

30 October, 2007

## **NEXO VETERINARIOS presenta su concepto de negocio y su Plan de Expansión en franquicias**

Publicado por Nexo en CONTENIDOSNOTAS DE PRENSA, 30 October, 2007 @12:35 pm

La compañía centrará sus esfuerzos en la Comunidad de Madrid, Cataluña, Levante y Andalucía

**Madrid, 21 de noviembre de 2006.** NEXO VETERINARIOS, la primera red integral e integrada de centros veterinarios de España, ha presentado hoy su concepto de negocio y su plan de expansión a nivel nacional mediante la fórmula de franquicias.

Con una presencia consolidada de 24 puntos de asistencia gran parte de ellos ubicadas en la Comunidad Valenciana, pero presentes también en Madrid, Cataluña, Andalucía y Castilla-La Mancha, los objetivos de la empresa se centrarán a partir de ahora en ampliar su presencia en España, poniendo especial interés en la apertura de franquicias en la Comunidad de Madrid, Cataluña, Levante y Andalucía.

El concepto de negocio de NEXO VETERINARIOS se basa sobre todo en la profesionalización, la gestión empresarial, comercial y de marketing, superando las carencias de la gestión veterinaria tradicional (servicios indiferenciados, jornadas interminables, competencia exclusivamente por precio, escasa productividad y rentabilidad, actualización de conocimientos o situaciones de conflicto entre clientes o colaboradores). Dicho concepto es aplicable tanto a clínicas veterinarias de nueva creación como a clínicas ya en funcionamiento.

Todos los centros de la Red NEXO ofrecen un servicio integral, rentable y de un alto valor añadido para el cliente final. Están relacionados entre sí a través de un sistema propio de gestión informático, lo que permite acceder, entre otras cosas, a los historiales de cada mascota desde cualquier centro de la red. La red cuenta con una central que ofrece servicios globales a los distintos centros; Centros de Atención Primaria y Centros Proveedores de Servicios.

El sistema en red, permite desde una gran proximidad al cliente, ofrecer servicios globales, basados en la prevención y la atención individualizada, además de otros productos y servicios complementarios.

La expansión de NEXO se va a llevar a cabo a través de dos modalidades de clínica:

# Nexo Centros Veterinarios

- Centro de Atención Primaria (C.A.P.). Es el centro de atención clínica básica de mayor proximidad al cliente.
- Centro Proveedor de Servicios (C.P.S.). Es el centro de soporte que complementa la oferta de servicios de los C.A.P. y permite, por tanto, garantizar un servicio integral.

Para cada una de estas modalidades, NEXO ha definido perfectamente el perfil del franquiciado así como los datos económicos asociados a la misma.

En concreto, el perfil de franquiciado de un Centro de Atención Primaria es el de personas ligadas al sector veterinario que quieran tener su propio centro veterinario y que aunque no tengan experiencia comercial consolidada, cuenten con una mentalidad empresarial y emprendedora. En este caso, la clínica deberá tener unas dimensiones en torno a los 70 m<sup>2</sup>, con zona de recepción, de tienda y dos consultas. El personal estará formado por un Veterinario (director técnico) y un Auxiliar encargado de la atención a clientes, gestión de la tienda, compras, mantenimiento de instalaciones, etc. La inversión total estimada es de 54.000 € con un canon de entrada de 7.500 € (más 1.000€ adicionales por cada módulo de actividad). El contrato que se firma tiene una vigencia de 5 años, renovables por periodos sucesivos y el retorno de la inversión se consigue aproximadamente en 3 años.

En el caso de los Centros Proveedores de Servicios, el perfil del franquiciado es el de veterinarios propietarios de centros ya instaurados, que tengan necesidad o ambición de expandir su negocio. Las necesidades de personal para el funcionamiento de un CPS se compone de 4 Veterinarios encargados de la realización de diagnóstico por imagen, laboratorio, cirugía, hospitalización, urgencias, etc. y 4 Auxiliares, responsables de la atención a clientes, tienda, labores de apoyo al veterinario, etc. El local tendrá unas dimensiones mínimas en torno a los 300 m<sup>2</sup>, con zona de recepción, sala de hospitalización, quirófanos, rayos X, laboratorios, peluquería y tienda. La inversión para montar un CPS es de 245.000 €, con un canon de entrada de 17.000 €. El royalty mensual va variando en función de los años de actividad y existe un canon de publicidad de 250 €/mes. El contrato tiene una vigencia de 10 años, renovables por periodos sucesivos y el retorno de la inversión se consigue en un plazo aproximado de dos años y medio.

En cuanto a los objetivos marcados para el primer ejercicio, prevén la apertura de 2 Centros Proveedores de Servicios y 6 unidades de Atención Primaria, ubicadas preferentemente en las zonas antes descritas. A medio plazo, el equipo directivo de NEXO quiere lograr una presencia en la práctica totalidad de ciudades españolas con más de 100.000 habitantes en un máximo de 10 años.

Como dato adicional, el pasado 31 de octubre NEXO VETERINARIOS recibió el Premio Cámara 2006 en la categoría de servicios, concedido por la Cámara de Valencia y la Confederación Empresarial Valenciana, a las empresas que se distinguen por su eficacia en la utilización de los programas de la Unión Europea de fomento de la actividad empresarial.

## Comentarios:

# Nexo Centros Veterinarios

No hay comentarios disponibles para este artículo.