

MIVET IMPULSA LA TRANSFORMACIÓN DEL SECTOR VETERINARIO



En poco tiempo, MiVet se ha convertido de una de las referencias del sector veterinario en España. La empresa nació en 2018 con el propósito de ayudar a los veterinarios a disfrutar lo que aman.

Para ello, la compañía optó por crear una estructura capaz de absorber y centralizar las tareas administrativas que no suelen gustar a los veterinarios a través de sistemas punteros y un equipo de grandes profesionales. “Eso les permite volver a enfocarse en la medicina, su gran vocación”, explica Javier Arias, CEO de MiVet.

Actualmente, la empresa cuenta con un equipo central de 35 personas, incluyendo equipos regionales, que dan soporte a las 40 clínicas que ya están integradas en el grupo. MiVet está enfocada en crecer en España, y cuenta con presencia en todo el país. “El nuestro es un proyecto a largo plazo de adquisición, desarrollo y crecimiento sostenible de clínicas veterinarias. El desarrollo se hace no sólo comprando clínicas y abriendo nuevos locales, sino también a través de la inversión en equipamiento, infraestructuras, y formación, así como en sofisticadas herramientas de marketing que logran mantener un crecimiento orgánico

MiVet da soporte a 40 clínicas integradas en el grupo y su reto es crecer en España para ofrecer valor añadido al sector veterinario.

por encima del mercado. Existen muchas empresas de clínicas veterinarias, pero MiVet aspira a prevalecer en este ecosistema a través de su modelo único de gestión”, sostiene Javier Arias.

La propuesta de la empresa a los profesionales es unirse a un grupo que les apoyará para que puedan centrarse en la medicina veterinaria, así como en liderar y desarrollar a sus equipos. En este sentido, los Servicios de Apoyo aportarán recursos para facilitar las tareas de

gestión, compras, sistemas y recursos humanos, así como la promoción de la clínica y el análisis de las oportunidades de su negocio.

Esa forma de trabajar ha hecho que MiVet superara la dureza de una pandemia que, según cuenta el CEO de la empresa, “afectó de manera desigual al sector veterinario. MiVet salió reforzada, debido a su mayor capacidad de apoyar a los equipos y evitar el cierre de centros cuando hubo brotes, gracias a la gestión de sus recursos de un mismo territorio. En MiVet no se hizo ni un solo ERTE”.

TRES PERFILES DE CLIENTE

MiVet se dirige a tres grandes tipos de cliente. En primer lugar, encontramos a los dueños de mascotas, que tienen orígenes y características diferentes según las ubicaciones de las clínicas y de las especies y razas de las mascotas que traen. A ellos se les debe un trato exquisito y la aplicación de las técnicas y procedimientos más avanzados, para garantizar la buena salud de sus mascotas. El siguiente tipo de cliente son los empleados, a quienes MiVet quiere cuidar por ser su activo más preciado, a través de una remuneración justa, formación, y un potente plan de carrera. El tercer tipo de cliente son las personas que vendieron su clínica y ahora trabajan en MiVet; en su caso, lo que corresponde es cumplir las promesas que les hizo la empresa en el momento de unir sus caminos, y que en muchos casos consisten en ayudarles a cumplir un sueño profesional.

A la hora de diferenciarse de sus competidores, Javier Arias cuenta que “MiVet es el primer grupo consolidador de clínicas en España que ha logrado una integración total de los sistemas internos que garantizan un funcionamiento uniforme en la atención al cliente y manera de cobrar en las clínicas, así como una gestión centralizada de las compras, contabilidad, y administración del equipo humano. Es una plataforma capaz de integrar nuevas clínicas o grupos de clínicas en un plazo de 90 días y lograr que funcionen de forma más eficiente y transparente, y siempre respetando las condiciones que los trabajadores tuvieron antes de la compra. No existe otra igual en España en estos momentos”.

UN SECTOR QUE NECESITA TRANSFORMARSE

El éxito de MiVet refleja la necesidad de transformarse que tiene el sector veterinario español. “Se trata de una actividad afectada por una excesiva atomización, con más de 6.300 clínicas, lo cual no favorece el desarrollo profesional de los veterinarios y auxiliares. MiVet participa activamente en la necesaria consolidación del sector”, afirma Arias.

Para el responsable de MiVet, gran parte de la culpa de que haya tantas clínicas reside en la dificultad que tiene un veterinario de desarrollar su carrera si no abre su propia clínica. “MiVet quiere cambiar eso a través del diseño de un ambicioso plan de carrera con el fin de que cualquier veterinario, tenga o no dotes emprendedoras, sea capaz de progresar al ritmo de su capacidad y ambición en el ámbito de su profesión. Ser empresario en el sector es difícil, dado que el marco legal es incompleto y genera inseguridad jurídica. Por ese motivo, MiVet participa activamente en CEVE, la patronal del sector, buscando armonizar este acervo jurídico para facilitar el progreso de las empresas veterinarias, el cumplimiento de la Ley, y la creación de empleo”, cuentan desde la empresa.

Paralelamente, y para paliar las deficiencias tecnológicas de los sistemas habitualmente utilizados para la gestión de clínicas veterinarias, MiVet ha optado por la implantación de sistemas punteros de primera calidad y por la formación de los equipos para garantizar su uso correcto. Esto permite a MiVet ser auditado cada año por una “big four”.

PERSPECTIVAS

La innovación en MiVet tiene dos vertientes: gestión y medicina. “En términos de gestión -explica Arias-, la rueda ya está inventada. Sólo falta adaptarla e instalarla en este sector. Esa es la verdadera innovación que se necesita a nivel de gestión: sistemas, protocolos y control. En el ámbito clínico, MiVet equipa sus centros con aparatos y soluciones tecnológicas punteras y asegura la formación de los equipos para utilizarlos correctamente en beneficio de los pacientes”, afirma.

De cara al futuro, MiVet quiere seguir ayudando a los veterinarios a disfrutar lo que aman y busca algún día convertirse en el destino deseado de cualquier veterinario graduado en España, por ser un gran lugar para trabajar, formarse y desarrollarse. Para los dueños de mascotas, la empresa desea convertirse en una enseña reconocible en toda España por la calidad de sus servicios. “Y, por el camino, cumplir siempre con la palabra dada”, concluye Javier Arias.

