



**AGESVET**

ASOCIACIÓN GESTIÓN VETERINARIA  
EAHA

**IX**

**CONGRESO**

**EVOLUCIÓN Y  
CONSOLIDACIÓN  
DEL SECTOR  
DE CLÍNICAS  
DE PEQUEÑOS  
ANIMALES**

**24 y 25  
MAYO 2019**

**- MADRID -**

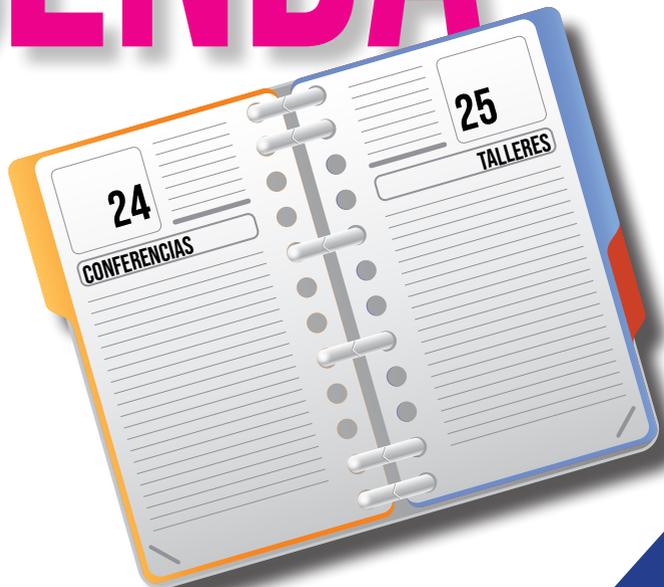


**SUMAMOS  
POR LA SALUD  
DE LAS MASCOTAS**

**IX**

**CONGRESO**

# AGENDA



# VIERNES 24

---

09.00 - 09.45  
**Recepción y recogida de acreditaciones**

09.45 - 10.00

**Inauguración IX Congreso**

10.00 - 10.20

**Presentación Royal Canin - MSD**

10.20 - 11.10

**Conferencia Luis Sainz-Pardo**

*"Un brillante futuro lleno de opciones. ¿Qué ha significado la consolidación en el Reino Unido?"*

11.10 - 12.00

**Conferencia Alan Robinson**

*"Corporate Veterinary Practice - Threat or Opportunity?"*

12.00 - 12.15

**Presentación Empleo Veterinario**

12.15 - 12.40

**Coffee**

12.40 - 13.30

**Conferencia Simone Scocciati**

*"Comunicar bien: una habilidad clave en el actual entorno de nuestro sector"*

13.30 - 14.20

**Conferencia David Giraldi**

*"El cambio es inevitable. Crecer es una actitud.  
(Experiencias de un colega italiano)"*

14.20 - 16.00

**Comida**

16.00 - 16.15

**Presentación Provet Cloud**

16.15 - 16.45

**Anicura**

16.45 - 17.15

**Clinic Acquisitions Holdings**

17.15 - 17.45

**Kivet**

17.45 - 18.15

**Miura**

18.15 - 18.45

**Coffee**

18.45 - 19.15

**Vetland**

19.15 - 19.45

**Vetsum**

19.45 - 21.00

**Mesa redonda**

# SÁBADO 25

---

09.30 - 11.30

**1ª Jornada de Taller**

**Grupos 1 y 2**

*¿Cuánto vale una clínica: Mito vs. Realidad?*

**Grupos 2 y 3**

*Negociación Win-Win*

11.30 - 12.00

**Coffee**

12.00 - 14.00

**2ª Jornada de Taller**

**Grupos 1 y 2**

*Negociación Win-Win*

**Grupos 2 y 3**

*¿Cuánto vale una clínica: Mito vs. Realidad?*

14.00 - 16.00

**Comida**

16.00 - 17.00

**Asamblea de Socios**

  
**ROYAL CANIN®**

  
**MSD**  
Animal Health

**IX**  
**CONGRESO**

# PONENTES





## Alan Robinson

Es un veterinario y consultor de gestión de práctica independiente. Alan ha sido veterinario más de 20 años, un exitoso consultor de negocios y director de Vet Dynamics. Su misión es ayudar a los propietarios independientes a mejorar el rendimiento y la calidad de vida en la práctica.

Lo que distingue a Vet Dynamics de otros grupos de educación veterinaria de negocios son los recursos personalizados en torno a sus cuatro áreas de enfoque: Práctica de desempeño, Business Intelligence, Leadership & Culture y Team Engagement.



## Luis Sainz-Pardo

Licenciado por la UEX hace 26 años Luis ha desarrollado la mayor parte de su carrera profesional en el Reino Unido. Luis ha vivido la consolidación de la profesión veterinaria como nadie ya que comenzó como empleado, progresó a tener su propia clínica independiente y luego la vendió a uno de los mayores consolidadores de la época. Desde entonces Luis se ha dedicado a trabajar como consultor y formador tanto para los mayores grupos (IVC, CVS, Medivet, Vet4Pets, Companion Care, Vetnow, Linnaeus), como para independientes así como contribuido con organizaciones como el RCVS, BVA, BSAVA, SPVS, etc.



## Simone Scocianti

Se graduó en la Universidad de Pisa en 1997. Siempre ha estado interesado en la vida silvestre y los animales exóticos. Trabajó en Oslo (Noruega) antes de regresar a Florencia y en 2002 fundó la Clínica Veterinaria H24 de Galluzzo. En 1997 también fundó el Centro de Recuperación de Animales Salvajes de la Maremma en Semproniano (GR). Actualmente es el Director Médico del Hospital Veterinario H24. También se ocupa de la gestión veterinaria. En abril de 2016, el primero en Italia junto con el Dr. Giraldi de Ferrara, obtuvo el Certificado en Gestión y Administración de Prácticas (Cert PM & A).



## David Giraldi

Su trabajo siempre fue la conjugación entre la pasión médica y el manejo de una estructura compleja como un hospital veterinario de 24 horas.

Graduado en 1992 en Bolonia, becado en Newmarket (Reino Unido) se trasladó a una clínica en el norte de Londres donde trabajó durante 6 años.

A lo largo de los años, ha intentado perfeccionar un servicio que cree puede satisfacer todas las necesidades del cliente que ama a los animales. No es una ambición fácil que a veces choca con las realidades económicas y sociales en las que vivimos, pero que intenta gestionar lo mejor posible.

# TALLERES

## CUÁNTO VALE UNA CLÍNICA: MITO VS. REALIDAD

Pere Mercader - Miguel Á. Pellitero



Los asistentes trabajarán un caso práctico con el objetivo de calcular y justificar un precio para la compra/venta de un centro veterinario.



## NEGOCIACIÓN WIN-WIN

Mónica Miles - Santiago Sousa

Comprender las características que tiene que tener un/a buen negociador/a. Identificar los posibles problemas y errores en una negociación. Aprender el proceso de la negociación Win-Win.



**SUMAMOS  
POR LA SALUD  
DE LAS MASCOTAS**

**IX**

**CONGRESO**

# **CONFERENCIAS**



## “Un brillante futuro lleno de opciones. ¿Qué ha significado la consolidación en el Reino Unido?”

El proceso de consolidación en el sector veterinario en el Reino Unido comenzó con un cambio legislativo en Noviembre de 1999 y este año llegará al nivel de saturación con un 80% de las clínicas perteneciendo a grupos corporativos.

Dos décadas de miedos y preocupaciones para unos y de éxito y oportunidades más allá de lo soñado para otros. Por supuesto que habrá que adaptar las reglas del juego al entorno legislativo y sociocultural existente pero en el fondo el juego es el mismo.

A aquellos que sepan aprovechar las oportunidades y aprender de la experiencia británica dándole un enfoque positivo, podrán beneficiarse de una de las etapas más importantes en nuestra profesión. Esta charla tratará de las distintas opciones y oportunidades existentes para la clínica independiente en nuestro país cubriendo:

\* *¿Como eran las clínicas Británicas antes del comienzo de consolidación?*

\* *¿Qué errores se cometieron?*

\* *¿Qué extrategias tuvieron éxito?*

\* *¿Como me puedo preparar?*

## “Los grupos veterinarios: ¿amenaza u oportunidad?”

La corporatización y consolidación veterinaria se está extendiendo en estos momentos por toda Europa. No es una cuestión de “si”, sino de “cuándo” sucederá. Como centro independiente, ¿cuáles son las amenazas y oportunidades que traerá este cambio sin precedentes? Analizaremos los cambios reales que las empresas han traído al mercado veterinario del Reino Unido y describiremos las estrategias de éxito en las que deben invertir los centros independientes para prosperar en un futuro muy incierto. Emplearemos casos de estudio de clientes propios.

Aprenderás:

\* *Lo que no es correcto del modelo de negocio veterinario.*

\* *Dónde te encuentras actualmente en las cinco etapas del negocio veterinario.*

\* *Cómo detener el “colador” de ingresos y ganancias perdidos.*

\* *¿Cómo idear una estrategia de precios rentable?*

\* *Lo que motiva al veterinario a actuar y cobrar adecuadamente.*

\* *El papel del liderazgo y la cultura para impulsar el cambio.*

Luis Sainz-Pardo

Alan Robinson

**“Comunicar bien: una habilidad clave en el actual entorno de nuestro sector”**

Saber comunicar con los clientes ha sido siempre un desafío para los veterinarios y hoy en día, con la llegada de las clínicas de las empresas internacionales, aun más.

De hecho estas organizaciones están muy enfocadas a la calidad de los servicios y a la atención al cliente.

Tanto si la idea es quedarse como centro independiente como si al contrario lo es vender la propia clínica a una de esas empresas, saber comunicar de manera uniforme y profesional es la clave para ganar y mantener clientes fieles y, al mismo tiempo, devenir más atractivos en el caso de una hipotética venta.

A pesar que todavía las capacidades comunicativas no se enseñan en la inmensa mayoría de nuestras universidades, es solamente a través de ellas que lograremos a dar un valor justo a nuestra profesión.

**“El cambio es inevitable. Crecer es una actitud. (Experiencias de un colega italiano)”**

En un mercado en rápido cambio, el cambio puede ser un pensamiento desalentador. Una cosa es decir “cambio” y otra cosa es hacerlo.

Actuar en una moderna práctica veterinaria “latina” puede ser un verdadero acto de malabarismo.

Discutiremos los problemas comunes de dirigir un negocio veterinario e intentaremos ofrecer algunas soluciones a través de la experiencia italiana.

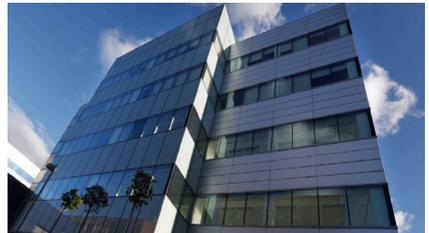
Temas como la competencia, la retención de veterinarios, las ganancias, la resiliencia (¿estamos bien?), y la llegada de la corporatización se tratarán en esta charla.

**David Giraldi**

**Simone Soccianti**



# LOCALIZACIÓN



**SUMAMOS  
POR LA SALUD  
DE LAS MASCOTAS**



**GRUPO CTO**

**EDIFICIO ALBARRACIN, 34**

# PROMOCIONES E INSCRIPCIÓN

## INSCRIPCIÓN

**SOCIOS** (ANTES DEL 12 DE MAYO) • 300 €

**SOCIOS** • 400 €

**NO SOCIOS** (ANTES DEL 12 DE MAYO) • 450 €

**NO SOCIOS** • 550€

## PROMOCIONES

### EMPRESAS COLABORADORAS CONGRESO

AMPLIACIÓN A CONGRESO COMPLETO \_\_\_\_\_ 149 €

ALTA SOCIO + AMPLIACIÓN A CONGRESO COMPLETO \*\* \_\_\_\_\_ 225 € + 99 €

### NUEVOS SOCIOS

CUOTA ANUAL + ASISTENCIA CONGRESO \_\_\_\_\_ 225 € + 250 €

### SOCIOS ACTUALES AGESVET

#### - ALTA 2º SOCIO

SEGUNDA PERSONA DE LA MISMA EMPRESA \*\* \_\_\_\_\_ 112,50 € + 250 €

#### - ASISTENCIA AL CONGRESO

CESIÓN DE ASISTENCIA A PERSONA DE LA MISMA EMPRESA \_\_\_\_\_ PRECIO DE SOCIO

SEGUNDO ASISTENTE DE LA MISMA EMPRESA \_\_\_\_\_ 30% DESCUENTO \*

A PARTIR DEL TERCER ASISTENTE DE LA MISMA EMPRESA \_\_\_\_\_ 20% DESCUENTO \*

### SOCIOS CONFEDERACIÓN EMPRESARIAL VETERINARIA ESPAÑOLA (CEVE)

APLICABLE A LA INSCRIPCIÓN DE NO SOCIOS \_\_\_\_\_ 20% DESCUENTO \*

### SOCIOS EMPRESA VALDELVIRA SERVICIOS VETERINARIOS (VALSERVET)

APLICABLE A LA INSCRIPCIÓN DE NO SOCIOS \_\_\_\_\_ 20% DESCUENTO \*

### SÓLO JORNADA DEL VIERNES

INSCRIPCIÓN ÚNICA A LA JORNADA DEL VIERNES \_\_\_\_\_ 199 €

\* DESCUENTO APLICABLE A PRECIO SIN PROMOCIÓN

\*\* PAGA LA CUOTA Y PRECIO ESPECIAL DE ASISTENCIA

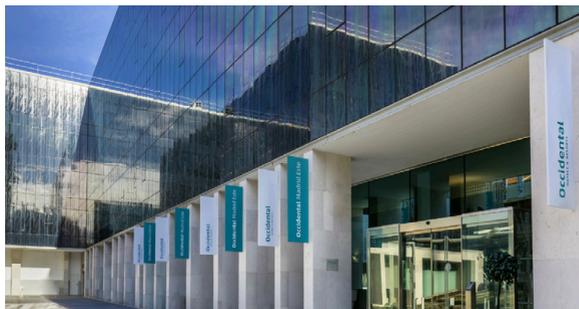
**24 y 25**  
**MAYO 2019**

- MADRID -

  
**AGESVET**  
ASOCIACIÓN GESTIÓN VETERINARIA  
EAHA

**IX**  
**CONGRESO**

# HOTEL



**HOTEL BARCELÓ OCCIDENTAL**  
CALLE DE JULIÁN CAMARILLO, 19 (MADRID)  
TELÉFONO: 913879400



Reservas en el email [ventas2.centro@barcelo.com](mailto:ventas2.centro@barcelo.com) o bien al teléfono 911 440 442

# ENLACES

**PULSA**



Inscripciones

**HOTELES ALTERNATIVOS**

  
**ROYAL CANIN**

 **MSD**  
Animal Health

  
**AGESVET**  
ASOCIACIÓN GESTIÓN VETERINARIA  
EAHA



# SUMAMOS POR LA SALUD DE LAS MASCOTAS

