

“La clínica de proximidad y el criterio veterinario siguen siendo el centro del modelo, incluso dentro de un grupo”

LA PROGRESIVA INTEGRACIÓN DE CLÍNICAS VETERINARIAS EN GRUPOS CORPORATIVOS CONTINÚA MARCANDO LA EVOLUCIÓN DEL SECTOR EN ESPAÑA. MÁS ALLÁ DEL DEBATE TEÓRICO, LA EXPERIENCIA DE LOS PROFESIONALES QUE VIVEN ESTOS PROCESOS DESDE DENTRO RESULTA CLAVE PARA ENTENDER SU IMPACTO REAL EN LA PRÁCTICA CLÍNICA. BLANCA MARÍA GONZÁLEZ BLANCO, DIRECTORA TÉCNICA DE LA CLÍNICA VETERINARIA MONTEVIL (ASTURIAS), ANALIZA LA INCORPORACIÓN DE SU CENTRO A MIVET Y CÓMO ESTE MODELO HA INFLUIDO EN SU DÍA A DÍA, EN LA CULTURA DE LA CLÍNICA Y EN SU VISIÓN DE FUTURO DE LA PROFESIÓN VETERINARIA.



La carrera profesional de **Blanca María González Blanco** ha estado marcada desde sus inicios por una concepción muy definida de la veterinaria clínica, basada en la proximidad con los tutores, el criterio profesional y la calidad asistencial. Tras una primera etapa como veterinaria generalista por cuenta ajena, primero como junior y posteriormente como senior, decidió emprender su propio proyecto clínico en Asturias, un paso que le permitió desarrollar plenamente su modelo de clínica. Con el crecimiento del centro y la evolución del mercado, ese proyecto desembocó finalmente en la integración de la Clínica Veterinaria Montevil en el grupo MiVet, dando comienzo a una tercera etapa profesional. En este contexto, la directora técnica asegura que el núcleo de su actividad diaria apenas ha cambiado. Según explica, *“el ejercicio como veterinaria clínica sigue siendo muy similar al que desarrollaba antes de la integración. Trabajo como siempre he querido trabajar, según el método que he desarrollado a lo largo de mi carrera profesional y que, por suerte, se me permite seguir practicando dentro de MiVet”*. En su opinión, uno de los aspectos clave del proceso ha sido poder mantener esa autonomía clínica dentro de una estructura corporativa más amplia.

Donde sí reconoce una diferencia clara es en el ámbito organizativo. Tal y como detalla, *“la reducción de la carga administrativa ha sido uno de los cambios más relevantes”*.

Menos gestión, más clínica

La relación con MiVet no estuvo exenta de complejidad en los primeros momentos. González Blanco recuerda que *“la fase inicial de la integración fue complicada y se produjo cierto desencuentro, una situación que ocurre con frecuencia en integraciones con otros grupos”*. No obstante, subraya que este escenario cambió de forma progresiva con el relevo en la dirección del grupo. En la actualidad, afirma que *“la relación con la central ha mejorado notablemente y existe una mayor alineación de objetivos, con la sensación de que todos remamos en la misma dirección”*.

Uno de los aspectos que más valora de esta nueva etapa es la posibilidad de reenfocar su actividad profesional hacia áreas de mayor interés clínico. Como remarca, *“he dejado atrás funciones poco estimulantes para un veterinario clínico, como la gestión de personal o el seguimiento de las cuentas, para dedicar más tiempo a la formación y al desarrollo de nuevas competencias”*.

En concreto, señala su interés creciente por especialidades como la anestesia y la odontología, ámbitos en los que ha podido profundizar gracias a una mayor disponibilidad de tiempo.

En este punto, la veterinaria destaca la apuesta de MiVet por la formación continuada. *“El grupo ha puesto en marcha programas formativos que facilitan el desarrollo profesional de los veterinarios, algo que resulta especialmente valioso si se compara con las dificultades que muchas clínicas independientes tienen para financiar la formación”*, destaca. Este enfoque encaja con el modelo que la compañía defiende públicamente, basado en situar a la clínica y al criterio veterinario en el centro de su estrategia corporativa, apoyándose en estructuras de gestión que liberen al profesional para centrarse en la actividad asistencial.

Vocación y modelo corporativo

Desde el punto de vista de la cultura de la clínica, González Blanco insiste en que este ha sido uno de los elementos que más le preocupaban en el momento de la integración. En este sentido, afirma que *“la clínica de proximidad y de calidad, basada en el buen hacer del equipo, siempre ha sido mi modelo de referencia y no concibo ejercer la profesión de otra manera”*. A día de hoy, asegura que *“siento que esta forma de entender la clínica no solo se respeta, sino que cuenta con el respaldo de la compañía”*.

Este apoyo, añade, no se limita a la dirección técnica, sino que se extiende al conjunto del equipo. Según su percepción, *“los profesionales del centro también se sienten respaldados”*. En un contexto de creciente presión asistencial y demanda por parte de los tutores, considera que este factor resulta clave para mantener la motivación y la calidad del servicio.

Preguntada por la compatibilidad entre vocación veterinaria y modelo corporativo, su respuesta es clara. Cree que ambos enfoques *“son absolutamente compatibles”*, dando lugar *“a un modelo rentable sin renunciar a la esencia de la profesión”*. En su análisis, *“la gestión administrativa, de personal y de compras se optimiza claramente dentro de un grupo”*, lo que permite a los veterinarios centrarse en aquello para lo que se han formado.

Tras tres años formando parte de MiVet, uno de los cambios que más destaca es la creación de sinergias entre profesionales de distintos centros: *“La colaboración entre equipos de diferentes clínicas ha generado un intercambio de conocimiento muy enriquecedor y ha abierto nuevas oportunidades de aprendizaje”*. Esta red interna, añade, facilita el crecimiento profesional.

“LA REDUCCIÓN DE LA CARGA ADMINISTRATIVA ME HA PERMITIDO VOLVER A CENTRARME EN LA CLÍNICA Y EN MI DESARROLLO PROFESIONAL”

En cuanto a su propia evolución, González Blanco identifica con claridad las distintas etapas de su trayectoria. En este momento, afirma que *“esta tercera fase, como directora de centro dentro de un grupo, es en la que me siento más cómoda a nivel profesional, al haber encontrado un equilibrio entre responsabilidad, apoyo estructural y desarrollo clínico”*. Aunque reconoce que el futuro siempre es incierto, se muestra satisfecha con el punto en el que se encuentra actualmente.

Al analizar el futuro del sector veterinario, adopta una mirada realista. *“La especialización creciente, la escasez de veterinarios cualificados, la mejora de las condiciones laborales y el aumento de la demanda de servicios por parte de los tutores están transformando profundamente el mercado”*, valora. En este escenario, considera que *“adaptarse a todos estos cambios puede resultar más complejo para las clínicas independientes que para aquellas integradas en estructuras corporativas”*.

A pesar de ello, se muestra moderadamente optimista. *“Cree que el mercado será cada vez más competitivo”*, pero confía en que, *“si los profesionales son capaces de adaptarse a los nuevos tiempos sin perder la vocación, habrá espacio para todos aquellos que realmente quieren ejercer la veterinaria”*. 🐾