

WECAN: el acompañamiento estratégico que impulsa a las clínicas veterinarias sin perder su independencia

Unirse a WECAN no implica perder control, sino dejar de gestionar la clínica en solitario. Su modelo combina apoyo estratégico, formación y herramientas para mejorar resultados y ganar tranquilidad desde el primer mes.

¿Qué problema real del día a día de una clínica soluciona WECAN desde el primer mes?

Hay acciones concretas que se ponen en marcha desde el minuto uno, pero probablemente el cambio más importante para un nuevo asociado es que deja de sentirse solo al frente de su clínica.

El propietario de una clínica veterinaria independiente suele tener muchos frentes abiertos a la vez: compras, precios, equipo, **protocolos, marketing, formación, rentabilidad**, organización interna, proveedores, campañas, tecnología, comunicación con clientes... Y, en demasiadas ocasiones, tiene que abordarlo todo sin un apoyo externo especializado, sin referencias comparativas y sin el tiempo necesario para ordenar prioridades.

Incorporarse a **WECAN** no significa perder independencia, sino ganar **acompañamiento**. Significa encontrar a alguien que te escucha, te ayuda a ordenar el ruido, a priorizar lo importante y a transformar los problemas del día a día en soluciones concretas y abordables.

Ese apoyo produce algo que no solo se mide en mejora de una cuenta de resultados, pero que tiene un enorme valor para cualquier propietario: tranquilidad mental.

Porque el cambio siempre genera cierto vértigo. Pero cuando ese cambio se hace acompañado,

con método y con una red detrás, deja de sentirse como una carga y empieza a convertirse en una oportunidad.

¿Cómo se mantiene la autonomía profesional de los propietarios sin renunciar a los beneficios de pertenecer al grupo?

La **autonomía** profesional se mantiene porque **WECAN** no nace para sustituir al propietario, sino para reforzarlo. Una clínica independiente que se asocia a **WECAN** no deja de ser su clínica. Mantiene su equipo, su forma de relacionarse con los clientes, su criterio médico, su identidad local y su capacidad de tomar decisiones. Lo que cambia es que deja de afrontar sola los grandes retos de gestión, organización y competitividad.

La clave está en entender **WECAN** como una red de apoyo, no como una estructura que impone un modelo único. El propietario sigue decidiendo cómo quiere dirigir su centro, qué tipo de medicina quiere practicar, cómo organizar a su equipo y qué relación quiere mantener con sus clientes. **WECAN** aporta herramientas, acuerdos, campañas, **formación, protocolos**, conocimiento compartido y **acompañamiento** estratégico, pero no borra la personalidad de cada **clínica**.

Dicho de otra manera: **la clínica conserva su alma, pero gana estructura.**

¿Qué ahorro real ofrecen los acuerdos comerciales y en qué partidas se nota más?

El ahorro real depende del punto de partida de cada clínica: cuánto compra, a quién compra y en qué condiciones lo hace actualmente. Por eso, más que hablar de una cifra estándar, lo importante es analizar cada caso y detectar dónde hay margen de mejora.

Donde suele notarse antes es en las partidas recurrentes: medicamentos, material fungible, alimentación, productos de tienda, laboratorio, servicios externos, tecnología y equipamiento.

Pero el ahorro no viene solo de comprar más barato. También llega al ordenar proveedores, evitar compras dispersas, ahorro en tiempo de estar comparando productos en diferentes proveedores, acceder a mejores condiciones y aprovechar la fuerza de negociación del grupo.

La gran mayoría de clínicas que pertenecen a **WECAN** ahorran más de lo que pagan mensualmente de cuota por pertenecer al grupo.

¿Podéis compartir cifras o ejemplos concretos de clínicas que hayan mejorado KPIs tras unirse a WECAN (planes de salud, facturación, retención)?

En términos generales, las clínicas veterinarias asociadas a **WECAN** mantienen crecimientos sostenidos superiores al 20% anual. Pero más allá del dato global, lo realmente importante es cómo se consigue ese crecimiento.

Nuestro trabajo no se limita a ofrecer recursos o acuerdos comerciales. Realizamos **consultorías individualizadas con cada clínica**, analizamos su situación, identificamos áreas concretas de mejora y construimos junto al asociado un plan de acción práctico y medible.

La experiencia nos demuestra que, cuando ponemos el foco en un área concreta, se producen mejoras. Algunos ejemplos claros son el aumento en la contratación de planes de salud, la reducción de impagos, la mejora de la **rentabilidad** por cliente, el incremento del ticket medio, el aumento del número de visitas o una mejor conversión de campañas.

Para ello trabajamos con un **sistema de seguimiento** de aproximadamente **150 KPIs** que se comparan entre las clínicas del grupo, lo que



nos permite tener una visión objetiva de la evolución de cada clínica y detectar oportunidades de mejora.

Además, no medimos solo indicadores económicos. También ayudamos a mejorar aspectos clave como la satisfacción del cliente, la organización interna y el bienestar del equipo. Porque una clínica no crece de forma sólida solo facturando más, sino funcionando mejor.

¿Cómo funciona la mentorización práctica: con qué frecuencia, quién la imparte y cuánto tarda en notarse el cambio?

Cuando una clínica se integra en **WECAN**, no lo hace sola. Desde el primer momento se le asigna un **mentor** que la acompaña durante su primer año dentro del grupo, con reuniones mensuales de seguimiento. Ese mentor es siempre una persona con una alta cualificación y un conocimiento profundo de la realidad de las clínicas veterinarias: gestión, equipos, **rentabilidad**, procesos, comunicación con clientes y toma de decisiones. En muchos casos, esta mentorización la realizamos directamente Fernando Valera o yo mismo.

El objetivo no es imponer un modelo, sino ayudar al propietario a **ordenar prioridades, identificar oportunidades** de mejora y poner en marcha **acciones concretas, realistas y medibles**.

Lo interesante es que el cambio suele empezar a notarse muy pronto. Muchas clínicas comienzan a mejorar incluso antes de haber implantado todas las herramientas de **WECAN**. La explicación es sencilla: la entrada en el grupo genera foco, método y una nueva energía interna. El equipo siente que empieza una etapa nueva, se alinea mejor y, de alguna manera, "se pone las pilas". Después, con el **acompañamiento mensual**, el seguimiento de **KPIs** y la implantación progresiva de herramientas, ese impulso inicial se convierte en un proceso de mejora sostenida.

¿Qué formación ofrecéis que sea aplicable desde el día siguiente en la consulta y cómo se imparte?

Ofrecemos una **formación** muy orientada a la aplicación práctica en clínica. No buscamos solo impartir conocimiento teórico, sino ayudar a que el equipo pueda utilizarlo desde el día siguiente en la consulta, en la recepción, en quirófano o en la relación con el cliente.

La formación combina **contenidos clínicos, gestión, comunicación, protocolos, atención al cliente, trabajo en equipo, planes de salud, medicina preventiva y mejora de procesos internos**. La idea es que cada sesión tenga una traducción directa en acciones concretas: cómo explicar mejor un tratamiento, cómo aumentar la adherencia a los planes preventivos, cómo reducir errores, cómo organizar una consulta o cómo mejorar la experiencia del cliente.

Se imparte en diferentes formatos según la necesidad de cada clínica: **sesiones online, formación presencial, talleres prácticos, reuniones de equipo, etc.**

Tenemos desde formaciones completas en anestesia, citología, oncología, monográficos de como explorar según especialidad como neurología o traumatología o ciclos sobre mejora en la atención al cliente.

Para nosotros, la formación solo tiene sentido si cambia algo en el día a día. Por eso la planteamos de forma muy práctica, medible y adaptada a la realidad de una clínica veterinaria independiente con ponentes de primer nivel.

¿Qué inversión y compromiso requiere adherirse a WECAN y qué retorno medio se puede esperar en 12-18 meses?

La inversión para adherirse a **WECAN** debe entenderse más como una decisión estratégica que como un gasto. No se trata únicamente de pagar por pertenecer a un grupo, sino de acceder a acompañamiento, mejores condiciones comerciales, formación, herramientas de gestión, campañas, consultoría y conocimiento compartido.

El compromiso que pedimos es claro: implicación real por parte del propietario y del equipo. **WECAN** puede aportar método, recursos, acuerdos y mentorización, pero el **retorno** lle-

ga cuando **la clínica** se compromete a aplicar los planes de acción, revisar sus indicadores y trabajar de forma ordenada sobre las áreas de mejora detectadas. Si vemos que la persona no tiene ese compromiso, preferimos decirle que **WECAN** no es su opción.

En cuanto al **retorno**, cada **clínica** parte de una situación diferente, por lo que no sería serio prometer una cifra única. Pero nuestra experiencia es que, cuando el asociado se implica, el impacto suele notarse en los **primeros meses y consolidarse durante los siguientes 12-18 meses**.

Ese **retorno** puede venir por varias vías: mejora de condiciones de compra, incremento de planes de salud, aumento del ticket medio, reducción de impagos, mayor número de visitas, mejor rentabilidad por cliente, más eficiencia interna y una mayor satisfacción del equipo y de los clientes.

Creemos firmemente que **WECAN** es la mejor inversión que puede hacer una clínica veterinaria independiente en la actualidad, tanto por los servicios que ofertamos como por los resultados que podemos demostrar.

Si surgen discrepancias con los protocolos estandarizados, ¿hasta qué punto se pueden adaptar a la forma de trabajar de cada clínica?

Los **protocolos** están pensados para poder ser aplicados en cualquier formato de **clínica**, desde una pequeña consulta a un hospital. No hemos tenido nunca problemas de discrepancia en los **protocolos** que son el core de **WECAN**. En cualquier caso, cuando ha ocurrido con aspectos menos cruciales, se ha buscado junto con el asociado la mejor opción para su clínica en concreto.

¿Qué apoyo ofrecéis en marketing e imagen para captar clientes y aumentar visitas por paciente?

Ofrecemos un apoyo muy práctico en **marketing** e imagen, siempre orientado a generar actividad real en la clínica: captar nuevos clientes, aumentar las visitas por paciente y mejorar la comunicación de los servicios preventivos.

La diferencia es que **WECAN** no se limita a proponer ideas. Entregamos la campaña prácticamente preparada para que la clínica pueda ponerla



Enfoque en el bienestar animal

Atención centrada en mejorar la salud y calidad de vida de las mascotas, con protocolos actualizados y trato cercano



Servicios veterinarios especializados

Soluciones integrales para clínicas: asesoramiento, gestión, formación y optimización de procesos



Equipo profesional y formación continua

Red de expertos que impulsa el desarrollo del sector veterinario mediante conocimiento y experiencia



Calidad y mejora constante

Compromiso con la excelencia, la innovación y la evolución continua de las clínicas veterinarias

en marcha: materiales físicos para el centro, piezas para redes sociales, textos de comunicación, **protocolos** de actuación, argumentarios para el equipo y **formación** para que todos sepan cómo explicarla y aplicarla correctamente.

Nuestras campañas no buscan hacer **marketing** vacío, sino impulsar una medicina preventiva útil y bien comunicada. Campañas de salud dental, sexualidad, revisiones geriátricas, detección precoz de enfermedades o planes de salud tienen un objetivo claro: mejorar la vida del paciente y también la de su tutor, anticipándonos a los problemas antes de que aparezcan.

Además, cada clínica puede adaptar estas campañas a su realidad local, manteniendo su identidad y su forma de relacionarse con los clientes, pero sin tener que crear todo desde cero.

El resultado es mejora de ingresos acompañados por mejora en fidelización de los clientes, mejora en la vida de los animales y equipos más implicados y preparados.

¿Qué garantías o soporte hay si una clínica prueba WECAN y posteriormente decide que no encaja con su modelo?

En **WECAN** entendemos que cada clínica tiene su propia realidad, su cultura y su forma de trabajar. Por eso, la incorporación al grupo debe vivirse como una oportunidad de mejora, no como una obligación rígida.

Si una clínica prueba **WECAN** y finalmente considera que no encaja con su modelo, lo importante es que el proceso sea claro, ordenado y transparente. Desde el inicio explicamos qué implica formar parte del grupo, qué recursos se ponen a disposición del asociado y qué compromiso se espera por ambas partes.

Nuestro objetivo no es retener a nadie por obligación, sino construir relaciones que aporten valor real. Por eso trabajamos con **acompañamiento, reuniones de seguimiento y revisión de resultados**, para detectar pronto si la clínica está aprovechando el modelo o si hay aspectos que deben ajustarse.

Si aun así el propietario entiende que **WECAN** no es el camino adecuado para su clínica, se busca una salida razonable, profesional y sin conflictos innecesarios. La filosofía es sencilla: una asociación solo tiene sentido si ambas partes sienten que suma.

Para finalizar, ¿qué elementos diferenciales ofrece WECAN con relación a otras asociaciones?

Hay una diferencia de inicio fundamental. Los socios de **WECAN** como empresa tenemos todas nuestras propias clínicas. Nuestros aciertos y errores repercutirán en nuestras clínicas y eso es un seguro para nuestros asociados.

Pero, hablando de los servicios que presta **WECAN** a nuestros asociados, está en la combinación de varios elementos que no se ofrecen como piezas aisladas, sino como un modelo de **acompañamiento integral** integrándose en **WECAN** de una manera profunda.

En primer lugar, **WECAN** no se limita a negociar acuerdos comerciales. Eso es importante, pero no suficiente. Nuestro objetivo es ayudar al propietario a gestionar mejor su clínica, tomar mejores decisiones, ordenar prioridades y crecer con método.

En segundo lugar, trabajamos con una mentorización muy cercana. Cada clínica cuenta con acompañamiento durante el primer año, reuniones periódicas, seguimiento de indicadores y planes de acción adaptados a su realidad. No damos una solución genérica: analizamos la clínica y trabajamos con ella.


Otro elemento diferencial es el nivel de ejecución. En **marketing, campañas, medicina preventiva, formación o protocolos**, **WECAN** no solo propone ideas: entrega materiales, argumentarios, protocolos de actuación, formación para el equipo y herramientas listas para aplicar en la clínica.

Además, medimos mucho. Controlamos alrededor de 150 KPIs que nos permiten detectar oportunidades de mejora en áreas como facturación, planes de salud, ticket medio, visitas, impagos, rentabilidad por cliente, satisfacción del cliente y bienestar del equipo. Se compara entre clínicas lo que nos permite detectar mejoras y realizar planes de acción concretos consensuados con el gerente de la clínica.

Y, quizá lo más importante, **WECAN** está pensado para que la clínica mantenga su independencia. Si en el futuro, la clínica decide seguir su propio camino, lo hará con una clínica más eficiente y más valiosa.

WECAN no es solo una central de compras, ni solo una red de clínicas, ni solo un proveedor de servicios. Es un modelo de **acompañamiento** estratégico para clínicas veterinarias independientes que quieren crecer, mejorar su gestión y sentirse respaldadas sin perder su **autonomía**. El contacto continuo entre los miembros de **WECAN** hace que sepas que jamás caminarás solo con tu clínica, siempre nos tendrás a tu lado.





Tu clínica **no tiene** por qué avanzar sola

Mucho trabajo no siempre significa control

Tener clientes y actividad constante puede ocultar problemas de organización y estrategia.

1

El día a día impide pensar en lo importante

La gestión, rentabilidad y fidelización suelen quedar en segundo plano.

2

El mejor momento para mejorar es ahora

Cuando la clínica funciona bien, es clave prepararse para un futuro más sólido.

Apoyo sin perder independencia

Wecan ofrece acompañamiento a clínicas que quieren crecer sin integrarse en grandes grupos.

5

Más que una red, un soporte completo

Incluye ayuda en gestión, marketing, formación y acuerdos comerciales.

4

3

Hazte wecanero:

infowecan@clnicaswecan.com

921 022 471

veterinarioswecan.com



WECAN

CLÍNICAS VETERINARIAS