

ANTI-ASESORÍA · MÉDICOS Y ODONTÓLOGOS

TU CLÍNICA MERECE ALGO MÁS IMPORTANTE QUE UNA GESTORÍA

Asesoramiento estratégico integral para clínicas con visión fiscal, financiera, patrimonial y de protección.

FISCAL

PATRIMONIO

INVERSIÓN

SEGUROS SANITARIOS

SUCESIÓN

ESTRUCTURA SOCIETARIA

PUNTO DE PARTIDA

Presentar los impuestos, los trimestrales y el IS de tu clínica está bien: te libera de la carga administrativa.

Pero eso no es estar asesorado. Ni protegido.

Vicente García Agüera

Fundador de SpainDoctors · Asesor de médicos y odontólogos desde hace 25 años

SOMOS LA ANTI-ASESORÍA

Más allá de puntear facturas y presentar impuestos. Una mirada integral sobre tu clínica que te libera la trastienda, blinda tus activos y reduce tu carga fiscal.



Vicente García Agüera

*El próximo asesor
de tu clínica*

Este servicio, además de puntear facturas, te permite olvidarte de la trastienda de tu clínica. Y eso te da la energía que necesitas para mejorar tu empatía con el paciente, pasar más tiempo de calidad con tu familia y sentirte respaldado utilizando los activos que hoy tienes olvidados en la cuenta bancaria.

Mi objetivo

Que digas con confianza: "**Mi asesor se encarga de todo**". Y cuando digo todo, hablo de seguridad, confianza y visión estratégica.

Desde joven el mundo fiscal me apasiona. Cuando trabajaba por cuenta ajena y aparecía un tema complicado, los compañeros decían: "*Eso a Vicente, seguro que lo sabe*".

Hoy te ofrezco una mirada integral sobre tu clínica, desde **blindar tus activos** hasta **reducir tu carga fiscal**. Y todo, con consejos valientes, respaldados por experiencia real, asegurando tu patrimonio y el futuro de tu familia.

LOS TRES PILARES DEL SERVICIO

PILAR 01

Seguridad

Blindar tus activos, tu patrimonio y a tu familia frente a cualquier escenario.

PILAR 02

Confianza

Consejos valientes, decisiones honestas y supervisión directa en cada paso.

PILAR 03

Visión estratégica

Planificación a largo plazo: fiscalidad, inversión, protección y sucesión.

TU SALA DE REUNIONES

Una mesa **tranquila** donde tu clínica **deja de pesar.**

"Donde se tratan temas serios hay que estar cómodo. Aquí no se firma nada con prisa: se piensa, se discute y se decide con la información correcta encima de la mesa."

DIRECCIÓN

Plaza de España nº 6
1º Oficina 13-14
47001 Valladolid · España

CONTACTO

900 953 434
hola@spaindoctors.es
www.spaindoctors.es

CITA

Reunión presencial
o videoconferencia,
según prefieras.



CAPÍTULO 02

**¿Por qué puedes
darme
esa visión global
y mi asesoría no?**

TRES ACREDITACIONES · UNA SOLA VISIÓN

Son temas muy específicos y con estar especializado en uno de ellos, para muchos es suficiente. Por eso muy pocos profesionales tienen las tres acreditaciones simultáneamente.

01

CORREDOR DE SEGUROS

Acceso a seguros muy específicos para tu profesión. Coberturas que las compañías generalistas ni siquiera tienen en su catálogo: manos, ojos, bajas laborales de alto valor e incapacidad profesional.

02

ASESOR HIPOTECARIO

Registrado en el Banco de España con la **Clave D766**. Esto significa control formal sobre lo que se asesora y un nivel de exigencia regulatorio que muchas asesorías no alcanzan.

03

ASESOR FINANCIERO

Con prueba de ratificación anual. No es una titulación que se obtiene una vez y se olvida: hay que demostrar cada año que sigues al día. Esa es la garantía.

SOLUCIONES EXCLUSIVAS PARA PROFESIONALES SANITARIOS

ACTIVOS FÍSICOS

Metales preciosos y diamantes

Inversión alternativa que tu director de banco no te ofrecerá nunca.

ANTI-INFLACIÓN

Protección con garantía suiza

Para que el ahorro de tu clínica no se devalúe a la velocidad de la prensa.

PROTECCIÓN PERSONAL

Seguros del profesional sanitario

Manos, ojos, bajas de alto valor e incapacidad. No 30 €/día: 15.000 €/mes.

POR QUÉ IMPORTA TENER LAS TRES ACREDITACIONES

Una asesoría con sólo licencia fiscal no puede recomendarte productos financieros sin riesgo de conflicto de intereses, ni hablarte con propiedad de una hipoteca o de un seguro técnicamente complejo. **La visión global no es opcional: es el resultado de tener cada licencia.**



CAPÍTULO 03

¿Cómo funciona la **Anti-Asesoría** para Médicos y Odontólogos?

ASÍ FUNCIONAMOS

La Anti-Asesoría de SpainDoctors abre sus puertas a médicos y odontólogos que aún no tengo en mi agenda. Tiene como base 25 años dedicados casi en exclusiva a una cartera 100% sanitaria. Es un perfil que conozco a la perfección porque...

01

TIENEN ASEGURADAS SUS MANOS Y OJOS

No tienes que ser un personaje famoso para asegurar partes de tu cuerpo imprescindibles para tu actividad profesional. **Lo que oyes.**

02

BAJAS LABORALES DE ALTO VALOR

Igual te valen los **30 € al día** que te asegura una compañía normal. Yo te hablo de **15.000 € al mes**, sólo para que la clínica no incurra en pérdidas.

03

SEGUROS POR INCAPACIDAD PROFESIONAL

Que de darse el caso y tener que cobrarlos, podrán continuar con su vida sin tener que preocuparse por el aspecto económico.

04

SU DINERO HA CRECIDO CON NOSOTROS

Han pasado de tener una cuenta bancaria a rebosar, perdiendo todo su potencial en el banco de turno, a que ese dinero empiece a darles **rentabilidad anual o trimestral.**

LA DIFERENCIA ES LA PROFUNDIDAD

No es que hagamos lo mismo que otra asesoría con otro logo. Es que la conversación empieza donde una gestoría tradicional la termina: en el patrimonio, la cobertura real y la rentabilidad de lo que ya tienes ganado.

25

AÑOS ASESORANDO
A SANITARIOS

3

ACREDITACIONES
SIMULTÁNEAS

100%

CARTERA
MÉDICO-ODONTOLÓGICA

*"En 25 años nunca he aceptado un cliente fuera del sector sanitario.
Esa es la única forma de conocer este perfil a la perfección."*



CAPÍTULO 04

**Y ahora,
lo importante:
¿qué incluye
este servicio?**

¿QUÉ INCLUYE ESTE SERVICIO?

Lo que te hace tu asesoría de siempre (Fiscal, Laboral, Jurídico y Contable) por descontado. Más todo lo que sigue.

SERVICIOS INCLUIDOS

- **Asesoría Fiscal (de verdad)**
Conocer las leyes fiscales para no tener que hacer triquiñuelas raras.
- **Consultoría Laboral**
Optimizar los recursos humanos y crear máquinas de ventas dentro de tu negocio.
- **Análisis y optimización de costes**
No todo lo que sale de tu cuenta es un gasto. Mejor te lo cuento en persona.
- **Planificación financiera**
Vemos lo que generas en el día a día para planificar acciones beneficiosas a largo plazo.
- **Revisión contable y financiera**
Que sí, que entra un pastizal, pero... ¿cuánto te queda?
- **Gestión de tesorería**
¿Tienes dinero tonto en el banco? Mejor moverlo.
- **Inversión y protección del patrimonio**
Que tú controles el dinero de tu clínica, y no al revés.
- **Estructura empresarial**
¿Autónomo o sociedad? ¿Cuándo dar el salto? ¿Es pagar menos el único motivo?
- **Seguros especializados sanitarios**
¿Te conté ya lo de Beyoncé?
- **Fusiones y ventas de sociedades**
Para optimizar tu factura fiscal y gestionar el patrimonio empresarial.

ADEMÁS, HABLAREMOS DE...

PROTEGER TU DINERO

Si desconfías del Gobierno, cosa que te recomiendo, hablaremos de opciones seguras para sacar tu dinero del país sin que Hacienda pueda sacarte en las noticias junto a Ferrovial y Messi: porque son totalmente legales.

TUS TEMAS PERSONALES

Una Anti-Asesoría comprensiva, pensada para profesionales que confían en otros profesionales hasta el punto de querer tratar también, por qué no, temas personales.

CONSTITUIR UNA SOCIEDAD

Hablamos del momento preciso para constituirla, sobre todo si ya tienes una horda de autónomos trabajando para ti, y de cómo eso puede repercutir en tu herencia.

¿FINANCIAR A TUS CLIENTES?

Te contaré una forma de prestar los ahorros de tu clínica a los mismos pacientes y sacarle rentabilidad. Cosa impensable con una financiera tradicional.

RC PARA SOCIEDADES

¿Ya tienes el seguro de responsabilidad civil de la sociedad? Con el tuyo propio no te vale: si has constituido una sociedad necesitas los dos. Y esto, muchos profesionales no lo saben.

IMPORTANTE (ANTES DE SEGUIR)

Para que no haya sorpresas y la conversación arranque desde un lugar honesto, conviene dejar estas siete cosas claras desde el primer minuto.

- 1** Hay **servicios que no están incluidos**, obviamente. Si mañana tengo que constituirte una sociedad, es un gasto aparte.
- 2** Si tenemos que presentar el **Impuesto de Sociedades** y las **Cuentas Anuales**, es un servicio a mayores.
- 3** Si **no facturas más de 15.000 €/mes**, o no tienes intención de alcanzar este nivel, no puedo ayudarte.
- 4** Si cumples ese requisito y **encajan nuestros honorarios**, encajamos.
- 5** Esta asesoría se basa en la **confianza** que ponemos en otros profesionales para las áreas que peor se nos dan, y predico con el ejemplo. Si te falta algo, coméntamelo: soy adicto a la resolución de problemas.
- 6** Si **derivo algo, siempre superviso**. La parte operativa la hacen otros profesionales mucho más eficientes que yo en su área.
- 7** Aclarado todo lo anterior, lo normal es que **tu mensualidad también sea personalizada**.

LO QUE SÍ NECESITO DE TI PARA CALCULAR TU CUOTA

Las **facturas mensuales** que genera tu clínica y el **número de empleados** que tienes ahora mismo. Con esos dos datos podemos cuadrar honorarios sin marear la perdiz.

TE PROTEGEMOS · PREGUNTAS FRECUENTES

Las preguntas que probablemente te estés haciendo ahora mismo. Las respuestas son las mismas que daría sentado contigo en la sala de reuniones.

P **Mi clínica va bien. ¿Me garantizas que irá mejor con vosotros?**

*Si en un mes con este servicio no consigues más eficiencia en el papeleo de tu clínica, te devuelvo el dinero. Es más, estoy tan seguro de que podemos mejorar algún aspecto de tu clínica o de tus finanzas personales que **si no "lo notas" en la primera reunión te reembolso la mensualidad sin pestañear.***

P **¿Me ayudas a nivel finanzas?**

*Sólo con los consejos que podemos ofrecerte a nivel financiero, el director de tu banco ya debería estar temblando... y buscando otra víctima a la que ofrecerle esa cartera de fondos diversificada que **no contrata ni él mismo.***

P **¿Y si no me gusta invertir?**

*Ya te gustará. Ya verás. O eso, o verás cómo tu ahorro **se devalúa a un ritmo que quizás nunca hayas visto.***

P **¿Te quitarás de en medio en momentos clave?**

*Apagar el móvil y salir corriendo no es mi estilo, y mi familia lo sabe. Para mí, cogerte el teléfono en momentos clave no es un valor añadido: es **algo de sentido común.***

P **¿Voy a tener que enviarte las facturas por correo electrónico?**

*No, por favor. Céntrate en ver cómo te puedes ir un rato antes a casa para darle una sorpresa a tu pareja, a tus hijos o a tu gato. Lo que hago es explicarle a cualquier persona de tu clínica (y a ti si lo necesitas) cómo gestionar las facturas de forma mucho más eficiente, sin que se pierda nada y quede todo donde tiene que quedar. Con total acceso si lo necesitas. Y para esos típicos casos en los que no sabes si la factura está duplicada... **tenemos un truco para detectarlo** sin que tengas que enviarlas todas de nuevo.*

PREGUNTAS Y RESPUESTAS (CONT.)

Las preguntas algo más incómodas: comisiones, tiempo, precio y los criterios para decidir si encajamos como cliente y asesor.

P **¿Cuánto ganas cada vez que me recomiendas algo?**

*Hace un par de días le recomendé una financiera a un cliente que quería ofrecer financiación a sus pacientes. La cosa le encajó. ¿Sabes cuánto gané yo? **Cero.** Pero no me dolió. Para llevarme algo tenía que abrir una cuenta y contratar algún producto más, y no lo hizo. ¿Sabes qué gané? **Confianza en los productos que recomiendo.** Le ahorré un dineral, y el karma me lo devolverá de alguna manera. Ese dinero, en vez de esfumarse, ahora está en su cuenta bancaria, y se puede permitir el lujo de invertirlo, comprarle un capricho a sus hijas o comprarme un jamón a mí. El karma decidirá.*

P **No tengo demasiado tiempo para esto.**

Pues te recomiendo que te quedes como estás.

P **Facturo en la clínica esos 15.000 €/mes pero... veo cara la mensualidad.**

*Pues te recomiendo que te quedes como estás. **No buscas asesoramiento, sólo gestoría barata.** Si no vas a sacar un rato para charlar conmigo, ver tus números y entender tu perspectiva del negocio, no podré asesorarte como me gusta y no le sacarás el mejor partido. Mejor no contratar el servicio.*

P **¿Qué personas le sacan verdadero partido a este asesoramiento?**

*Personas que **se dejan asesorar** y aplican consejos de profesionales que conocen mejor que ellas otras áreas. Personas **capaces de tomar decisiones** cuando les ponen delante una serie de parámetros. Personas responsables y profesionales pero a quienes **la trastienda de su clínica empieza a oprimirles y restarles energía.***

P **Y si me da cosa "despedir" a mi asesoría actual... ¿me ayudáis?**

***Faltaría más.** Si te da cosa, ya les escribimos nosotros. Y si te apetece decírselo a viva voz, también puedes: te dejaré escrito lo que necesitamos para realizar el cambio fácilmente. Que muy a menudo son gestorías de toda una vida y es mejor hacer estas cosas en persona.*

P **¿Cuántas reuniones incluye?**

*Por favor, esto es un servicio serio. **Las que sean necesarias.***



PARA TERMINAR

Una clínica es una **máquina de hacer dinero**, siempre y cuando no tenga que parar.

Y si tiene que parar, es mejor tener los papeles en regla y un buen colchón que amortigüe lo que tenga que venir.

En definitiva, estar **preparado, respaldado** y poder dormir tranquilo junto a los tuyos.

Vicente García Agüera

www.spaindoctors.es

BROCHURE 2026 · ANTI-ASESORÍA

SPAIN  **OCTORS**

— VALLADOLID · ESPAÑA —

SpainDoctors · Private Office

Plaza de España nº 6 · 1º Of. 13-14 · 47001 Valladolid ·

España

www.spaindoctors.es · hola@spaindoctors.es · 900 953 434

**ASESORAMIENTO
ESTRATÉGICO
EXCLUSIVO**