



El empresario que está llevando el lujo a las citas odontológicas

Por: Álvaro Narváez

Publicado en: Álvaro Narváez

SEGUIR ESTE BLOG +

0 COMENTARIOS

COMPARTIR POST



Tomar un cóctel en la sala de espera mientras es su turno con el odontólogo, rodeado de hermosas esculturas, nunca había sido tan placentero como lo es en el consultorio odontológico del Dr. Martin Prato, el arquitecto de sonrisas. Un odontólogo y empresario que, pensando en la experiencia que siempre quiso recibir como paciente, llevó el concepto de un hotel 5 estrellas a su consultorio.



Consultorio por el cual han pasado, desde empresarios, artistas y modelos, hasta ejecutivos e influencers. Y, a pesar del lujo que se respira en sus instalaciones, el Dr. Prato nos recibe con toda la humildad que lo caracteriza para conversar sobre sus orígenes y sobre cómo llegó a crear este concepto que ha dejado en alto la odontología colombiana en países como Estados Unidos o Emiratos Árabes.

Dejar un puesto bien remunerado en **Ecopetrol** – la empresa petrolera insignia de Colombia y en la que muchos aspiran a trabajar- por crear su propio consultorio puede parecer una locura. Pero no para Martín, quien, en 2016, decide lanzarse a emprender su propio consultorio.

Desde un principio pensó en salirse de la competencia con sus colegas, diferenciándose y dando un trato exclusivo a sus pacientes. Por eso hoy, este Dr. no solo tiene su consultorio, sino que capacita a colegas en las últimas tendencias médicas como la odontología digital, en Colombia y a nivel internacional.

Martin me dice: “recientemente firmamos una alianza con Atlantis University para seguir capacitando a más odontólogos” y es que, no solo aplica el altruismo compartiendo todo su conocimiento con sus colegas, sino que también son conocidas sus obras filantrópicas, como el sueño que le cumplió a Anderson Marulanda, joven promesa del ciclismo, de tener su propia bici y patrocinarlo, apoyando uno de los deportes que más alegrías ha traído al país y a sus juventudes.



Fuente: suministrada por Martin Prato

Martin cuenta, cómo desde un principio dejó los miedos a invertir en su consultorio y lo destaca como pilar de su crecimiento. De hecho, invita a muchos de sus colegas a no medirse en invertir en sus pacientes y sus consultorios porque al final, y como a él le ha pasado, su consultorio les dará para pagar la vida que desean. Tener un consultorio rentable vale la pena.

¡¡Salud!!