, ¿repite?

**M.S.:** Sí. Es cierto que vemos a diario pacientes que incluso en consulta te dicen que tienen miedo a la medicina estética, quizá por la mala publicidad de tratamientos excesivos o realizados hace años con productos permanentes. Pero una vez que ven lo que es realmente la medicina estética de calidad, realizada por un profesional, discreta, respetando las características de cada uno y la individualidad, obvia-

mente repiten, porque cogen confianza con el profesional que les entiende y sabe conseguir lo que buscan.

## ¿Cuáles son los tratamientos más demandados en Clínicas Aevo?

**M.S.:** De nuevo depende de la edad del paciente. En general, nuestros pacientes buscan una medicina estética de calidad más preventiva, de cuidado de la piel o de embellecimiento, que centrada únicamente en el envejecimiento. Los jóvenes por ejemplo buscan cuidar su aspecto físico; entre ellos ha habido un incremento muy alto en tratamientos preventivos del tercio superior del rostro, la rinomodelación, la hidratación y el relleno de labios con ácido hialurónico.

Entre un perfil de edad más avanzada, los tratamientos que más nos demandan son suavizar y rellenar las arrugas de la cara tanto en hombres como en mujeres. A nivel corporal nuestros tratamientos más demandados son los relacionados con la eliminación de grasa localizada, reducción de celulitis y tonificación.

## ¿Qué importancia tiene la aparatología de centros como las Clínicas Aevo?

**J.L.M.:** Para nosotros la inversión en tecnología y en formación es imprescindible, porque la experiencia del paciente desde que entra en nuestras clínicas hasta que termina el tratamiento tiene que ser única. De hecho, trabajamos con las mejores farmacéuticas y empresas del sector para ofrecer los productos y tecnología más punteros a nuestros pacientes; no entendemos el negocio de otra forma. Hemos sido los primeros en tener CoolSculpting® Elite, el dispositivo más novedoso y seguro en cuanto a la eliminación de grasa localizada se refiere; ya que tiene la capacidad de medir a qué temperatura se está trabajando, y al mismo tiempo controlar que no se enfrían tejidos adyacentes, lo que garantiza la seguridad del paciente. Somos los primeros de la Comunidad de Madrid, que hemos adquirido el equipo Reverso de Indiba®, un dispositivo de radiofrecuencia fraccionada indicado para el rejuvenecimiento facial; otra técnica lo menos invasiva posible. En Coolspace trabajamos también con otro producto destacado que es Allurion, un balón gástrico ingerible, el primero que no tiene que pasar por una endoscopia ni en su colocación ni en su retirada ya que se expulsa de forma natural.

