

# “VetPartners quiere ser líder del sector en España por medio de una estrategia muy veterinaria”



*El grupo británico está formando su proyecto en nuestro país, después de convertirse en líder en Reino Unido, donde tiene más de 400 clínicas. Su filosofía parte de la idea de su fundadora, la veterinaria Jo Malone, de que es una empresa de veterinarios y para veterinarios, respetando las particularidades de cada clínica y acompañando en las tareas más farragosas, como las de gestión.*

**E**l grupo veterinario líder en el Reino Unido, VetPartners, ha comenzado a desarrollar su proyecto en España. Tras instalarse en Italia, Francia y Alemania, es el turno para que esta multinacional fundada por la veterinaria **Jo Malone**, llegue a nuestro país con la idea de convertirse también en líder del sector veterinario.

Para ello, han nombrado como *director de VetPartners en España* a **Augusto Macías**, veterinario experimentado en el sector y presidente de *Agesvet-GGA AVEPA*. Lo que él califica como una “*culminación*” en su carrera, supone trasladar el mensaje y la filosofía que mueve a las más de 400 clínicas que ya forman parte de este grupo en Gran Bretaña.

*“La diferencia que tiene VetPartners cuando adquiere una clínica es que sabe que no hay dos clínicas iguales. Si una tiene reputación, lo que hay que hacer es potenciarla y hacer los menos cambios posibles, pero el ADN de esa clínica tiene que seguir existiendo, no hay que cambiarlo. Los equipos de central ayudarán a esas clínicas en temas de recursos humanos, finanzas, tecnología y marketing”,* adelanta Macías.

Así, el antiguo propietario seguirá siendo el director de la clínica, apoyado, eso sí, por responsables de área y regionales de VetPartners. Porque una de las claves del éxito de este grupo veterinario, que en apenas seis años se ha expandido por todo el Reino Unido y desde hace dos, por Europa, es cuidar la relación con los profesionales.

*“Es una empresa de veterinarios: el veterinario habla con el veterinario. Cuantos más veterinarios ocupando los puestos de la central, mucho mejor. Si podemos conseguir responsables de marketing, tecnología y financieros que tengan conocimiento veterinario, muchísimo mejor. Queremos una conversación de tú a tú”.*

Sumada a las tareas de ayuda y acompañamiento para los profesionales, estará también el descongestionamiento de las tareas administrativas. Macías estima que entre el 60 y el 80% del tiempo del veterinario se dedica a la gestión, *“la cual no ha estudiado ni sobre la cual está preparado”*. En este sentido, el director de VetPartners en España subraya la importancia de que el profesional *“se relaje”*. *“La empresa se va a ocupar de esos trabajos de gestión por los cuales el veterinario no es feliz”*.

## Filosofía

Una de las patas es el bienestar de la gente, que se asienta sobre otras tres, según la filosofía del grupo: bienestar; igualdad, diversidad e inclusión; y recompensa y conocimiento. Aunque, en opinión de Macías, la mayor recompensa al veterinario es con formación y desarrollo de su carrera profesional.

*“Para VetPartners el desarrollo de la gente será muy importante a través de un aprendizaje continuo. Organizaremos eventos clínicos y no tan clínicos (como cursos de yoga); en la parte digital, tendremos VetPartners Learning para ofrecer cursos. Invertiremos en nuevos licenciados, en base a un aprendizaje combinado, y ofreceremos trayectorias profesionales al resto de compañeros. Revisiones periódicas, discusiones del desarrollo profesional”*.

Una de las figuras con más peso en el grupo británico es la de la persona que procura el desarrollo del talento y mira por la trayectoria profesional del veterinario. Además, Macías señala, en

lo referido a la cuestión económica, que la escala salarial será *“buena, clara y transparente”*.

Estos planes, que ya aplica VetPartners en sus distintas clínicas de Reino Unido y Europa, también se proyectan para España. En base a las estimaciones que ofrece Macías, el grupo espera contar con una red de entre 40 y 50 clínicas y hospitales veterinarios. El trabajo ahora está en buscar centros que cuenten con más de cinco veterinarios trabajando. Una tarea que se hace con unos criterios muy exigentes.

*“No elegiremos cualquier clínica u hospital, sino donde haya una buena base científica veterinaria, un gran conocimiento veterinario, y donde las praxis tengan mucho rigor y sean muy estrictas. Lo comprobaremos a través de un equipo de veterinarios que analizarán y determinarán si se cumplen los requisitos. El valor podemos verlo por la cantidad de formación (cuántos diplomados, doctorados o profesores hay; cuántos escriben artículos; quiénes están acreditados en AVEPA), son valores que iremos mirando”*.

Otro de los rasgos que identifican a VetPartners es que es un grupo multiespecie. Trata a pequeños animales, y también a pacientes equinos y ganaderos. Para ello, se apoya en escuelas de formación para ATV y veterinarios, y contando con otros negocios relacionados con clínicas u hospitales: desde crema-

## Cómo trabajan

En VetPartners están centrados en la práctica a la par que están comprometidos en crear un entorno de trabajo donde los centros y los equipos puedan prosperar y buscar apoyo si es necesario. Asimismo, brindan apoyo comercial para que los centros pertenecientes al grupo continúen teniendo éxito y prosperen en la profesión veterinaria. Trabajan de forma verdaderamente colaborativa: cuando alguno de los centros tiene grandes ideas, los alientan a compartirlas con el resto del grupo para que todos puedan beneficiarse de ellas.

Por otra parte, todos los centros de VetPartners están respaldados por un director de desarrollo comercial regional o un director de especies. Asimismo, todos los directores tienen una experiencia significativa en cuanto a trabajo en centros veterinarios, pues desde el grupo creen que *“es de vital importancia”*. De hecho, muchos son antiguos propietarios de centros, que tomaron la decisión de formar parte de VetPartners. Trabajan en colaboración con el equipo de liderazgo del centro, y, al apoyar un grupo regional, promueven la creación de redes locales.

Finalmente, desde VetPartners ayudan a garantizar que el trabajo de los equipos sea lo más fácil y agradable posible para que puedan concentrarse en lo que aman: cuidar a los pacientes y clientes.



**“El objetivo de VetPartners es estar en los próximos años entre los tres grupos más importantes en Europa”**

Este es uno de los motivos que lleva a Macías a reclamar una mayor regularización del sector en España. *“Pero no solo pensando en la parte económica, sino mejorando la profesión veterinaria, el desarrollo profesional del veterinario y la percepción, para que al final la salud sea lo mejor posible”.*

Mientras tanto, VetPartners está entablando contactos con clínicas, en procesos que pueden tardar varios meses. Su director aspira a tener *“en unos cuatro o cinco meses”*, las primeras incorporaciones al grupo.

Quienes se enrolen en la multinacional, lo harán bajo el lema ‘We are family’ (somos familia), que contiene una de las lecturas más importantes para Macías: *“Ser muy respetuoso con la profesión veterinaria, con los veterinarios, con las mascotas, trabajar mucho en colaboración: toda la sabiduría y conocimiento de las personas viene por la transmisión y la colaboración, y ser muy accesible ante los compañeros y ante el cliente”.*

Una red que se amplía y que está interconectada gracias a la tecnología que implanta VetPartners. Tanto para cuestiones de apoyo o gestión, como para agilizar la gestión de datos clínicos (como historiales) que ayuden a sacar conclusiones.

Y que, al igual que movió en su día a Malone a fundar este grupo, la ilusión que mueve en este proyecto a Macías se materialice.

*“Sobre todo la ilusión que tengo hacia los compañeros veterinarios que trabajan en clínicas es ofrecerles puestos de trabajo donde se encuentren más felices, aprendan más y estén más apoyados en su carrera. Si hacemos esto, mejoraremos la profesión veterinaria y el reconocimiento que hay”.* 🐾

torios a laboratorios, pero también empresas de distribución e investigación.

Para este ambicioso proyecto, Macías cuenta con la ayuda de **Juan Carlos Giménez**, quien fuera director técnico de Hill’s durante 25 años. *“Es un veterinario con gran prestigio y muy avalado en la profesión”*, afirma Macías.

**“Va a liderar el sector de la clínica veterinaria”**

El director de VetPartners en España se muestra muy optimista con los resultados que va a obtener el grupo. *“El objetivo de VetPartners es estar en los próximos años entre los tres grupos más importantes en Europa. Va a liderar el sector de la clínica veterinaria”*, dice convencido.

Si bien la experiencia previa sirve de bagaje para este nuevo proyecto, hay particularidades que definen a nuestro país en este sector. El principal, que la clínica veterinaria es micro pyme: el 57% de los centros está constituido por menos de dos empleados, lo que suma dificultad a que la clínica progrese en cuestiones tecnológicas, en conocimientos y transmisión hacia el cliente.

Fundada	Trabajadores	Lugares	Facebook likes
2015	6.143	448	416.610