



Finantex

Le damos valor a tus sueños



5 CLAVES para que tu veterinaria sea más rentable



La rentabilidad de una clínica o veterinaria no depende solo de atender más pacientes, sino de cómo gestionas tus recursos, diversificas tus ingresos y organizas tu operación.

En esta guía te compartimos 5 claves esenciales que aplican las veterinarias más exitosas.



#1

Convierte cada servicio en una experiencia memorable

La rentabilidad no viene solo de la atención, sino de lograr que tus clientes vuelvan. Pequeños detalles como un trato cálido, seguimiento posterior a la consulta o un recordatorio de citas hacen que el cliente confíe más en ti.

#2

Diversifica lo que ofreces

No te limites a la consulta. Agregar vacunas, desparasitantes, snacks o accesorios para mascotas te permite generar más ingresos con el mismo cliente, ofreciendo un servicio completo y práctico para el dueño de la mascota.

#3

Usa tecnología para optimizar tu tiempo

El tiempo que dedicas a tareas administrativas es tiempo que no usas con tus pacientes. Adopta herramientas simples como softwares de citas o control de inventario. Esto te permite ahorrar horas de trabajo, mejorar la organización y atender mejor a tus clientes.



#4

Planifica financieramente tus inversiones

Uno de los errores más comunes es invertir todo el capital en insumos o remodelaciones sin prever imprevistos. Planifica tus compras y prioriza lo que realmente impacta en la operación. En estos casos puedes poner en práctica estas tácticas:

Haz un plan de inversiones anual, dividido en trimestres:

Define qué compras son urgentes, por ejemplo, medicamentos básicos, cuáles son importantes, como equipos de diagnóstico y cuáles se pueden aplazar un ejemplo, remodelaciones.

Aplica la regla 70/20/10:

Destina el 70% a operación, sueldos, arriendo, servicios, insumos, el 20% a inversiones estratégicas, nuevos equipos, ampliación de servicios y guarda el 10% para emergencias.

Evalúa el ROI (retorno de inversión) de cada compra:

Antes de gastar, pregúntate: ¿esto aumenta mis ingresos? ¿reduce mis costos? ¿mejorará la experiencia del cliente? Si no cumple al menos una, no debe ser prioridad.

Aplica la regla 70/20/10:

Destina el 70% a operación, sueldos, arriendo, servicios, insumos, el 20% a inversiones estratégicas, nuevos equipos, ampliación de servicios y guarda el 10% para emergencias.



#5

Asegura un financiamiento que se adapte a ti

Un crédito mal diseñado puede ser un obstáculo. Con un financiamiento flexible, ajustado a la realidad de tu negocio, puedes renovar equipos, mejorar tu espacio y crecer con tranquilidad.

Busca créditos con cuotas flexibles:

Si tu veterinaria tiene temporadas con más consultas y otras más bajas, procura que las cuotas se ajusten a esa estacionalidad.

Revisa bien las condiciones ocultas:

Evita préstamos que cobren comisiones en cada movimiento, como el 4x1000, adicionalmente, ten en cuenta que una sola transacción de desembolso te da más control.

Solicita asesoría previa:

Un crédito debe ajustarse a la capacidad de pago de tu negocio, no al revés, asegúrate de recibir acompañamiento desde la solicitud hasta el desembolso.

Define el monto exacto:

Pide lo necesario para crecer, ten en cuenta la renovación de equipos, mejorar espacios, ampliar servicios, pero evita sobredimensionar el crédito si no lo vas a aprovechar.

Evalúa plazos:

Un crédito a muy corto plazo puede presionarte; uno demasiado largo puede volverse costoso.

Encuentra el punto de equilibrio según tu plan de crecimiento.



En **Finantex** entendemos cómo funciona tu negocio y diseñamos créditos flexibles que se ajustan a tu operación, sin 4x1000 y con desembolso completo.

Da el primer paso para hacer tu veterinaria más rentable solicita hoy tu crédito

Mayor información