



Paola Izaguirre
Business Vet

VETERINARIOS EN RED- PARTE 1-

Hola!! Buena Vida!

Estuve varios días pensando qué compartir con ustedes en esta oportunidad. Se me ocurrían números, cálculos de rentabilidad, crisis y oportunidades, medir indicadores, pero no había nada que completara mi expectativa. Y hoy, como esas tantas "causalidades" de la vida, me encuentro con dos amigas y colegas que quiero mucho, hablando de lo que todos siempre hablamos, --"los veterinarios nos ponemos en el bolsillo de la gente", "con esta profesión, obvio que nunca vas a ver muchos beneficios", "mis clientes no valoran mis servicios", "estoy cansada"--. Conceptos que tuve muy arraigados durante años de mi profesión al igual que la mayoría de ustedes, pero con los cuales hoy trato de separarme. Porque hoy estoy totalmente convencida que la nuestra es la profesión del presente y del futuro, que tiene la misma rentabilidad que muchos negocios, a veces menos, pero es tal la diversificación de "negocios" que tenemos dentro del mismo "negocio", que si en una rama nos va mal, tenemos muchas más de las cuales sostenernos. Ya se algunos dirán que tan loca esta Señorita...!! Un tanto puede ser, pero no sobre este tema.

Pero para que el cambio suceda, el cambio debe empezar por uno. Una de las colegas me dice, "-Pero Pao!!! Hoy yo tengo un kiosco, mañana vienen y me ponen un súper y ya está, mi kiosco está destinado a morir-". Y en ese punto no me queda otra que decirle que tiene razón, pero también tiene opciones.

Una: vos pones el súper, pero no es algo que vas a poder manejar sola. Vas a necesitar colaboradores en muchas áreas, no solo en las inherentes a la medicina veterinaria. Vas a tener que crecer, capacitarte en áreas que no te interesaban hasta hoy y algunas ni conoces, o contratar a quien lo haga, lo maneje, lo administre, lo venda, o sea, venda esta nueva idea de negocio. Es una solución pero ¿qué necesitas? Primero Capital. Este puede ser propio o no necesariamente. Podemos recurrir a créditos bancarios, créditos no bancarios, ambos con diferentes tasas de interés que deberán sumar al capital para medir el tiempo de recuperar y amortizar la inversión, pueden recurrir a inversionistas externos, a los cuales pueden pagarle con intereses, o con una participación en el negocio, prestamos familiares a tasa % 0 o al menos menor que la de un banco o financiera. El capital puede ser la suma de capitales y trabajar en sociedad, no necesariamente con un colega, puede ser un socio que se encargue de otras aéreas de este "súper", y se puede acordar repartir utilidades entre los socios uno o más por ejemplo. También pueden acordar que cada quien se quede con la utilidad de su área, solo son ejemplos. Cuando hablo de áreas hablo de diferentes nichos de negocio dentro de este negocio, ejemplo: Clínica. Cirugías. Farmacia Veterinaria. Farmacia de Venta Libre. Peluquería o Spa Canino. Pet's Shop. Pensionado. Transporte, entre otros.

¿Qué más necesitas aparte del Capital? Colaboradores o Pares, que se encarguen de estas áreas. Ya no vas a poder trabajar solo, ya no vas a poder actuar de Mandrake y querer manejar el transporte, junto a vender una pipeta, atender el teléfono, o entrar a quirófano, ya no. El trabajo de pulpo ya no lo vas a poder hacer, propio de nosotros los vetes, mezclas de superman, supergirls, los cuales desconocemos en muchos casos el significado de la palabra "delegar", ¿Susto no? Tenés que DELEGAR... ¿Alguien lo va hacer mejor que vos?... te tengo una noticia: alguien lo puede hacer igual y hasta mejor que vos. Está bien, tranquilo, no te desmayes.

Bueno, volvamos al foco. Necesitas colaboradores, pares. Para eso necesitas aprender a trabajar en equipo, tema largo que prometo dar mis ideas en otro capítulo.

Bueno, poner el "súper" era una opción. Ya sé, fui demasiado simplista en explicarlo, amerita mucho más, pero es una idea para ponerlos a pensar.

Otra opción, el título del capítulo: Trabajar en Red... Tal vez más allá de que todos queremos crecer, progresar, no todos quieren hacerlo desde armar un gran negocio. Una idea que les dejo para pensar obvio (me gusta que pensemos en equipo) es la posibilidad de armar una RED de VETES, donde se junten y sumen esfuerzos y en equipo pero cada uno desde su lugar brindar más servicios, aumentar los ingresos y/o bajar los costos. Un ejemplo personal: en mi veterinaria, hacemos exclusivamente Clínica, y en un 50 % son gastroentéricos. No realizo cirugías ni menores, ni mayores, ni traumatología...etc. Pero ¿por qué no brindar ese servicio desde un amigo colega que sea cirujano y tenga un lugar idóneo a tal fin, y cobrar un porcentaje porque a mi paciente lo intervenga él? Yo ampliaría mi servicio, generaría un ingreso que aunque sea mínimo, antes no tenía. O sea, aumenta mi rentabilidad, genero más trabajo a un colega y si sumo que alguno de los dos o un tercero preste el servicio de transporte, genero otro beneficio a mi cliente y a mi negocio. Mi Veterinaria se transforma en una con un servicio más integral, de mejor calidad, porque yo no tengo quirófano, no me capacite en cirugías porque no es mi fuerte, y al llevarlo (**¡¡¡no dije derivarlo, ojo!!!**) a lo de mi VETERINARIO EN RED, me vuelvo prestadora de un servicio que antes no tenía. Ni hablar si los estudios pre quirúrgicos los llevamos a otro colega.

Bueno, como bien lo dije, mi idea es dejarlos pensando, y esta idea la desarrollamos entre todos. Es un tema extenso y prometo segundas y terceras partes, ya que hay que enfocarse en mínimo tres ítems para partir solamente, que ya los mencione: pero para poner el punto por ahora. **Brindar más servicios. Aumentar ingresos. Bajar los costos.**

Nos vemos en la próxima.

Pao.-