

# ¿Te unirías a un grupo de clínicas veterinarias?

## Conoce la opinión de quienes ya pertenecen a Mivet



**Juan María Bello Gude, de la Clínica del Sol, lleva medio año con el grupo de clínicas y hospitales veterinarios Mivet. Su valoración de estos primeros seis meses: "La experiencia no puede ser mejor. Nos dan libertad en la dirección técnica y hay siempre un consenso en todo lo que sugerimos. Estamos creciendo juntos"**

**D**esde la red de clínicas y hospitales veterinarios Mivet creemos que todos destacamos de manera extraordinaria en algo y, que cada veterinario tiene una historia que contar. Disfrutamos de la especialización veterinaria y la correcta gestión del centro. Mivet es un grupo de clínicas veterinarias dispuestas a mejorar día a día, a simplificar a convivencia con los animales y facilitar un servicio veterinario de confianza. En Mivet te lo ponemos fácil, respetamos tu visión de negocio y realizamos cambios muy progresivos para la adaptación del resto de tu equipo. Actualmente se une un centro mensual a este proyecto y estaremos encantados/as de escucharte ¿has pensado en vender tu clínica?

La profesión veterinaria está en continuo cambio. Nuevas formas de negocio, centros low cost, una elevada cantidad de nuevos licenciados que egresan de las facultades anualmente o la exigencia de la formación continuada, son solo algunos de los retos a los que se enfrenta hoy en día. En este contexto, hay momentos

en los que apostar por vender el centro veterinario es la mejor posibilidad para seguir creciendo. Sin embargo, tras la decisión de vender un centro veterinario, hay un largo y complicado proceso. Conscientes de ello, desde Mivet adaptan el proceso de compra a cada uno de los centros y de los propietarios, haciendo que el proceso de compra sea único para cada clínica. Esto lo consiguen escuchando las necesidades y las demandas, y adaptando la oferta a la demanda de los propietarios.

La integración a la red de clínicas y hospitales veterinarios Mivet aporta un amplio abanico de beneficios. Entre ellos, destaca la posibilidad de que el veterinario se dedique a lo que realmente le interesa: tratar y cuidar animales, dejando la gestión en manos de Mivet. De esta manera, se consigue aunar la experiencia en gestión de Mivet junto a la excelencia veterinaria de los profesionales de la clínica. Lo que da lugar a la posibilidad de mejorar la calidad del servicio veterinario, y convertirse así en un grupo de clínicas de referencia con un cla-

ro objetivo: mejorar día a día y ofrecer los mejores tratamientos y cuidados a las mascotas.

### Grandes decisiones

El doctor **Pere Guitart Valls** vendió el Hospital Veterinario del Maresme en 2018. El principal motivo era revitalizar el negocio y mejorar su rentabilidad. *"En definitiva, asegurar la proyección futura de la empresa y los puestos de trabajo de mis colaboradores"*, detalla Guitart Valls, quien pese a recordar que *"no es una decisión fácil, pues tu realidad da un giro de 180°"* asegura estar totalmente satisfecho con los resultados: *"Un equipo de profesionales de Mivet te ayuda a mejorar tus objetivos sin perder la esencia de tu empresa: la calidad de servicios veterinarios. Mivet te lo pone fácil, respeta tu visión de negocio y realiza cambios muy progresivos que permiten la adaptación del equipo de colaboradores"*. Unos cambios que, como explica Guitart Valls, *"a los 90 días ya son visibles, pues creces por encima de un 35%, mejorando el beneficio empresarial"*. Además de otras ventajas como *"las descargas de responsabilidad en áreas como pasivo laboral, riesgos financieros y el despejar por fin el futuro a medio-largo plazo de la empresa"*.

En este sentido también se manifiesta el veterinario **Juan María Bello Gude**, de la Clínica del Sol. *"Tras varias reuniones con el equipo de Mivet, vimos las ventajas de poder pertenecer a un grupo, que al margen del negocio, prime la calidad de servicio"*, destaca Bello Gude, quien recuerda que *"la decisión de vender nuestro hospital*



*fue verdaderamente difícil; desprenderse de un centro que has creado con tanto esfuerzo a lo largo de los años cuesta"*.

Explica Bello Gude que la condición que pidieron a Mivet *"era mantener el equipo humano que nos había acompañado todos estos años"*. Hecho que se cumplió y que valora muy positivamente: *"Llevamos seis meses juntos y la experiencia no puede ser mejor. Nos dan libertad en la dirección técnica y hay siempre un consenso en todo lo que sugerimos. Estamos creciendo juntos"*.

Si estás interesado en conocer más sobre Mivet y sobre la experiencia de otros propietarios, puedes contactar con ellos en el teléfono 667 608 102 o enviando un correo a: [4elisareyna@gmail.com](mailto:4elisareyna@gmail.com). 🐾

# MIVET

**"MIVET te lo pone fácil, respeta tu visión de negocio y realiza cambios muy progresivos que permiten la adaptación del equipo de colaboradores"**

**PERE GUITART - HOSPITAL VETERINARI DEL MARESME - ANTIGUO PROPIETARIO**

Entendemos que vender tu clínica puede ser una decisión complicada. Por eso en Mivet el proceso de compra es único para cada clínica. Escuchamos tus necesidades y adaptamos la oferta a tus aspiraciones.

🌐 [www.mivetclinicas.com](http://www.mivetclinicas.com)  
☎ 667 608 102  
✉ [4elisareyna@gmail.com](mailto:4elisareyna@gmail.com)

