



Wecan

donde
los veterinarios
cumplen
sus sueños

Un Wecanero se emociona con la evolución de los animales que están bajo su cuidado, se siente motivado por el agradecimiento de sus clientes, y orgulloso cuando ve que su clínica obtiene la rentabilidad necesaria para seguir ejerciendo su profesión con tranquilidad y perspectivas de futuro.



La enseña de Wecan es confianza para los clientes

Un Wecanero antepone la ética en su ejercicio profesional a los beneficios económicos. Por eso, cuando los clientes divisan la imagen corporativa de Wecan perciben a la clínica como un centro cercano y profesional. Te preguntarán: ¿acaso la rentabilidad no es importante? Por supuesto que sí. Y mucho. Pero estamos convencidos que la mejora de los ingresos es el resultado de una **excelente labor clínica**, una **esmerada atención al cliente** y una **gestión eficaz**.



Gestión eficaz... el mismo escollo de siempre

Para un Wecanero la gestión no es un lastre, es el timón que conduce el barco a buen puerto. Te ayudaremos a sujetarlo con firmeza. En Wecan tenemos conocimientos y experiencia en el desarrollo y aplicación de procesos de gestión en la clínica veterinaria. Hasta tal punto que, por ejemplo, contamos con un **programa informático de gestión propio**, creado específicamente para solucionar todas las necesidades de la clínica.

Esta experiencia se comparte entre todos los que formamos **Wecan** con el objetivo de conseguir una mejora continua en la gestión de nuestras clínicas.



Despliega velas, cuentas con toda la tripulación de Wecan

En **Wecan** nunca estarás solo, siempre estaremos a tu lado para ayudarte. Contamos con un **plan de formación continua** para el personal de los centros y para los gerentes de las **Clínicas Veterinarias Wecan**. Consideramos que la formación es un pilar fundamental para conseguir nuestros objetivos.

Además, si te embarcas con nosotros, gracias a nuestro programa de **mentorización VetUp** podrás poner en marcha rápidamente todos los procesos **Wecan** en tu clínica. Las reuniones presenciales o por videoconferencia con nuestros expertos te aportarán mucho valor. Y por si esto fuera poco, contarás con una consultoría básica para aprovechar las oportunidades que cada situación te ofrezca.

¿Tormentas en el horizonte? Wecan es tu puerto

Por un lado fondos de inversión, centros low cost, etc. que suponen serias **amenazas para los centros veterinarios** individuales, que no pueden competir en publicidad, marketing y precios con las corporaciones.

Por otra parte, la **digitalización**, que supondrá en un futuro inminente un nuevo modelo de relación con el cliente –donde intervendrán la inteligencia artificial y la telemedicina avanzada–, y la implantación definitiva de la atención personalizada gracias, entre otras cosas, a la medicina preventiva basada en data.

Wecan afronta este horizonte con confianza. La unión de las clínicas nos permite establecer acuerdos comerciales ventajosos, abordar **planes de marketing** y tener **presencia en medios de comunicación** para transmitir nuestro valor diferencial mediante servicios de alto impacto, algo impensable para una clínica individual.

De la misma manera, **proyectar la digitalización en el trabajo de la clínica**, ofreciendo servicios añadidos de telemedicina y medicina preventiva personalizada con sistemas de pago continuo solo será posible para grupos de clínicas que tengan capacidad y potencial para asumir los cambios.

Forma parte de la flota de Wecan

Si estás interesado en la mejora continua de tu clínica y en abordar el futuro con ilusión, acompañado de compañeros con similares objetivos e intereses, contacta con nosotros y...

nunca más
estarás solo.



¿Por qué NO vender tu clínica puede ser una gran idea?

En esta época de continuos cambios parece que vender una clínica es lo mejor que puede hacer un propietario. Sin embargo, mucha gente pensamos que no venderla puede ser todavía mejor, evidentemente, según las circunstancias de cada uno.

¿Por qué se venden las clínicas?

En primer lugar, porque hay uno o varios compradores interesados en adquirirlas. Y hay compradores porque las clínicas veterinarias han demostrado ser un negocio con rentabilidades de entre el 10% y el 20% de la facturación y con una altísima resistencia a la crisis. En pocas palabras, porque son un buen negocio.

Por la parte vendedora las causas se pueden resumir en estos 5 puntos:

- Edad próxima a la jubilación del propietario. La generación del *baby boom* se está jubilando y como es lógico su clínica es un importante activo para tener una buena y merecida jubilación olvidándose del esfuerzo de dirigir un negocio.
- Hacer caja con tu negocio. Tengo un bien y quiero hacerlo dinero. Algo totalmente legítimo.
- La sensación de oportunidad. Parecería que ahora los precios que se están pagando por los centros son altos y queremos aprovechar este momento, que quizá en el futuro lo que te paguen sea menos.
- Mejora profesional. Algunos dueños de clínicas ven la oportunidad de desarrollo profesional dentro de un gran grupo, especialmente si son especialistas en algún campo, o que el grupo va a poner equipamiento y/o inversiones a su alcance para mejorar el centro.
- El llevar la clínica puede ser duro en el día a día. Problemas con el personal, con los clientes, etc., a veces no teniendo los conocimientos de gestión suficientes para enfren-



Angel Jesús Rodríguez Peña
CEO de Clínicas Veterinarias WECAN

tarse correctamente con ellos. Si se vende, la responsabilidad de lidiar con esos problemas debería ser de los nuevos propietarios ¿No?

Y, entonces, ¿por qué no debería vender la clínica?

- Mayor rentabilidad a largo plazo: Es bastante probable que vayas a seguir ganando cada año entre un 10 a un 20% de rentabilidad. Un año tras otro. Incluso, si haces las cosas mejor puedes superar ese 20 % y acercarte al 30%. Y sigues teniendo en propiedad la clínica. Si es una clínica rentable y buena, vas a tener compradores en el futuro con toda seguridad. Sería parecido a tener un piso y alquilarlo o venderlo: Si lo vendes tienes el dinero en la mano en ese momento. Si lo puedes alquilar a buen precio (clínica que da beneficios) seguro que a largo plazo vas a ganar mucho más y mantienes el bien de tu propiedad.
- Mantener la independencia: Los que somos “jefes” desde hace tiempo nos cuesta adaptarnos a la nueva situación de asalariados. Es algo normal, y que no solo pasa en España, sino que ha ocurrido en todo el mundo y en los más diversos sectores. Si no quieres que alguien te diga lo que tienes que hacer y tener que obedecer directrices con las que puede que no estés de acuerdo, es mejor que sigas siendo tu propio jefe.
- Mantener una “forma de hacer las cosas”: Todos los que tenemos una clínica hemos realizado una impronta muy personal en nuestros centros. Hacemos las cosas con un sentido de atención al cliente y con coherencia de como entendemos que debe ser la atención veterinaria. Aunque las corporaciones todavía no han profundizado en cómo se deben hacer las cosas en los centros ya que han estado más centrados en las nuevas adquisiciones que en la gestión de los centros adquiridos, es cuestión de tiempo (poco, diría yo) que empiecen a marcar directrices claras a todas sus clínicas y sus empleados para mejorar la rentabilidad.
- Garantizar el servicio que das a tus clientes: Lógicamente, si las directrices cambian, cambia cómo se presta el servicio a tus clientes.

- Garantía de futuro para tu equipo: ¿Qué pasará en el futuro con tu equipo? ¿Se adaptarán a la nueva situación? ¿Estarán a gusto? Puede que si o puede que no. La corporación podrá decidir si es mejor prescindir de alguno, o trasladarlo a otra clínica donde sea más rentable.
- Invertir en lo que tu consideres. Puede que quieras invertir en un aparato de una especialidad que quieras desarrollar. O puede que quieras incorporar a nuevo personal. Si vendes, esas decisiones no serán tuyas.
- Mejorar tu EBITDA por si quieres vender en el futuro. Puedes plantearte como mejorar la rentabilidad de tu clínica y trabajar activamente para ello. Si mejoras tu rentabilidad es casi seguro que también consigas que te paguen más por tu clínica.
- No te pagan lo que crees que vale: A veces la diferencia entre expectativas y realidad puede ser bastante dura. Si no nos pagan lo que creemos que es justo, no venderemos.

Y si no vendo, ¿cómo puedo competir con estas grandes corporaciones?

No hay duda de que el entorno es cada vez un poquito más hostil. Y no son solo las grandes corporaciones, sino también compañías de seguros las que están entrando en nuestro mercado, ahora mismo con la ventaja de la obligatoriedad de tener un seguro para todos los perros que marca la Ley de Bienestar Animal, ya aprobada y que entra en vigor en septiembre.

Si competir va a ser más difícil la respuesta es clara: hay que competir mejor.

Las clínicas veterinarias independientes tienen tres grandes ventajas frente a las grandes corporaciones. La primera es la AGILIDAD. Desde que se detecta un problema hasta que se instauran soluciones pueden pasar unos pocos días. La segunda ventaja es la ADAPTABILIDAD. En un mercado cambiante ser capaz de adaptarse rápidamente a las necesidades de los clientes es una garantía de supervivencia. La evolución ha demostrado que no sobrevivían las especies más fuertes sino las que se adaptaban mejor a los cambios. Y, por último, la CERCANÍA. Nues-

tros clientes nos conocen, saben que nos preocupamos por ellos, que estamos a su lado y que nos volcamos en cuidar de ellos y sus animales. Una corporación, por mucho que cuide sus protocolos de atención al público, difícilmente llegará a los niveles de implicación que tenemos nosotros. Y eso, los clientes lo notan y lo saben.

Sin embargo, es evidente que hay cosas que las corporaciones tienen y las clínicas individuales no. No tenemos el músculo financiero que tienen las corporaciones, ni su economía de escala que les permite reducir costes, ni su capacidad para el marketing, ni sus conocimientos empresariales. ¿Qué podemos hacer entonces? La respuesta es, sin lugar a duda, unirse a algún proyecto asociativo como Wecan que te cubra esas carencias. Pasar de ser clínica independiente a **Clínica Independiente Asociada**.

Wecan te va a proporcionar acuerdos comerciales con lo que vas a poder conseguir esa economía de escala que sería imposible de otra manera. El ahorro de costes va directamente a la rentabilidad, es decir, si gasto menos y facturo lo mismo, gano más. La economía de escala, esta vez aplicada a tu clínica.

Si el ahorro de costes es importante, mucho más es el crecimiento continuo de tu clínica. Y ahí Wecan te proporciona un sistema de trabajo que ha demostrado que mejora el funcionamiento de las clínicas, su rentabilidad, la fidelidad de los clientes y el ambiente de trabajo en la clínica. Tu clínica sigue siendo tuya y Wecan te da el apoyo que necesitas.

El *marketing* de Clínicas Wecan ha demostrado que es muy eficaz a la hora de mejorar ingresos y de captar nuevos clientes. Vas a tener herramientas que por ti solo serían inalcanzables y que un grupo te puede proporcionar.

La estructuración de tu clínica vendrá de la mano de los protocolos que Wecan ha desarrollado para atender mejor a tus clientes. En estos protocolos está detallado lo que sabemos que les importa a nuestros clientes, lo que se traduce en una satisfacción altísima por parte de estos, una fidelización y una resistencia a los cantos de sirena de la competencia. Si a eso le añadimos las acciones de medicina preventiva que tenemos totalmente desarrolladas y los planes de salud WePlanes® tenemos un cóctel absolutamente irresistible que va a provocar una mejora en tu centro increíble.

Los conocimientos en gestión vendrán dados por 3 líneas:

1. **Formación.** Te formamos a ti y a tu equipo para que mejores la gestión del centro y la atención médica
2. **Asesoramiento:** Los miembros de Wecan te ayudarán en todas las circunstancias. Un conocimiento acumulado durante años que estará a tu disposición.
3. **Análisis de Kpis y Bussines Intelligence.** Es difícil gestionar un negocio correctamente sin datos. Pero, aun teniendo los datos, los veterinarios en general no sabemos qué hacer con ellos. Wecan te va a proporcionar tus Kpis más importantes y te hará un análisis de tu negocio y un seguimiento de esas métricas. De esa manera podremos saber cuáles son tus puntos fuertes y los de tu equipo y cuáles son las áreas de mejora para poder realizar acciones concretas y útiles que proporcionen resultados.

Sabemos que este no es un proceso fácil, por lo que se realiza un proceso de mentorización para poner en marcha estos cambios en tu centro de una manera ordenada y gradual. Si eres gerente de una clínica y decides formar parte de Clínicas Veterinarias Wecan no volverás a sentirte solo e incomprendido con los problemas del día a día en tu clínica. Tú eliges.



¿Quieres comentar el artículo?

Lee este código QR y deja tu comentario