

El pionero del movimiento Slow apadrina el primer año de Clínicas W

Primero fue la alimentación, después la moda, las ciudades y ahora el movimiento Slow ha llegado a la gestión de las clínicas dentales. La red Clínicas W, que aplica ya en 20 centros de España este modelo de gestión pionero a nivel internacional en el área de salud, celebra en Madrid su segunda convención un año después de su presentación oficial. Carl Honoré, pionero del movimiento Slow, recibió el Premio Honorífico por su divulgación de un movimiento que inspiró el nacimiento de la Odontología Slow

Más de 150 profesionales se han reunido en Madrid para hacer balance del primer año de actividad de Clínicas W y planificar el futuro. De momento, "hemos logrado nuestro primer objetivo: una mayor calidad asistencial de los pacientes", explica el Dr. Primitivo Roig, fundador de este método llamado Odontología Slow, en el que trabaja desde el año 2011 y aglutinado ahora en la marca Clínicas W. Tratamientos con menos citas, mucha escucha y la apuesta por la prevención y por alargar la vida de los dientes, son las principales diferencias visibles respecto a la práctica de la odontología más comercial. "Siguiendo el movimiento Slow buscamos crear un vínculo emocional entre el paciente y el equipo para que disfruten de la visita al dentista. No tenemos que olvidarnos que tratamos a personas por encima de dientes, con sus problemas y sus necesidades, por lo que apostar por el factor humano y la excelencia nos reporta beneficios a nosotros, a los pacientes y la odontología en general", añade.

En esta misma línea se ha expresado Carl Honoré, autor del libro *'Elogio de la lentitud'*; y uno de los máximos representantes del Slow movement, que ha recibido el premio honorífico 2018 de Clínicas W. Honoré defiende que hay que hacer las cosas con el ritmo adecuado en cada momento y no a la mayor velocidad como promulga la cultura fast. "Tenemos que evitar que la velocidad se convierta en un piloto automático que controle nuestra vida porque trabajar con un cronómetro en mano es muy perjudicial para todos. Llevo casi 15 años luchando por el virus de la prisa y me satisface ver a gente como vosotros que lo estáis aplicando en vuestro campo", aseveró.

Mejora media de la facturación del 20,5%

Este modelo, que aplica las últimas tecnologías en beneficio del paciente, es a la vez accesible para los profesionales porque viene acompañado de todo un proceso de gestión, que ayuda al odontólogo a optimizar tiempo y recursos para poder centrar su atención en la asistencia. En el primer semestre de 2018, las Clínicas W han elevado su facturación una media del 20,5% gracias a la introducción del método Slow. "El modelo que abandera Clínicas W propone una forma totalmente innovadora de dirigir una clínica dental priorizando el máximo nivel en el servicio e impulsando los resultados", detalla el Dr. Roig.

Clínicas dentales con nombres y apellidos

El volumen de facturación de las Clínicas W alcanzará los 10 millones de euros en 2018 y suma un total de 185 empleados (un 84% mujeres). Tras crecer en número de clínicas un 43% en el último ejercicio, la red prevé una expansión sostenida de seis a ocho nuevas incorporaciones al año con un modelo muy diferente a las franquicias dentales. Las clínicas asumen un modelo organizativo pero el propietario sigue siendo el odontólogo que incluso humaniza la marca con su nombre y apellido, dando

mayor confianza al paciente que sabe que siempre le atenderá el mismo profesional.

Datos de contacto:

Xexu Arribas

Clínicas W

961192965

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Nacional Medicina Sociedad Premios Odontología](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>