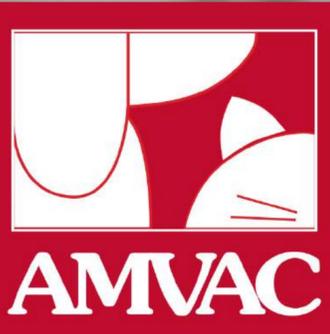




INFORME SECTORIAL AMVAC 2020

Punto de mira del sector veterinario desde
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 - 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%**.

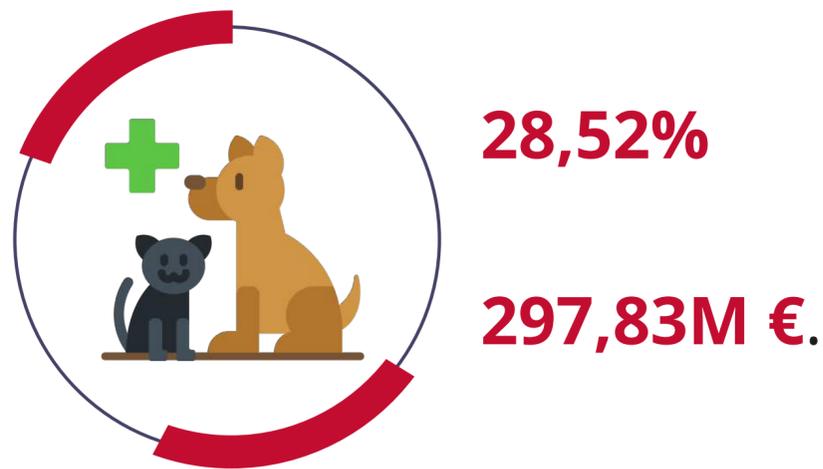
Fuente: VMS (Barómetro sectorial 2019)

AMVAC - 91 563 95 79 - www.amvac.es - 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
Total	1044,46

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

AMVAC - 91 563 95 79 - www.amvac.es - 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 - amvac@amvac.es

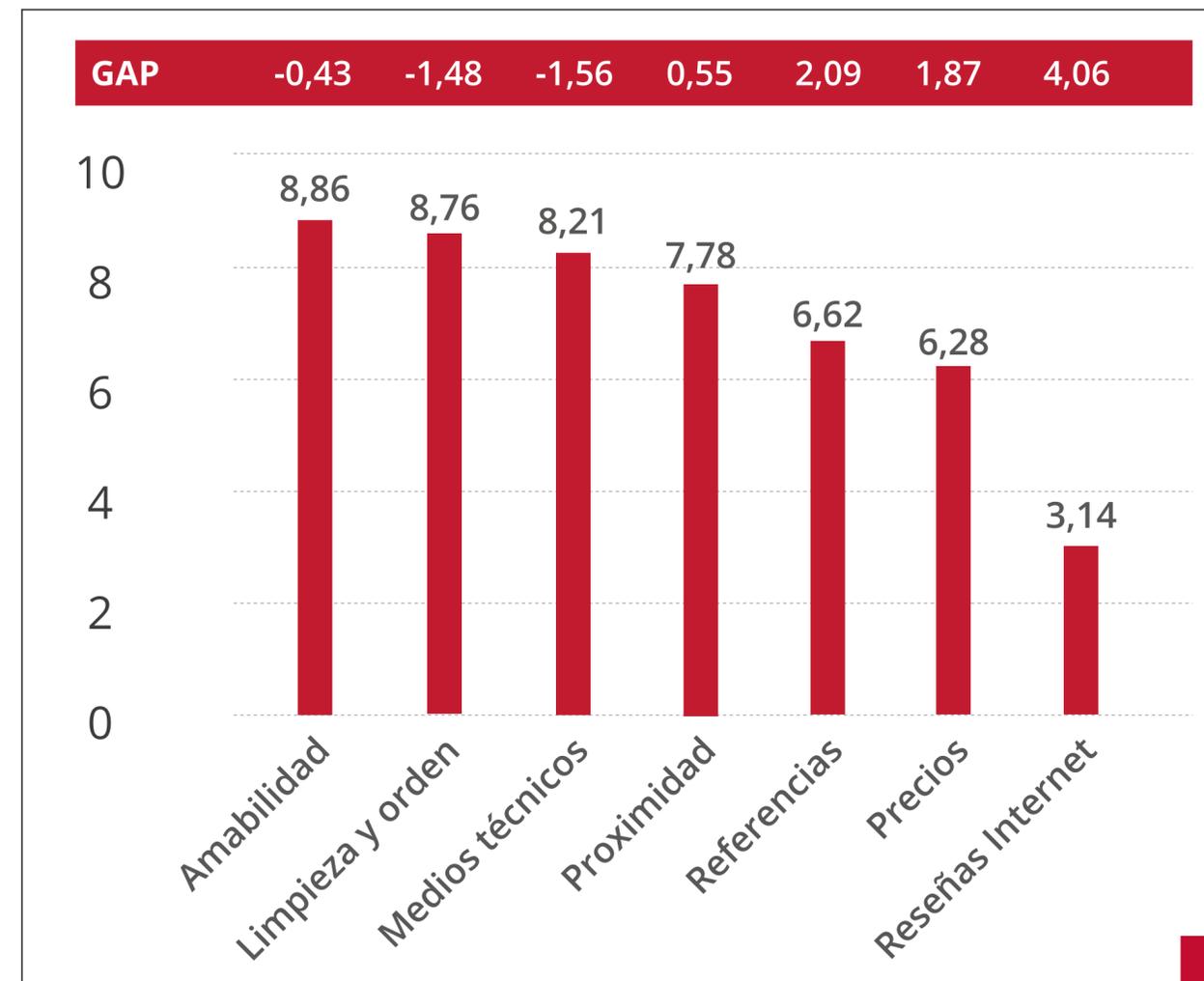
¿Qué aspectos valoran los propietarios en la elección de un centro veterinario?

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 - 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)

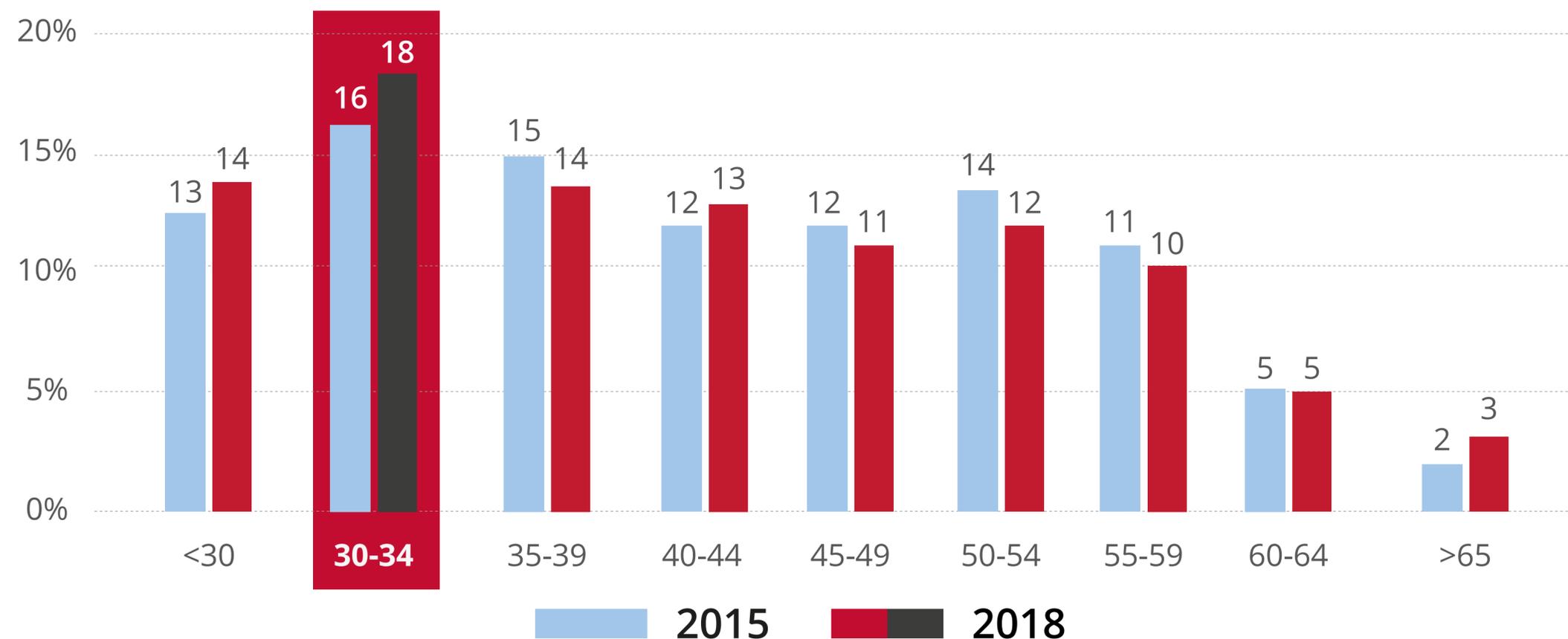
AMVAC - 91 563 95 79 - www.amvac.es - amvac@amvac.es

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)

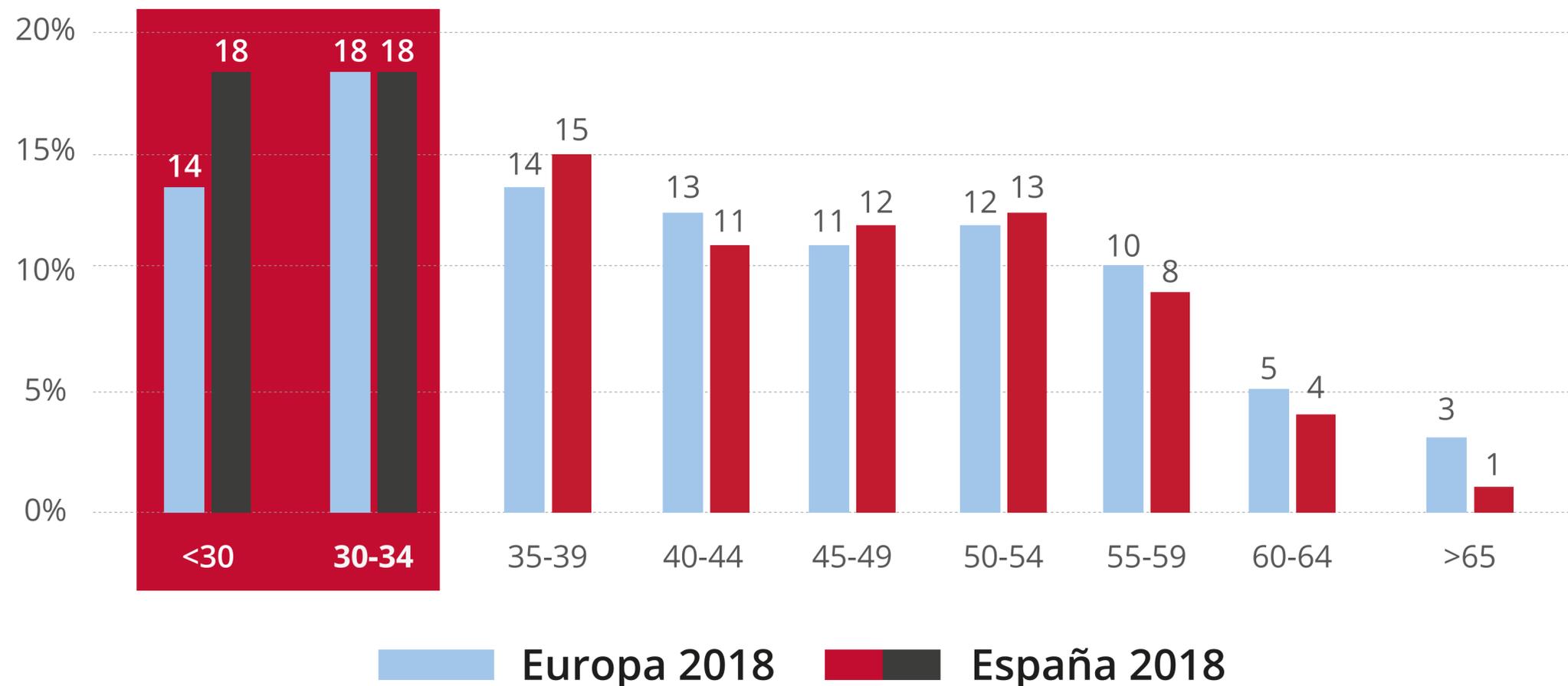
AMVAC - 91 563 95 79 - www.amvac.es - amvac@amvac.es

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 - amvac@amvac.es

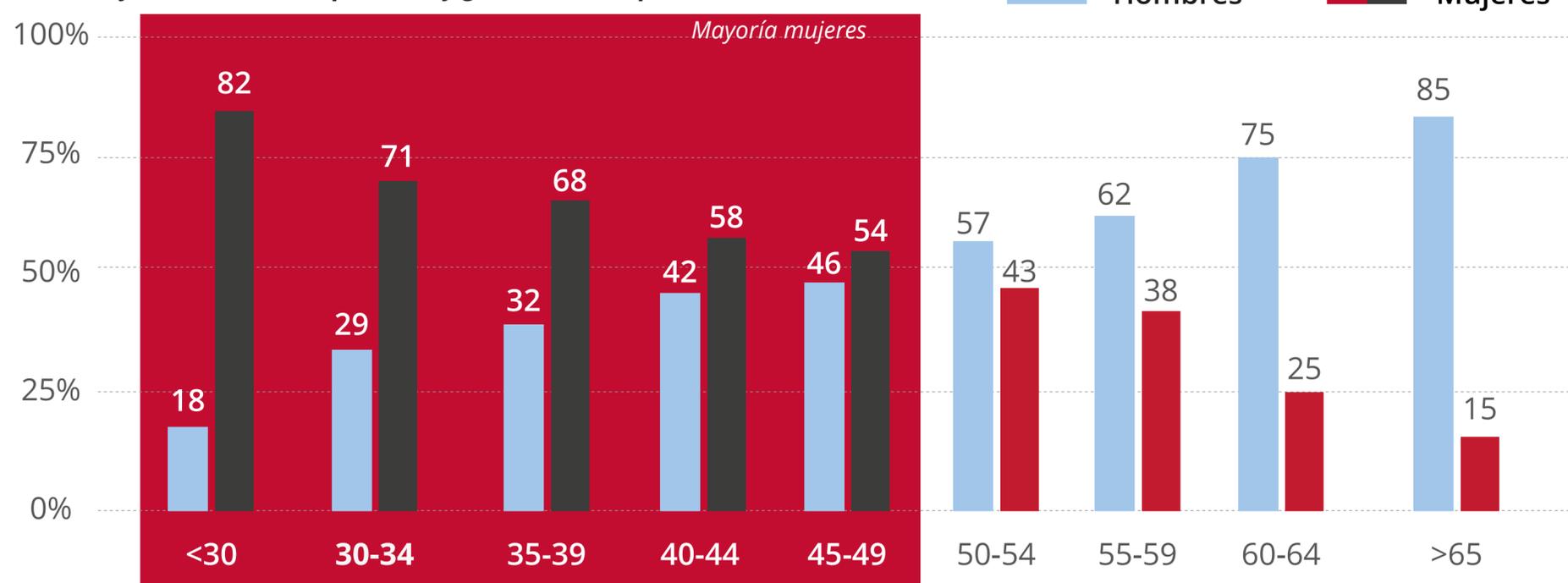
Datos demográficos de la profesión veterinaria

Europa

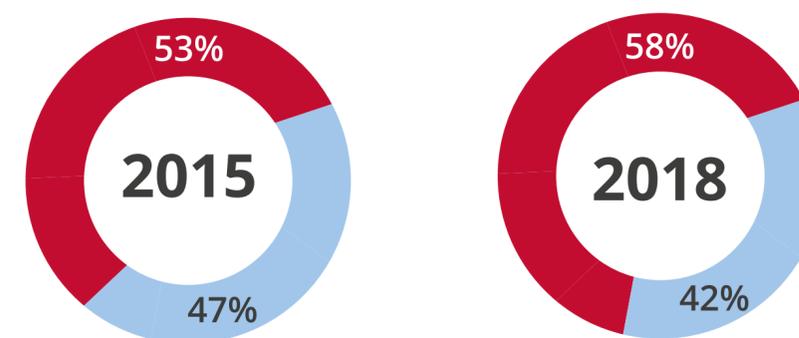
GÉNERO

- 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)



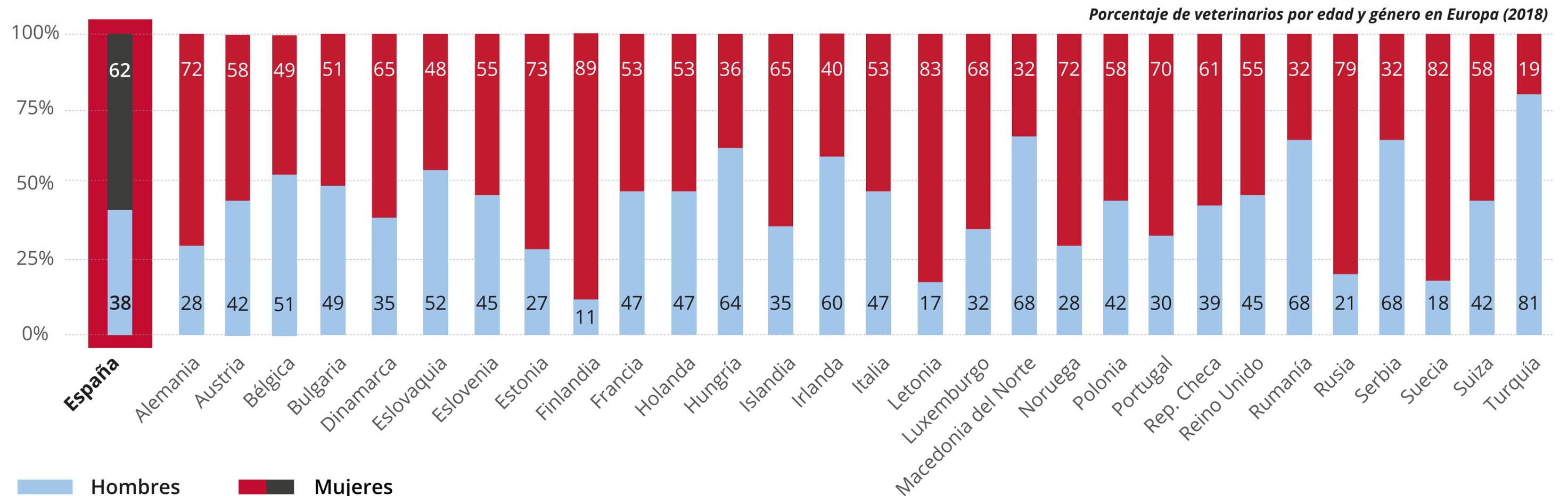
Fuente: Survey of the veterinary profession in Europe (Federation of Veterinarians of Europe)

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 - 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.

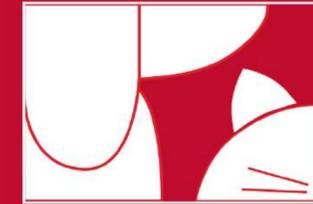
Desarrollo de los servicios veterinarios

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
info@amvac.es

