

“Cuando gestionas una clínica es importante saber qué quieres y cómo estar feliz en el trabajo”



Beatriz Quintero tuvo, como gran parte de los veterinarios de este país, una etapa de su trayectoria profesional en la que abrió una clínica. Hoy dirige tres. Todas sus vicisitudes y aprendizajes durante todo ese tiempo le han llevado a escribir su primer libro, 'El éxito de una empresa veterinaria'.

Beatriz Quintero Hernández cuenta que el número tres la persigue allá donde va: madre de tres hijos, veterinaria propietaria de tres clínicas en su día y escritora –de momento– de un libro sobre gestión, 'El éxito de una empresa veterinaria'. Aunque reconoce que ya tiene en mente, al menos, “dos más diferentes” quizá orientados a la comunicación, un mundo que le apasiona y que le ha llevado a reinventarse en su carrera para ser, actualmente, coach y mentora de veterinarios y creadora del curso 'El código de la comunicación'. Durante su entrevista por videollamada con *IM Veterinaria* no tiene dudas de que, aparte de la lógica formación en gestión ve-

terinaria que deberían recibir los estudiantes durante la carrera universitaria, camino por el que aún queda mucho por recorrer en la mayoría de las facultades españolas (a excepción de algunas como la de la universidad privada CEU Cardenal Herrera de Valencia) es *"igual de importante"* adquirir ciertos conocimientos también *"de comunicación y de crecimiento personal"*.

"Es super importante saber qué quieres, cuáles son las prioridades (no solo en lo laboral, sino en la vida de uno mismo), y cómo estar feliz y ser feliz en el trabajo", desliza algunas de las claves que aporta en su libro. El veterinario es un sector *"bastante afectado por el estrés, el agobio y el burnout"* y, sin olvidar las causas objetivas detrás de este fenómeno, recalca también la mencionada *"falta de recursos"* para desempeñar un trabajo siendo feliz, algo que no se da *"ni en el colegio ni en la universidad"*.

En especial para que el veterinario sepa que es humano y que tiene derecho a expresar sus sentimientos. Además, aconseja Quintero, es importante sembrar el *"crecimiento personal"* leyendo libros y realizando formaciones *"más allá de la veterinaria"*. Estas vías, cree, *"pueden hacer que seamos mucho más exitosos como veterinarios y como empresarios"*.

Sabe de primera mano, como mentora de otros veterinarios propietarios de una clínica, que dedicarle más horas al día a esta en perjuicio de otros aspectos, como la familia, no asegura el éxito. *"Hay veces que los números no dan y piensas qué está pasando"*, relata. Y pone el foco sobre *"la cabeza, la mentalidad"*, en el sentido de saber trabajar qué se quiere conseguir y a dónde se quiere llevar la clínica. *"Porque muchos la abrimos y empezamos a tomar decisiones sin saber a dónde queremos ir"*, admite.

Quintero desmiente que llevar a buen puerto una clínica tenga que ver con algún aspecto administrativo, como que sea independiente o pertenezca a un grupo. *"Hay clínicas que son independientes y exitosas. Sí, es posible totalmente"*.

El papel del mentor

Además, visibiliza el rol de los mentores, quizá aún poco conocidos dentro del sector. Ella probó, y le sirvió de mucha ayuda: *"Lo que sí que, como digo en mi libro, es mejor tener un mentor que no tener errores que te hagan hundirte. Si te guían personas que ya hayan pasado por ahí y te hacen el camino más fácil, eso que te ahorras"*.

El apoyarse en otros colegas dentro de la veterinaria es algo en lo que incide para acabar con el mito de que quien abre una clínica tiene que ser un profesional todoterreno. *"Las personas que hacen el camino con ayuda son mucho más felices y van mucho más rápido. Que no tengan miedo de pedir ayuda"*, recomienda, ya que hay *"compañeros que son especialistas en áreas y a los que podemos contratar para que toquen una parte de la clínica"* que quizá no domina el equipo del centro veterinario. *"Por eso, podemos crecer y apoyarnos en grandes compañeros que dan estos servicios de manera independiente"*, reitera.

Experiencias plasmadas

Precisamente Quintero dio un giro a su carrera profesional en 2021, cuando dejó a un lado la parte clínica para centrarse en la dirección de los tres centros veterinarios Terra (presentes en la

Comunidad Valenciana), además de la ya mencionada formación en comunicación y el coaching de veterinarios.

Además, cómo no, de materializar en este libro *"la trayectoria y los aprendizajes"* de su vida y los que ha tenido durante todo este tiempo. *"Era como reflejar ahí todas esas experiencias para luego poder ayudar a otras personas a que, si pasan por situaciones similares, tengan un punto donde puedan ver qué hice yo, cómo me salió, qué aprendí y cómo podía haberlo hecho mejor"*, explica.

Durante 136 páginas habla *"de todo"*: desde el proceso de montar una clínica y cómo llega el momento de abrir los ojos a que no solo se reduce a la parte clínica de la profesión; a los problemas o situaciones que se pueden dar también con el personal; cuando llega el momento de abrir un segundo centro o cómo aceptar un traspaso que no era lo que se podía esperar en un principio. *"Toco todos los temas de gestión por los que pasamos todos los veterinarios que tenemos o hemos tenido clínica"*, resume.

"Yo jamás vi nada de gestión"

Como estudiante de la carrera de Veterinaria, confiesa que nunca vio *"nada de gestión"* y lo que aprendió, fue a base de ensayo y error. O, como dice Quintero: *"Yo aprendí a base de necesidad"* algo que, incluso hoy, sigue ocurriéndole a muchos de sus compañeros que le piden ayuda *"y son personas que a lo mejor llevan hasta 20 años con su clínica, pero se han dado cuenta en este momento que necesitan algo más y no es en la parte clínica, que la tienen completa"*.

Porque la formación en conocimientos clínicos es excelente y continua, dado que *"la medicina siempre avanza y cada vez más rápido"*. Quintero tuvo la oportunidad el curso pasado de ser profesora de gestión veterinaria en la universidad CEU Cardenal Herrera de Valencia. En base a lo que vio allí, reconoce que *"ya salen con alguna idea y algo de formación"*. Asimismo, detectó *"mentalidades que quizá no había en personas que llevan diez o quince años en clínica"*.

Indica que no hacen falta expertos, pero sí *"saber qué es lo que se necesita"* en caso de tener que contratar a una persona que dirija una clínica, lleve los números u otros aspectos como la comunicación o la gestión. Al menos, agrega, *"saber que estas figuras existen"*. Y, concluye, que al igual que se puede llamar a un traumatólogo o a un oncólogo, se puede hacer también con una persona que sirva de guía en estos temas. *"Pero si te gusta y quieres formarte, adelante, fórmate, es precioso"*, anima. 🐾

