PROGRAMA BÁSICO GUAU (PGB)

VETSOLUTIONS

MICLUB EMPRENDEDOR
EMPRENDEDORES CON ENERGÍA

SOBRE ESTA GUÍA DEL PROGRAMA + DOS CHECKLIST

Objetivo: Aportarte un Método Comprobado para Decidir con Acierto el Futuro de Tu Clínica.

¿Sabes que muchos de los que han vendido su clínica se han arrepentido?

¿Quieres empezar a vivir mejor pero No Sabes Por Donde Empezar?

¿Eres consciente que el proceso de consolidación no hay quien lo pare?

¿Te gustaría aprovechar el Potencial que te Ofrece tu Clínica Veterinaria?

Rellena los dos Checklist del final para tomar conciencia de tu Situación Actual

Si tu respuesta es sí, sabemos como te sientes...
Jose Luis se sentía igual.

Esta guía está pensada para **ayudarte en ese camino**.

Jose Luis Blázquez y Luis Cadenas

MÉTODO GUAU

Hemos creado este Método para ayudarte a generar una Nueva Vida siguiendo 4 sencillas fases: G.U.A.U.

Descubre como te ayudamos a recorrer esas 4 Fases con las herramientas del Método y del Recorrido Formativo.

Lo tienes en las siguientes páginas...

VETSOLUTIONS

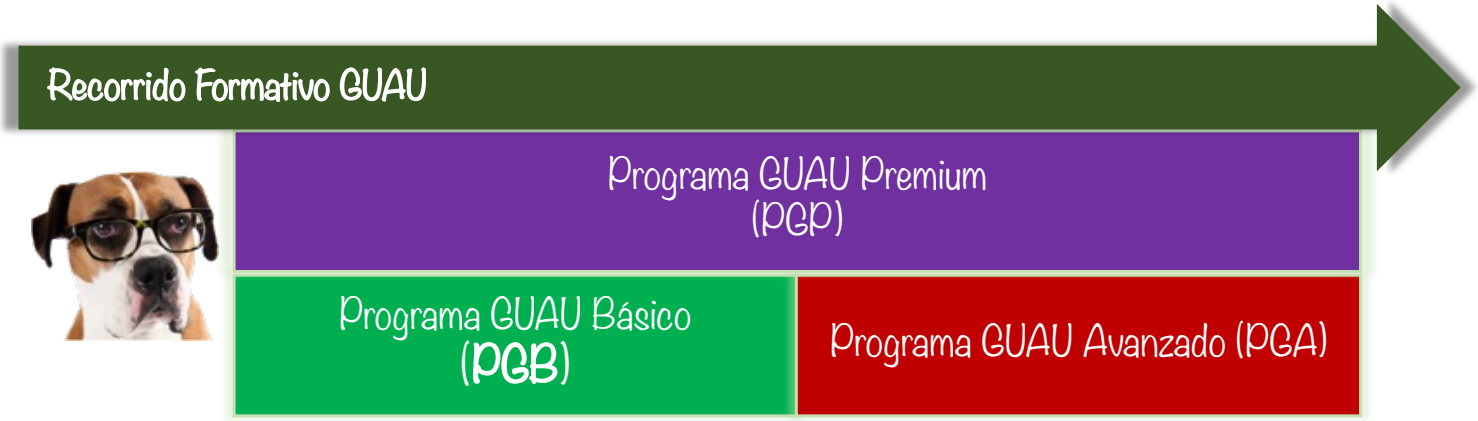
MICLUB EMPRENDEDOR
EMPRENDEDORES CON ENERGÍA

RECORRIDO FORMATIVO GUAU

Para ayudarte a empezar tu recorrido hemos desarrollado este Programa GUAU Básico (PGB), con el que podrás recorrer las dos primeras fases y así tomar la mejor decisión siguiendo 5 sencillos pasos.

Para continuar con el resto del recorrido y realizar las dos últimas fases hemos creado el Programa GUAU Avanzado.

Si estás decidido a hacer todo el recorrido de manera ininterrumpida tienes el Programa GUAU Premium, en el que además cuentas con acompañamiento personalizado.

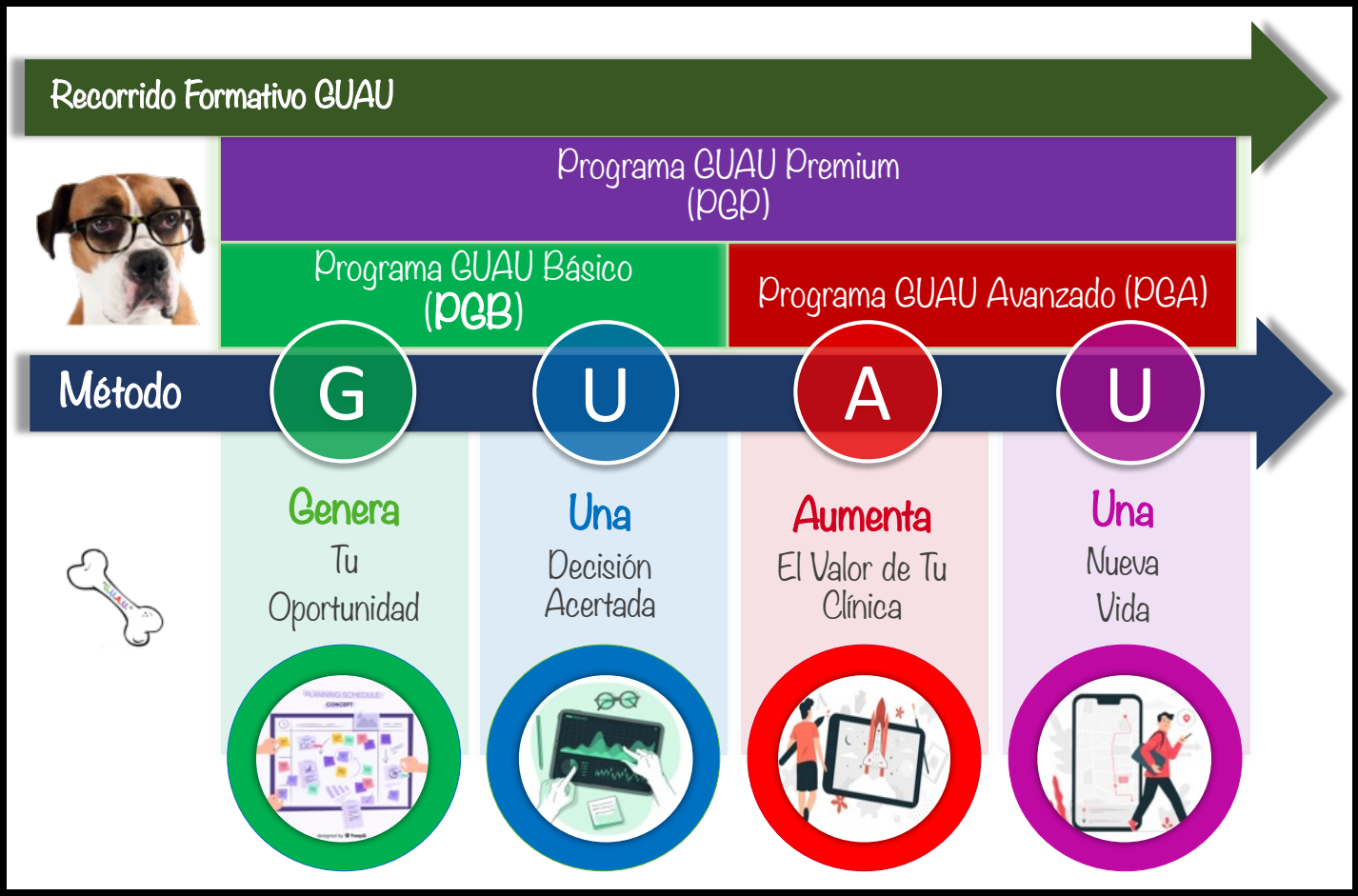


VETSOLUTIONS

MICLUB EMPRENDEDOR
EMPRENDEDORES CON ENERGÍA

MÉTODO GUAU Y RECORRIDO FORMATIVO GUAU

Así es como encajan las piezas...



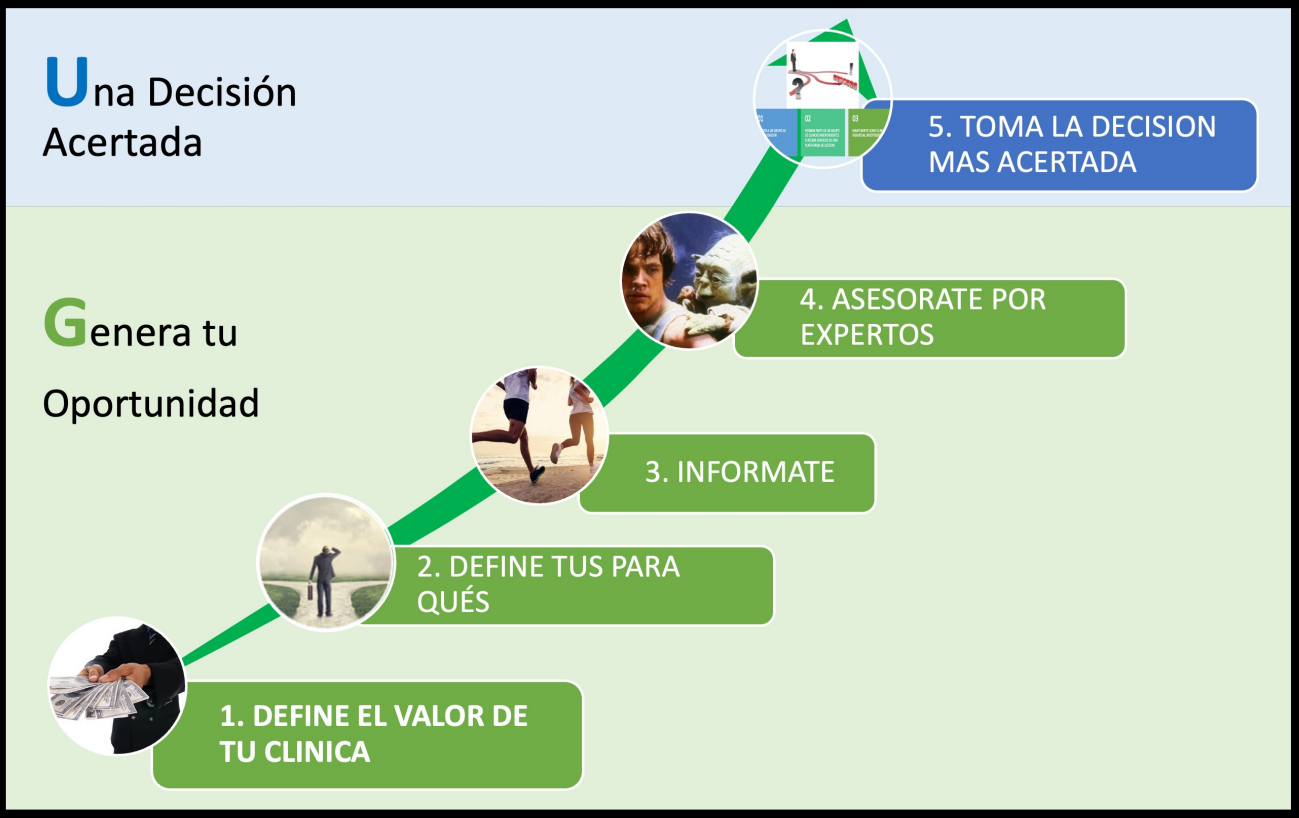
VETSOLUTIONS

MICLUB EMPRENDEDOR
EMPRENDEDORES CON ENERGÍA

PROGRAMA GUAU BÁSICO (PGB)

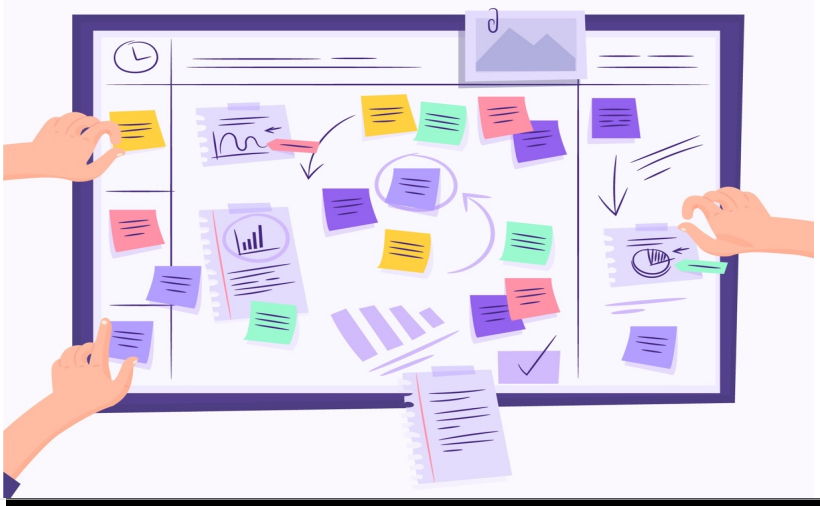
Empecemos por el principio…

Estos son los 5 Pasos del Programa GUAU Básico (PGB).



VETSOLUTIONS

MICLUB EMPRENDEDOR
EMPRENDEDORES CON ENERGÍA



FASE 1: GENERA TU OPORTUNIDAD

Paso 1: Define el Valor de Tu Clínica.
Paso 2: Define Tus Paraqués
Paso 3: Infórmate
Paso 4: Asesórate

VETSOLUTIONS

MICLUB EMPRENDEDOR
EMPRENDEDORES CON ENERGÍA

1. Define el Valor de Tu Clínica

<u>Objetivo</u>: *Obtener una **Valoración Económica de tu Clínica con el Método del EBITDA Ajustado**, y conocer el dinero resultante que te quedará disponible en caso que vendas.*

Este Paso 1 tiene 3 Bloques, uno en cada sesión:

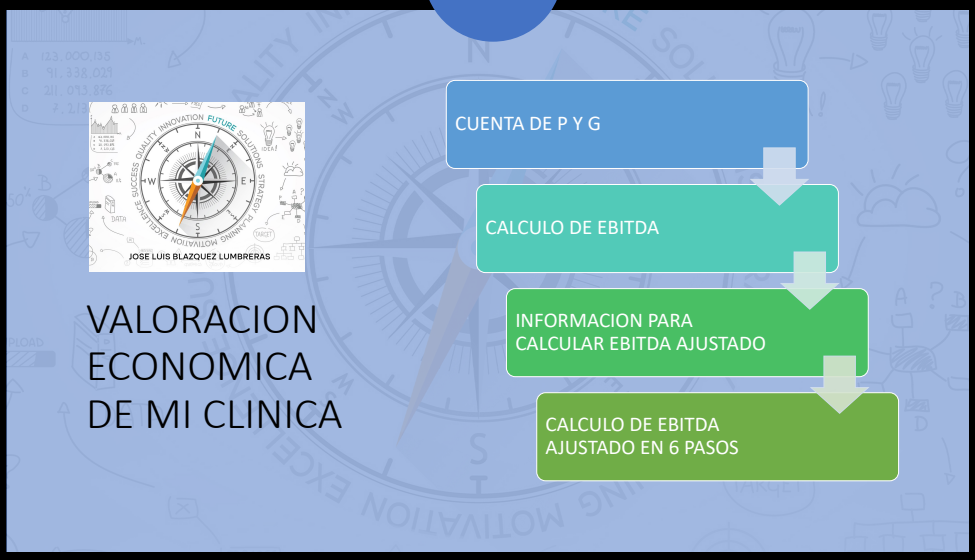
BLOQUE 1: VALORACIÓN DE LA CLÍNICA

Es muy importante conocer cuál es tu EBITDA, y conocer los ajustes necesarios para obtener el EBITDA Ajustado. Sobre este valor se aplican los múltiplos para sacar una **Valoración del negocio.**

Estos son los conocimientos necesarios para valorar económicamente tu clínica:

Conoces el "Estado de Salud de Tu Clínica"

1



VETSOLUTIONS

MICLUB EMPRENDEDOR
EMPRENDEDORES CON ENERGÍA

1. Define el Valor de Tu Clínica

BLOQUE 2: VALOR FINAL DE LA CLÍNICA

Una vez que tienes la Valoración del negocio, tienes que ajustar para obtener su Valor Final en función de varios factores que pueden aumentar o disminuir el precio que habías obtenido en el paso anterior.

Estos son los conocimientos necesarios para obtener el valor final de tu clínica:

Sabes qué es lo que aumenta el Valor de Tu Clínica

2

CUAL ES EL VALOR FINAL DE MI CLINICA

- CUENTA DE P Y G DE LOS ULTIMOS 3-5 AÑOS
- CUOTA DE MERCADO
- INVERSION
- EQUIPO HUMANO
- REMISIONES/PROYECTO FUTURO

VETSOLUTIONS

MICLUB EMPRENDEDOR
EMPRENDEDORES CON ENERGÍA

1. Define el Valor de Tu Clínica

BLOQUE 3: CUANTO DINERO FINAL ME QUEDA

Una vez que tenemos un Valor Final, y suponiendo que este fuera el importe que un comprador estaría dispuesto a pagar por tu negocio, tienes que saber que toda la deuda que tengas y lo que tendrás que pagar a Hacienda por las ganancias en la venta, va reduciendo el dinero limpio que te quedará.....Entonces, ¿Cuánto dinero final te quedará?

Estos son los conocimientos necesarios para saber cuanto dinero final te quedará:

Sabes cuanto de la venta se quedará al final en tu bolsillo

3

CUANTO DINERO ME QUEDA AL FINAL SI VENDO MI CLINICA

- PAGOS GARANTIZADOS vs PAGOS VARIABLES O DIFERIDOS
- DEUDA
- GASTOS ASOCIADOS AL PROCESO Y PERDIDA DE INGRESOS
- HACIENDA
- CONTINGENCIAS

VETSOLUTIONS

MICLUB EMPRENDEDOR
EMPRENDEDORES CON ENERGÍA

2. Define Tus Paraqués

<u>Objetivo</u>: *Descubrir tus Verdaderas Motivaciones Internas*.

Una vez que el tema económico queda claro, con lo que hemos trabajado en las sesiones anteriores, es momento de ponerse con este punto.

Usando el Método YEN de mi gran Amigo Rubén Duque, podrás descubrir que es en realidad lo que te motiva.....dejar la gestión de la clínica, quitarte de problemas con el personal, cambiar de profesión.....

Crea las listas de Deseos y de NO Deseos, y ordena tus ideas para que puedas tomar una Decisión Acertada.

Descubres cuáles son Tus Verdaderas Motivaciones Internas

VETSOLUTIONS

MICLUB EMPRENDEDOR
EMPRENDEDORES CON ENERGÍA

3. Infórmate

Objetivo: *Conocer en detalle que te puede ofrecer cada una de las 3 opciones posibles para el futuro de tu clínica.*

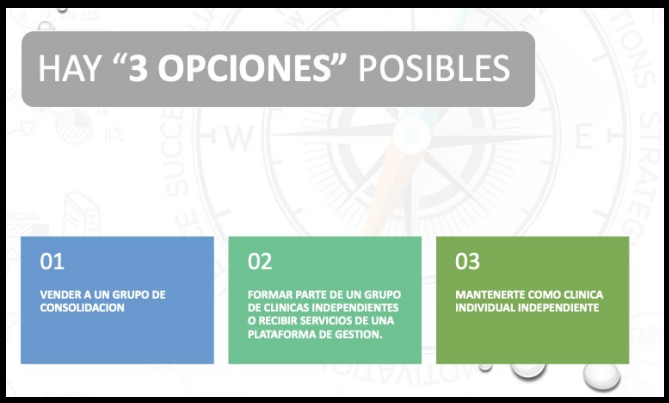
Esto es algo que te puede resultar muy complicado, ya que tienes que conocer personas que hayan vivido la experiencia de trabajar en una Corporación después de haber vendido su negocio, y personas que sepan lo que es trabajar en un grupo de clínicas independientes (con la enorme cantidad de formatos que hay)

Tendrás la máxima información sobre el funcionamiento de todas estructuras, tanto actualmente en España, así como la evolución de estos modelos en otros mercados mas evolucionados en consolidación que España (UK y USA, también algo de Países Nórdicos y otros países europeos)

Como funcionan estas estructuras por dentro?
Cual será tu trabajo en el futuro?
Cómo asumir el cambio de rol de propietario a empleado?
Estoy sentenciado a vender mi clínica?

Estas y muchas preguntas más, necesitan respuestas detalladas que te aporten la información que necesitas.

Haz los "*DOS (2)*" checklist que hay al final de este documento.



Conoces bien todas las opciones posibles, para decidir con acierto

VETSOLUTIONS

MICLUB EMPRENDEDOR
EMPRENDEDORES CON ENERGÍA

4. Asesórate por Expertos

Objetivo: Conocer la enorme importancia que tiene utilizar asesores expertos en compra-venta de empresas, debido al desconocimiento que tenemos en este campo.
"Entender la diferencia entre asesorarte y dejar que decidan por ti"

Solo podrás vender tu negocio una vez!!!. Y No estamos en posesión del conocimiento necesario para negociar contratos de compra-venta, ni laborales, que formalicen los acuerdos que hemos podido negociar previamente.

No confundas asesoramiento con intermediación. Un asesor te acompaña en el proceso y te facilita toda la información+experiencia necesaria para que tu tomes tus propias decisiones.....Un intermediario, intermedia,.....poniendo en contacto a una parte vendedora con una parte compradora con el objetivo de que se formalice la operación y llevarse una comisión de la venta.

Un buen asesoramiento, es una muy buena inversión ya que aumentará el precio de venta de tu negocio (lo que vas a aumentar en el precio de venta suele ser 3 veces mas de lo que pagas al asesor) y te dará la tranquilidad de haber tomado la decisión más acertada (que también puede ser la de no vender tu clínica)

Tienes una Visión Clara de Tu Negocio

VETSOLUTIONS

MICLUB EMPRENDEDOR
EMPRENDEDORES CON ENERGÍA

FASE 2: UNA DECISIÓN ACERTADA

Paso 5: Una Decisión Acertada

VETSOLUTIONS

MICLUB EMPRENDEDOR
EMPRENDEDORES CON ENERGÍA

5. Toma la Decisión más Acertada según los Puntos Anteriores

<u>Objetivo</u>: *Tener en tu mano todo lo que necesitas para* ***tomar una Decisión Acertada***

Descubres que documentación, que información, y que metodología debes utilizar para poder basar tu decisión en datos y argumentos contrastados y fiables.

Recibes los pasos previos para que recopiles todas la información y todos los datos que vas a necesitar.

Tienes el Método GUAU para guiarte por el camino correcto y dando los pasos en el orden correcto.

Y tienes la posibilidad de recibir asesoramiento personalizado, tanto de manera directa por parte de los mentores del curso (José Luis Blázquez y Luis Cadenas), como compartiendo con el resto del grupo tus inquietudes y reflexiones.

Conociendo el Valor Final de tu negocio, cuanto dinero "limpio" te quedaría si lo vendes, y para que estas tomando las decisiones (tus verdaderas motivaciones internas), tienes en tu mano todo lo que necesitas para tomar esa decisión acertada.

Si a esto le sumas el acompañamiento de tus mentores y compañeros de curso, que te permite validar esa decisión.....que más puedes pedir??

Sabes lo que tienes que hacer para que tu decisión sea la correcta

VETSOLUTIONS

MICLUB EMPRENDEDOR
EMPRENDEDORES CON ENERGÍA

TOMA UNA DECISIÓN ACERTADA

CHECK LIST 1

Para Vender

	1	2	3	4	5
1. Conoces el EBITDA Ajustado de tu negocio					
2. Sabes como obtener el Valor Final de tu negocio					
3. Has calculado cuanto dinero “limpio” te quedaría si vendes tu clínica					
4. Eres consciente de que futuro quieres realmente					
5. Tienes escrito Para Qué estas pensando vender					
6. Tienes una Lista de Deseos y de NO Deseos de futuro					
7. Te imaginas trabajando como empleado					
8. Sabes en que consisten los earn-outs o pagos por objetivos					
9. Entiendes que significa una permanencia, una no competencia o una exclusividad					
10. Conoces tu verdadero nivel de gasto familiar anual					
11. Sabes que es un Business Manager, Área Manager…o como lo llamen en cada Corporate					
12. Sabes que capacidad de decisión tendrás en el negocio después de haberlo vendido					

TOMA UNA DECISIÓN ACERTADA

CHECK LIST 2
Para No Vender

	1	2	3	4	5
1. Conoces el EBITDA Ajustado de tu negocio					
2. Sabes como obtener el Valor Final de tu negocio					
3. Has calculado cuanto dinero “limpio” te quedaría si vendes tu clínica					
4. Eres emprendedor					
5. Tienes los conocimientos necesarios de gestión de negocios para estar llevando una clínica veterinaria					
6. Te gusta gestionar la clínica,……o prefieres ejercer de veterinario					
7. Tu clínica se diferencia del resto					
8. Como eres de competitivo frente a los grupos de clínicas					
9. Que valoración hacen tus clientes de tu clínica					
10. Tienes un Plan Estratégico a 5 años, con un Plan de Negocio que lo respalda y un Plan de Marketing que permitirá a tu equipo conseguir los objetivos marcados					
11. Has definido las Estrategias de Marketing que vas a utilizar					
12. Has definido las Funciones y Tareas necesarias para que tu emprendimiento funcione con éxito.					

TOMA UNA DECISIÓN ACERTADA

CONCLUSIONES

Mis Conclusiones tras leer la Guía y hacer los 2 Checklist

(Escríbelas aquí)

Si has llegado a la conclusión de que tienes que hacer algo relacionado con tu futuro y el de tu clínica…

… contacta con tu delegado, y ponte en marcha ya!.