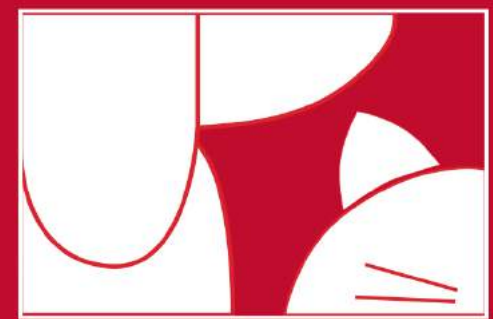




# INFORME SECTORIAL AMVAC 2020

Punto de mira del sector veterinario desde  
AMVAC.



**AMVAC**

# INFORME SECTORIAL AMVAC 2020



¿En qué momento se encuentra el sector?



Mercado y situación económica de las clínicas veterinarias.



Mercado de los medicamentos y alimentación en animales de compañía.



Razones para escoger una clínica veterinaria.



Datos demográficos de la profesión veterinaria.



Reflexiones de AMVAC del futuro del sector.

# ¿En qué momento se encuentra el sector?

Nos encontramos en un momento de rápida transformación y cambio constante en el sector veterinario de animal de compañía:

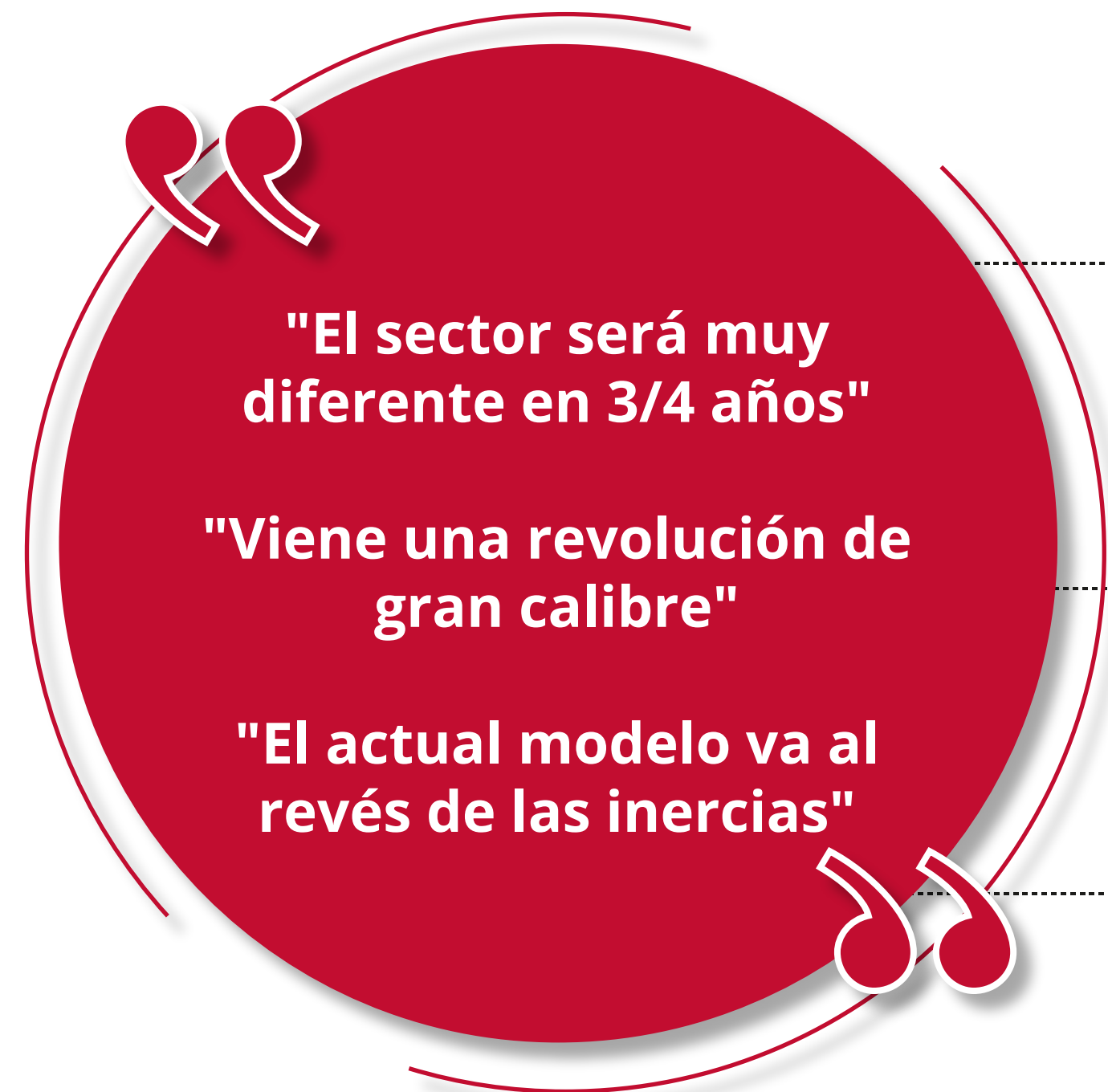
- Los **fondos de inversión** siguen apareciendo y el número de adquisiciones de clínicas veterinarias sigue creciendo.
- Los **centros veterinarios** se adhieren a estos fondos o se agrupan para mejorar su competitividad.
- Los veterinarios han salido a la calle para comunicar su situación en la **manifestación del 17N**.
- Se ha firmado el **primer convenio laboral** que será una base para la regularización del sector.
- El concepto **One Health** está cada vez más integrado en el sector y en la sociedad para el control de enfermedades emergentes y zoonóticas.
- La **concentración del sector** continúa con la adquisición y unión de empresas fabricantes y distribuidores.



**Seguimos en un momento de transformación y profesionalización del sector para mejorar la rentabilidad de la clínica veterinaria.**



# Visión del sector de la profesión veterinaria



Tenemos una profesión **enfrentada** contra las exigencias de un escenario profesional/empresarial.

En un escenario muy **activo, cambiante** y muy **competitivo**.

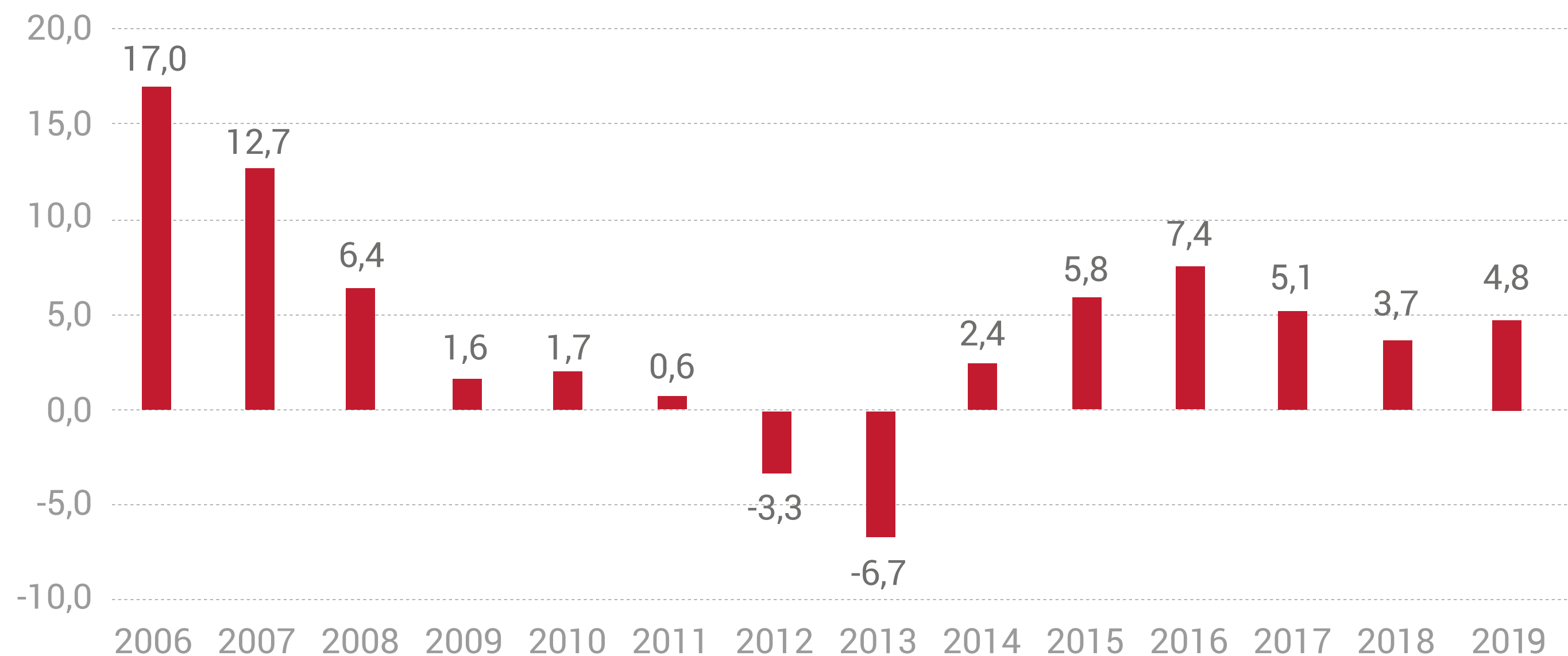
Un **marco institucional** que dificulta el ejercicio de la actividad profesional y empresarial.

*"La profesión tal y como se entiende actualmente se acaba"    "El sector está en un océano rojo"*  
*"La situación de la clínica es irreal y su proyección no es sostenible"    "No se presta atención al espacio ni a la atención al cliente"*  
*"El modelo es muy endogámico"    "No se adapta a los cambios del entorno"*

Fuente: Estudio Veterinaria 2030 (Colegio Veterinarios de Madrid y AMVAC)

AMVAC - 91 563 95 79 - [www.amvac.es](http://www.amvac.es) - [amvac@amvac.es](mailto:amvac@amvac.es)

# Situación económica de las clínicas veterinarias



En 2019 las clínicas veterinarias de nuevo cerraron año **con un crecimiento de los ingresos del 4,8%**, superando al crecimiento del 2018 que fue un **3,7%**.

El mayor crecimiento lo han tenido las **clínicas muy grandes** con un crecimiento del **10,4%**. El resto de clínicas (pequeñas, medianas y grandes crecieron entre **3,2** y **3,3%**).

La **media de pacientes** ha crecido un **3,4%** y el ticket medio se ha incrementado un **3,0%** durante el 2019. En cambio, el **número de visitas al año** ha disminuido **-1,5%**.

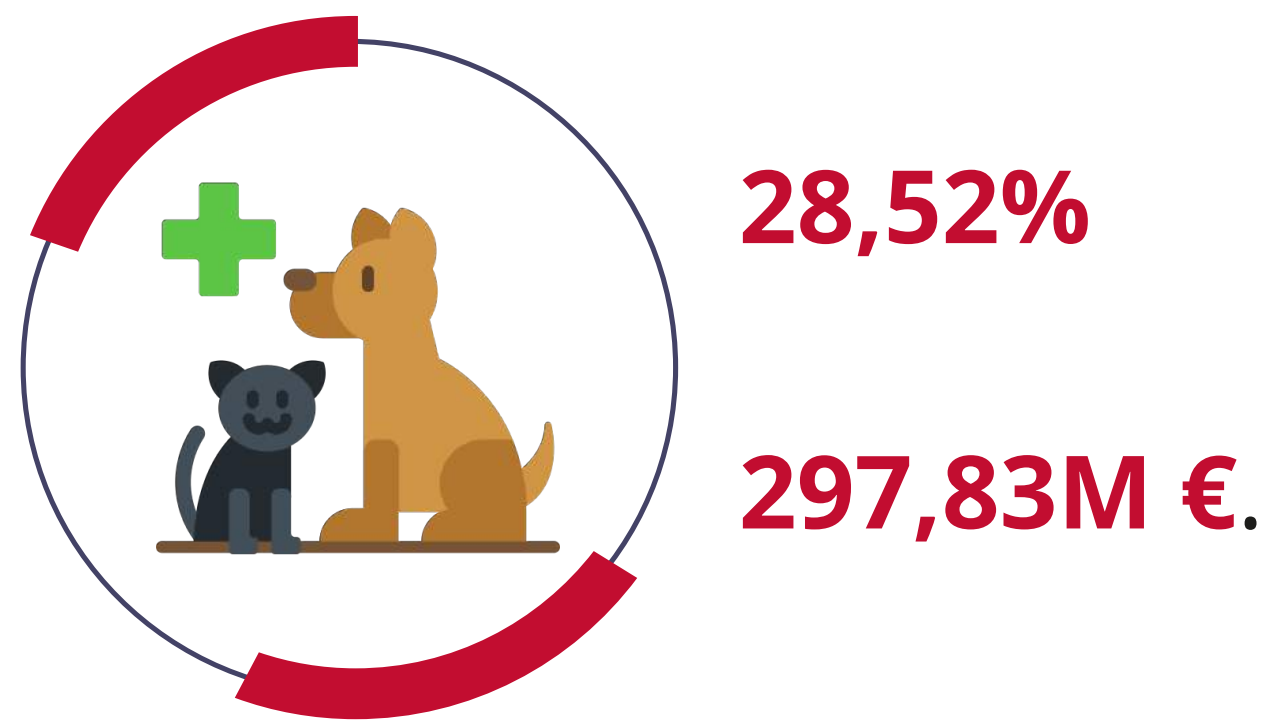
Fuente: VMS (Barómetro sectorial 2019)

AMVAC - 91 563 95 79 - [www.amvac.es](http://www.amvac.es) - [amvac@amvac.es](mailto:amvac@amvac.es)

# Mercado de los medicamentos y alimentación en animales de compañía

La industria española de sanidad y nutrición animal creció en 2019 un 3,72% con una facturación en España de 1.044,46 millones de euros. Al igual que el año anterior los farmacológicos fueron los productos más vendidos.

El segmento de perros y gatos representa **28,52%** con **297,83**.



Segmentos de productos	Millones (€)
Farmacológicos	466,23
Biológicos	293,92
Higiene Pecuaria	33,33
Aditivos y Pre. Medicamentosas	127,27
Nutricionales	123,71
<b>Total</b>	<b>1044,46</b>

Fuente: Veterindustria. Asociación Empresarial Española de la Industria y Nutrición Animal

AMVAC - 91 563 95 79 - [www.amvac.es](http://www.amvac.es) - [amvac@amvac.es](mailto:amvac@amvac.es)

# Razones para escoger una clínica veterinaria

Los clientes que acuden a una clínica veterinaria lo hacen por la proximidad o **recomendación de otros clientes**. Sigue siendo importante la **gestión de la página web** del centro veterinario, la respuesta a una **campana publicitaria** y la aparición en **redes sociales**.

¿Cuáles son las fuentes más importantes de procedencia de clientes para los clínicos?

1. Contacto directo (proximidad)
2. Recomendación de otros clientes
3. Página web
4. Respuesta a campaña publicitaria
5. A través de las redes sociales
6. Anuncio en páginas amarillas y otros medios
7. Remisión desde otro centro veterinario

¿Cómo conocen los dueños de mascotas su centro veterinario? (Respuestas de clientes)

1. Recomendación de amigo o familiar
2. Está cerca de mi casa
3. Lo conoce por otros animales que tuvo
4. Lo vio anunciado en internet
5. El veterinario es amigo o conocido
6. Lo vio anunciado en la calle o en prensa local
7. A través de una protectora
8. Boca a boca
9. Lo vio anunciado en Páginas Amarillas o similar
10. Por la tienda en la que lo compró
11. Otros
12. No recuerda

Fuente: AMVAC. Libro blanco del comercio y sector del animal de compañía en España.

AMVAC - 91 563 95 79 - [www.amvac.es](http://www.amvac.es) - [amvac@amvac.es](mailto:amvac@amvac.es)



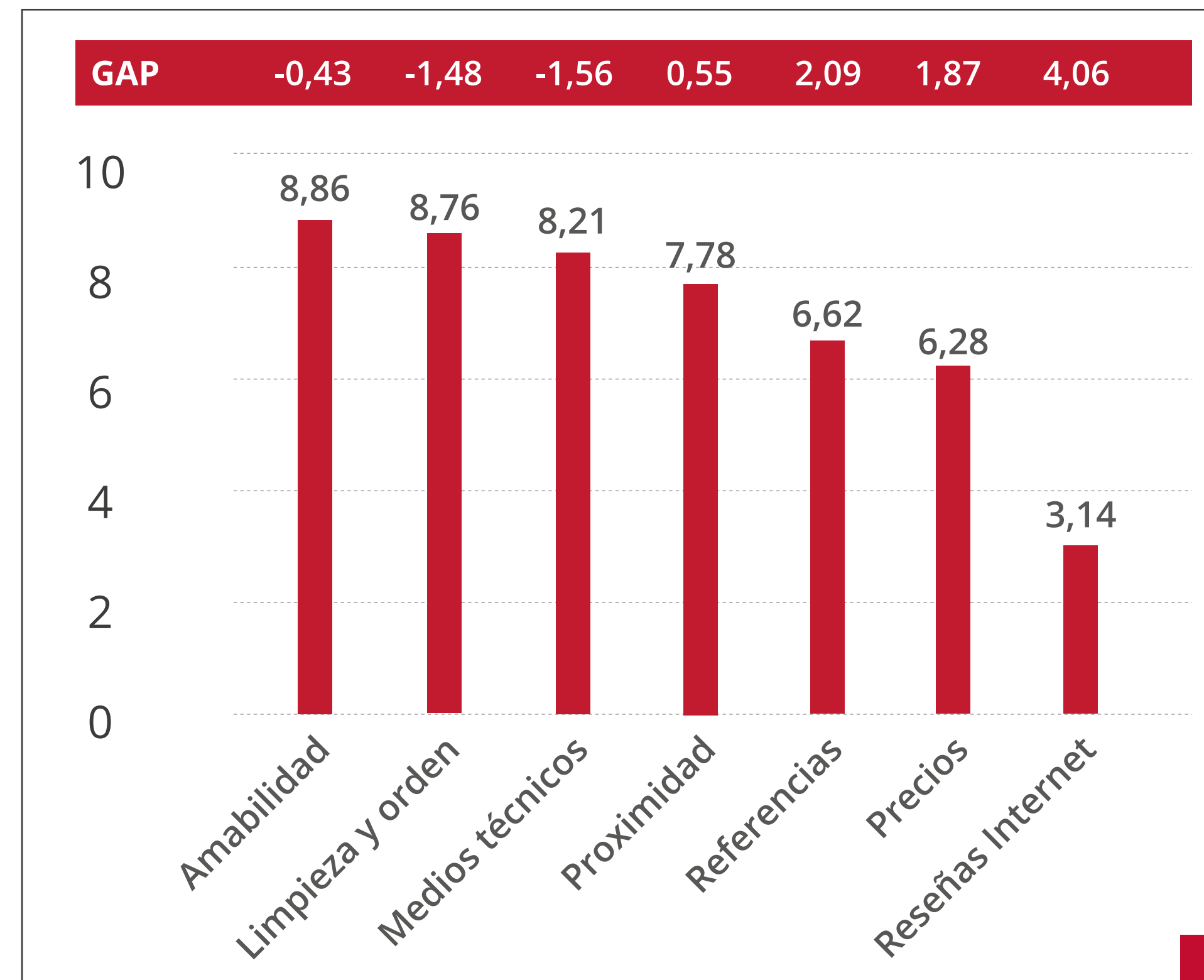
# ¿Qué aspectos valoran los propietarios en la elección de un centro veterinario?

Los aspectos que más valoran los clientes son la **atención, manejo y trato** tanto a la mascota como al propietario.

También se valora la **disponibilidad de medios técnicos** por la relación con la posibilidad de ofrecer un buen servicio.

Y la **proximidad a su casa** ya que hay que desplazarse con la mascota.

La especialización y formación continuada son necesarias para el desarrollo del negocio en este mercado competitivo y también lo son el **desarrollo de habilidades de comunicación con el cliente tanto online como offline.**



Fuente: AMVAC. Libro blanco del comercio y sector del animal de compañía en España.

AMVAC - 91 563 95 79 - [www.amvac.es](http://www.amvac.es) - [amvac@amvac.es](mailto:amvac@amvac.es)

**Para conseguir un trato excelente del cliente, todo el personal de la clínica debe desarrollar habilidades de atención y comunicación con el cliente.**



# Datos demográficos de la profesión veterinaria

## Europa



**La mayoría de los veterinarios europeos en el futuro serán mujeres.**



**La mayoría de los veterinarios tiene menos de 45 años.**



Fuente: Survey of the veterinary profession in Europe (Federation of Veterinarians of Europe)

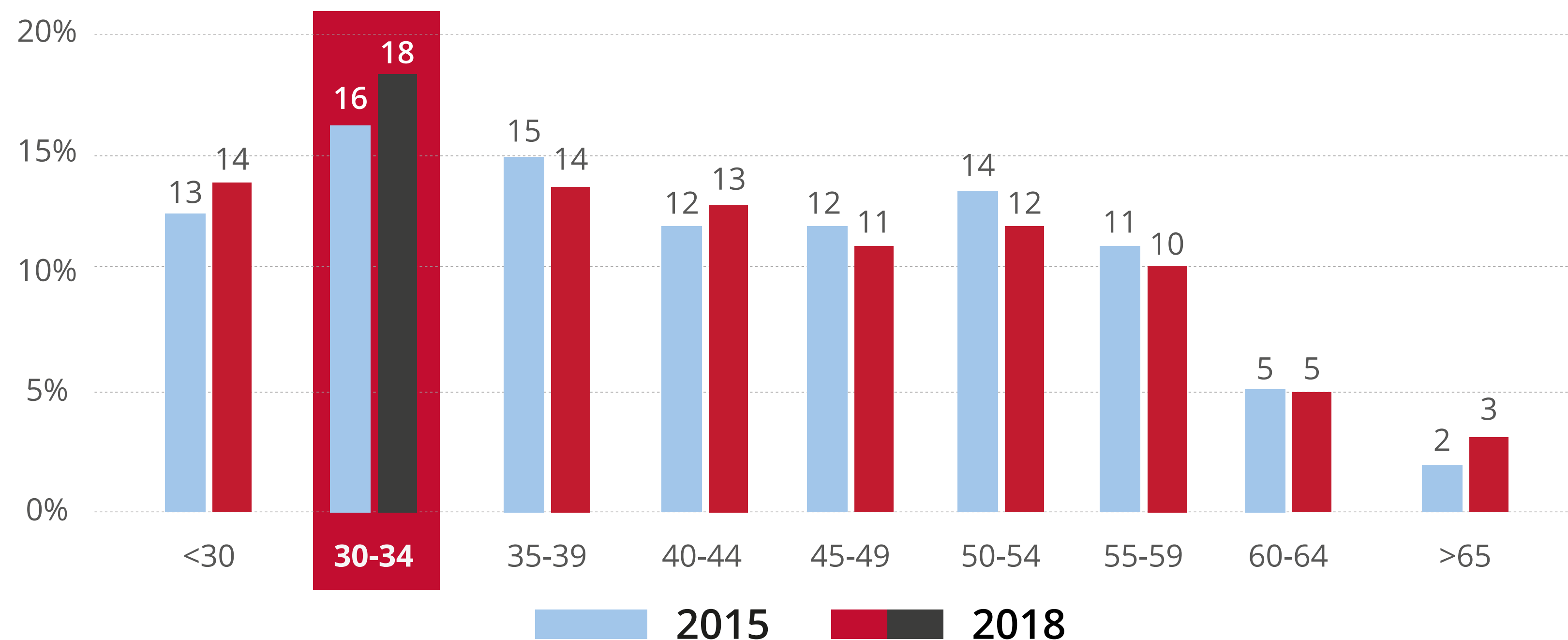
AMVAC - 91 563 95 79 - [www.amvac.es](http://www.amvac.es) - [amvac@amvac.es](mailto:amvac@amvac.es)

# Datos demográficos de la profesión veterinaria

## Europa

### EDAD

La mayoría de los veterinarios europeos tiene menos de 45 años y la franja de edad más frecuente es **de 30 a 34 años**.



Fuente: Survey of the veterinary profession in Europe (Federation of Veterinarians of Europe)

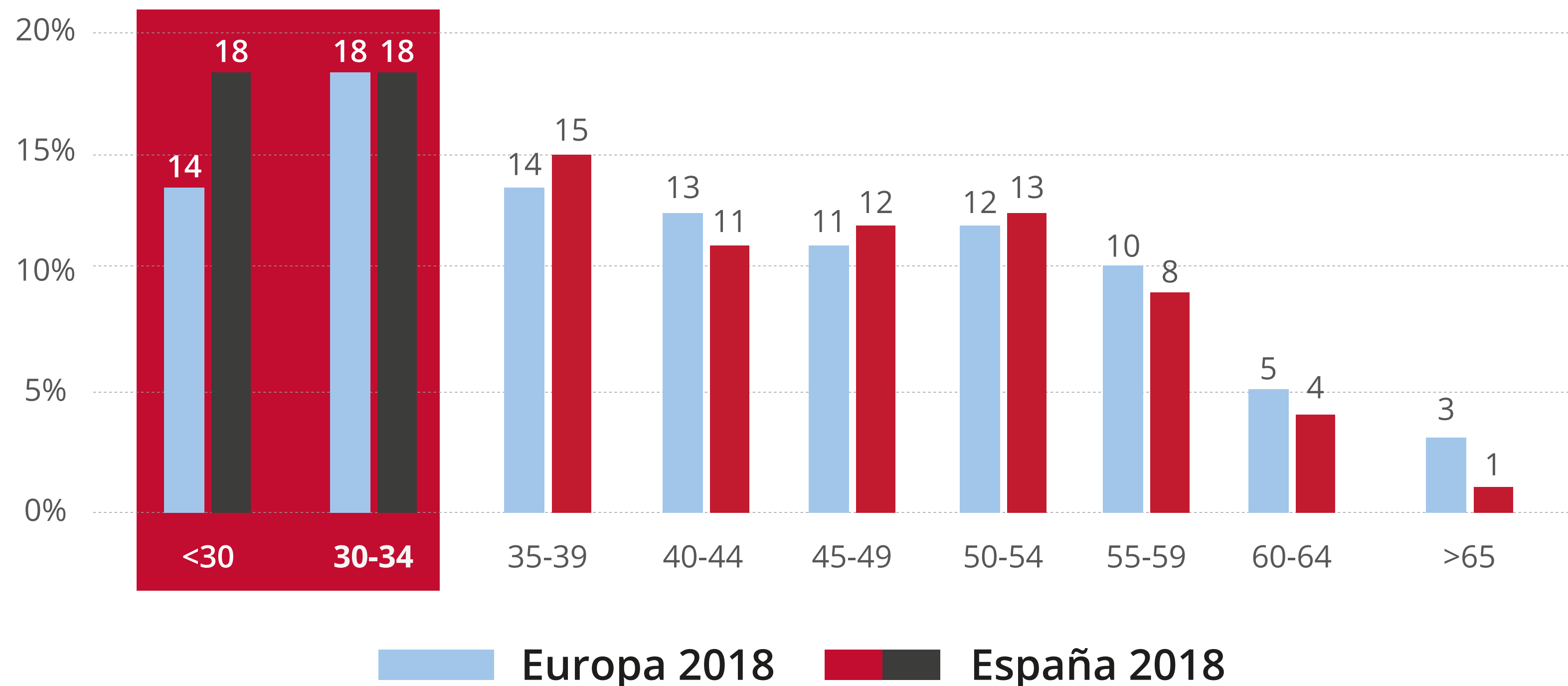
AMVAC - 91 563 95 79 - [www.amvac.es](http://www.amvac.es) - [amvac@amvac.es](mailto:amvac@amvac.es)

# Datos demográficos de la profesión veterinaria

## España

### EDAD

La mayoría de los veterinarios españoles tiene menos de 45 años y la franja de edad más frecuente es de **menos de 34 años**.



Fuente: Survey of the veterinary profession in Europe (Federation of Veterinarians of Europe)

AMVAC - 91 563 95 79 - [www.amvac.es](http://www.amvac.es) - [amvac@amvac.es](mailto:amvac@amvac.es)

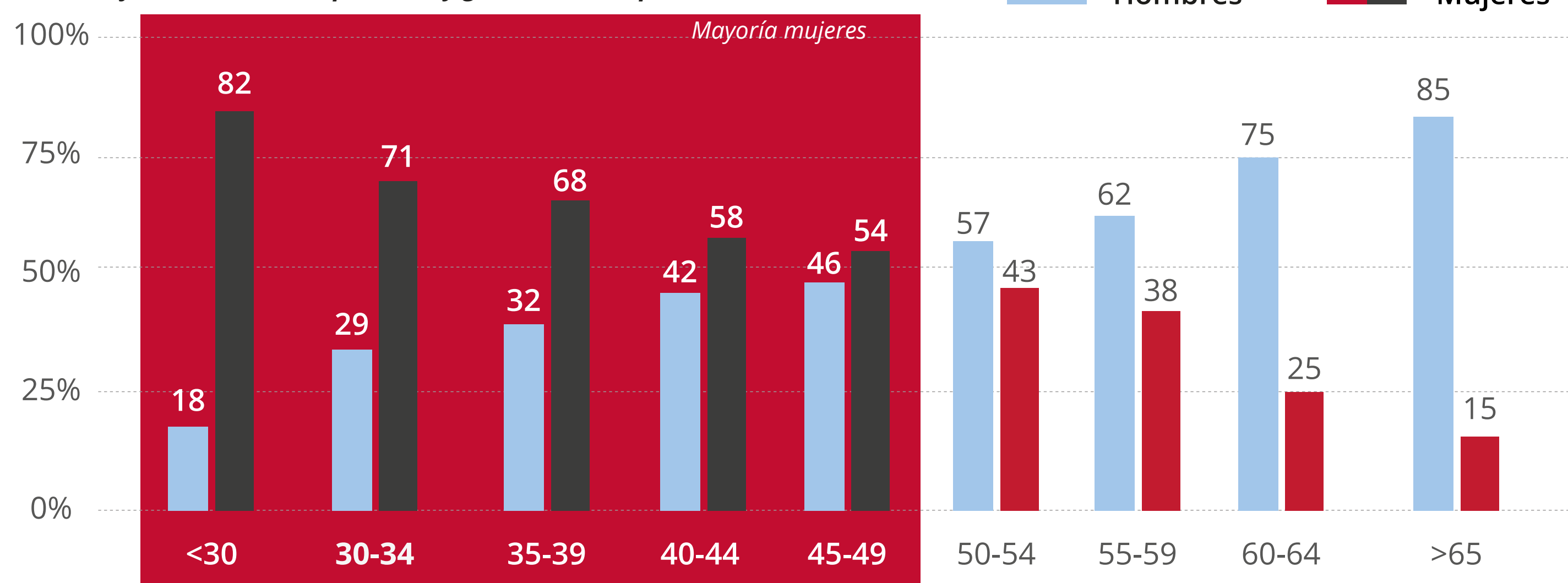
# Datos demográficos de la profesión veterinaria

## Europa

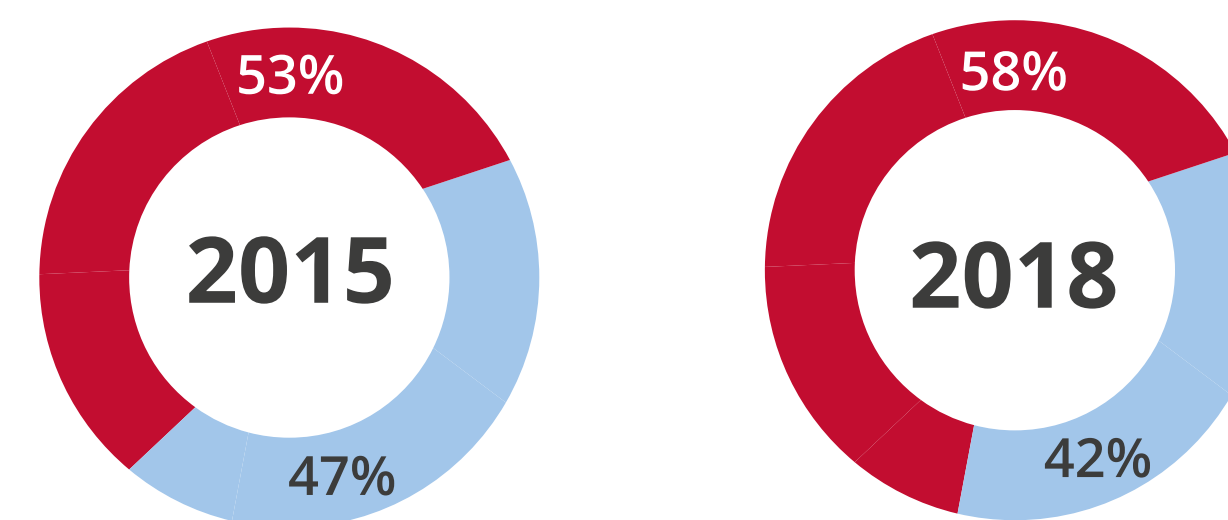
### GÉNERO

- La mayoría de los veterinarios europeos en el futuro serán **mujeres**.
- En 2018 el **58%** de los veterinarios europeos eran mujeres.
- El **82%** de los veterinarios de menos de 30 años eran mujeres.
- El porcentaje de mujeres **ha crecido un 5% en 3 años**.
- El porcentaje de mujeres aumenta en los rangos más bajos de edad.

Porcentaje de veterinarios por edad y género en Europa (2018)



Porcentaje de veterinarios por género en Europa (2015 y 2018)



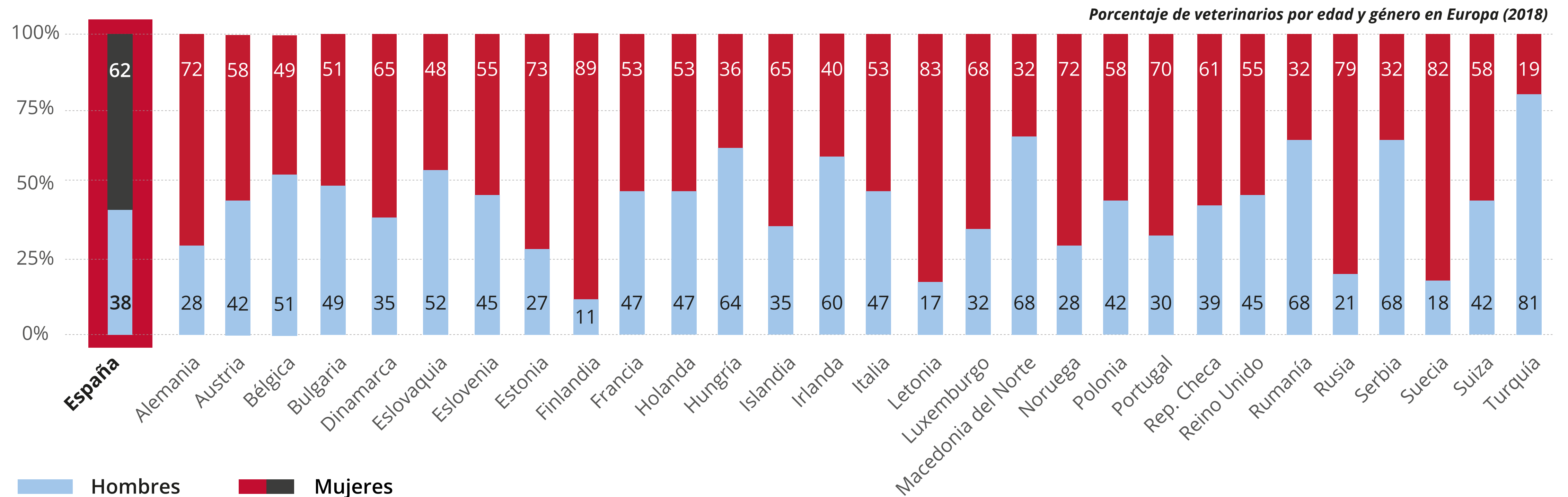
Fuente: Survey of the veterinary profession in Europe (Federation of Veterinarians of Europe)

# Datos demográficos de la profesión veterinaria

## España

### GÉNERO

El **62%** de los profesionales veterinarios en España son **mujeres**.



Fuente: Survey of the veterinary profession in Europe (Federation of Veterinarians of Europe)

AMVAC - 91 563 95 79 - [www.amvac.es](http://www.amvac.es) - [amvac@amvac.es](mailto:amvac@amvac.es)

# Reflexiones de AMVAC sobre el futuro del sector

## Progresiva feminización

En los últimos años, se ha incrementado exponencialmente el número de **mujeres** profesionales de la veterinaria, especialmente entre los veterinarios más jóvenes. De igual manera, podemos observar que **el porcentaje de estudiantes mujeres supera al de hombres**, por lo que todo parece indicar que la tendencia seguirá al alza.

## Salud emocional y conciliación

Es necesario tener una **mayor conciencia** de la salud emocional del veterinario y de los asistentes técnicos veterinarios, así como una **mejora de las condiciones salariales** y un fomento de la conciliación laboral para evitar el “síndrome del quemado” y abandonos de la profesión.

## Transformación del sector

El auge del sector y de la inversión que se está produciendo revertirá en una **profesionalización del sector** y del personal veterinario.



# Reflexiones de AMVAC sobre el futuro del sector

## Convenio colectivo

La firma del convenio colectivo puede suponer una **revisión al alza de los precios** de los servicios veterinarios para ajustar ratios de rentabilidad.

## Cambios en la venta de productos

La venta de productos y alimentación de la línea veterinaria será absorbida progresivamente por **grandes cadenas y plataformas de e-commerce**. El **comercio minorista de barrio** deberá optar por la **diferenciación** para lograr sobrevivir en este entorno tan competitivo.

## IVA de los servicios veterinarios

Es necesaria la **reducción del tipo de IVA** de los servicios veterinarios .

# Reflexiones de AMVAC sobre el futuro del sector

## Número de veterinarios

El gran número de veterinarios en España, debido al **elevado número de facultades** veterinarias, dificulta la rentabilidad del sector. Es necesaria una **regulación del número de estudiantes** que acceden a las facultades de veterinaria y limitar la apertura de nuevas para la mejora del sector.

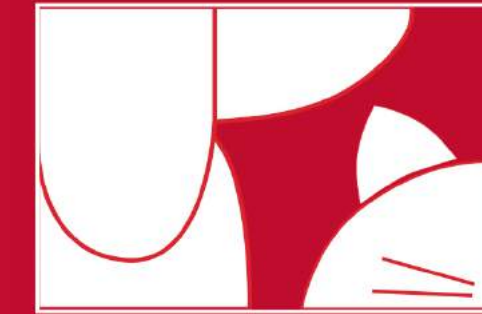
## Desarrollo de los servicios veterinarios

La **comercialización de servicios veterinarios** permitirá sobrevivir a aquellos centros pequeños que basen sus ingresos en:

- Generar confianza con el cliente final.
- Optimizar su comunicación y su imagen corporativa.
- Apostar por el trato excelente del cliente y cercanía.

## Especialización y diferenciación

La especialización y la diferenciación de los servicios serán clave para **ser competitivos** en el futuro.



**AMVAC**

Calle Maestro Ripoll, 8  
28006 Madrid

Tel.: 91 563 95 79  
[www.amvac.es](http://www.amvac.es)  
[info@amvac.es](mailto:info@amvac.es)

