



## Pablo Mantilla (Centros Veterinarios Madrivet, Madrid)

**Pablo Mantilla** dirige, junto a José Ramón Escalera, Centros Veterinarios Madrivet, que aglutina dos clínicas especializadas en animales de compañía en el centro de la capital. *“Nuestro día a día comienza con la apertura de nuestros centros con las citas programadas, ya sean de atención primaria o especialidades”*. Con el incremento de las mascotas desde la pandemia, muchas cosas han cambiado en la veterinaria: horarios, personal, pero también servicios. *“Con el fin de dar respuesta a las demandas de nuestros clientes, hemos incorporado las especialidades de odontología, oftalmología y oncología recientemente”*, explica Pablo Mantilla.

Desde Centros Veterinarios Madrivet apuestan por concienciar a los tutores en la necesidad del uso de la medicina preventiva como garante de la salud de las mascotas. No es de extrañar que la labor de estos dos veterinarios se reparta entre la medicina preventiva y la internista, con las especialidades de medicina felina, oftalmología, diagnóstico por imagen, dermatología, cirugía de blandos y traumatología.

Otra cuestión es la gestión empresarial, que ocupa gran parte de la jornada. *“Nos enseñan a ser veterinarios, pero no empresarios”*, asegura Pablo Mantilla, y añade: *“Hoy día es necesario tener conocimientos de contabilidad y finanzas, planificación estratégica, marketing, gestión del inventario y, sobre todo, habilidades para liderar y gestionar equipos, motivar al personal y tomar decisiones importantes ante situaciones críticas”*.

La plantilla de Centros Veterinarios Madrivet la conforman



cuatro veterinarios y un auxiliar, aunque están en plena expansión en búsqueda de profesionales. *“A raíz de la pandemia encontrar veterinarios se ha convertido en todo un reto, ya que hay mayor oferta profesional que demandantes de empleo. Nosotros buscamos verdaderos apasionados por la profesión, creemos que el talento atrae talento”*.

Ante un cliente volátil y mejor informado, Pablo Mantilla apuesta por generar confianza. *“La generación de confianza para nosotros es saber escuchar, ser capaces de responder a todas las preguntas de nuestros clientes, dar información científica y clara sobre los procedimientos y acerca de los tratamientos recomendados, etc.”*

Una veterinaria que, pese a todo, tiene un futuro prometedor. *“En estos momentos hay una creciente demanda de servicios y productos para animales de compañía. Debemos tener una posición sólida con un equipo con talento y en formación continua para adaptarnos a los cambios en el mercado”*, concluye Pablo Mantilla.

***“Debemos tener una posición sólida con un equipo con talento y en formación continua para adaptarnos a los cambios en el mercado”***