

“La meta es consolidar Iberzoo+Propet e igualar la espectacular cifra del año pasado”



El trabajo conjunto con Ifema y Aedpac hace que Iberzoo+Propet, que tendrá lugar en la Feria de Madrid entre los próximos 15 y 17 de marzo, sea todo un referente de los animales de compañía. Esta feria aglutina no sólo el sector relativo a la veterinaria sino al del comercio especializado. Según los responsables, los preparativos van muy bien.

A finales de enero, ya había una ocupación del 80% del espacio de feria y habían entrado nuevas empresas expositoras. **Pedro Ruf**, vicepresidente de Amvac (Asociación Madrileña de Veterinarios de Animales de Compañía), valora positivamente la preparación de Iberzoo+Propet 2018. Sostiene que la idea es potenciar cada año el sentido de que esta es una feria internacional. *“El hacer sinergias con la Asociación Española de Distribuidores de Productos para Animales de Compañía (Aedpac) es un impulso muy bueno para consolidar el conjunto del sector”*, declara, en alusión a la unión de Iberzoo y Propet, que se materializó el año pasado. En la edición pasada, afirma, su voz tuvo más eco por ir de la mano. El objetivo es construir un sector con *“representatividad”*.

“El hacer sinergias con Aedpac es un impulso muy bueno para consolidar el conjunto del sector”

Coincide con otras ferias internacionales del animal de compañía que tienen carácter bienal donde las empresas también quieren estar presentes, pero se espera que la tendencia en Iberzoo+Propet 2018 sea ascendente. Se confía en que, como mínimo, se obtengan las cifras de 2017; cuando lograron reunir a 480 empresas participantes, de 53 países, y 16.224 visitantes profesionales procedentes de todo el mundo. *“La meta es consolidar la feria e igualar la espectacular cifra del año pasado”*, expresa Ruf.

Acto seguido, manifiesta que, en lo referente al congreso anual de Amvac, trabajan *“para seguir siendo el referente a nivel nacional en espacio formativo de alta calidad; gracias al esfuerzo y la ilusión conjunta de todo el comité organizador, comité científico, Secretaría y miembros de la Junta Directiva, sin olvidar la inestimable colaboración de todos los compañeros veterinarios y estudiantes que año tras año contribuyen activamente en la organización de un evento de tal magnitud”*.

Novedades

Glosa las novedades que se verán en la feria. Aula veterinaria, el espacio formativo para los profesionales de las tiendas, criadores y veterinarios, se lleva a una sala para dar una imagen más profesional. Allí se darán a conocer las innovaciones. Por otro lado, el Primer Fórum de la industria y el comercio del animal de compañía tocará diferentes temas de interés para el sector de distribución, tiendas y clínica. Asimismo, el Congreso de Formación Empresarial alarga su extensión para ocupar un día entero. En él, se realizará una mesa redonda sobre las nuevas incorporaciones del sector de las clínicas veterinarias. De esta manera, *“se intenta profesionalizar el sector”*. Ruf lamenta que *“hay precios a la baja por las deficiencias en la formación en gestión”*. Añade que *“se busca mostrar cómo hacer rentable el negocio, con sueldos dignos y con una política*

de precios coherente”. Es un congreso paralelo cuyo cometido es brindar herramientas de gestión que puedan hacer que las clínicas veterinarias sean un poco más rentables.

Otro foco de Iberzoo+Propet 2018 se dirigirá a la innovación aplicada al cuidado de las mascotas. ¿En qué punto nos encontramos en este sentido? El vicepresidente de Amvac responde que *“el sector del animal de compañía no es ajeno a la innovación y vemos como, año tras año, los equipamientos de muchos centros veterinarios mejoran en prestaciones; lo que redundará en mejores diagnósticos y, por ende, en mejor calidad en el servicio”*. Cita, como ejemplos, líneas que actualmente se están desarrollando y que poco a poco se irán incluyendo en los protocolos de trabajo: terapias con células madre, biomarcadores tumorales, nanotecnología y detección precoz de enfermedades.

Dentro del entorno del congreso empresarial, se hablará sobre actualidad y futuro del sector de las clínicas veterinarias y de cómo competir en el nuevo entorno, donde fenómenos como la competencia desleal lamentablemente son cada vez más frecuentes. Estos asuntos son *“especialmente sensibles”* para el colectivo veterinario. *“Creemos que la mejor forma de luchar frente a la competencia desleal es apostar por la calidad y por la información en gestión. Es difícil mantener unos precios bajos dentro de unos mínimos estándares de calidad, retribuciones salariales dignas y transparencia”*, opina Ruf. Amvac,

Un interlocutor válido y con representatividad

Amvac tiene como objetivo ser referencia de la profesión ante las instituciones, públicas y privadas. ¿En qué ha mejorado la profesión este último año? Su vicepresidente, Pedro Ruf, contesta que pretender ser un *“interlocutor válido y con representatividad”* de todo un colectivo ante cualquier decisión que afecte al animal de compañía. *“Creemos que nuestra voz como asociación debe ser oída y tenida en consideración en cualquier foro de debate relativo al mundo de los pequeños animales”*, dice Pedro Ruf. El principal reto de los veterinarios es hacer frente a la competencia. *“El defender unos derechos comunes es fundamental. Debemos potenciar el entendimiento entre los diferentes estamentos relacionados con el animal de compañía, tales como el Colegio de Veterinarios de Madrid, la Universidad, las asociaciones empresariales veterinarias y la industria, y trabajar conjuntamente en el desarrollo y mejora de la profesión, ayudando a formar a los compañeros que así nos lo demanden”*, recomienda.

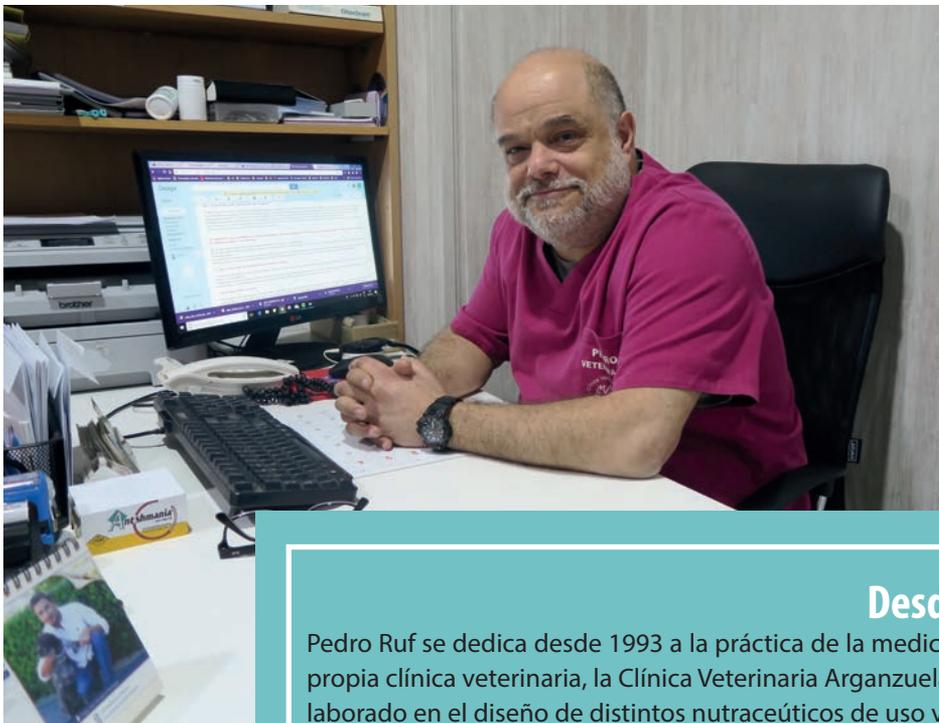
conjuntamente con el Colegio de Veterinarios de Madrid, puso en marcha hace unos años el sello de calidad certificada con el objetivo de poner a disposición de los centros veterinarios una herramienta de diferenciación que pasa por el reconocimiento oficial de una forma de trabajar basada en el concepto de calidad total, con protocolos estandarizados y transparencia en los modelos de trabajo hacia los pacientes y clientes.

“La implantación de nuevos modelos de negocio basados en grandes estructuras empresariales, la competencia desleal, el comercio online con su agresiva política de precios, hace que estemos obligados a profesionalizarnos para que, dando un mejor servicio, podamos competir ante las amenazas presentes y futuras”, plantea Ruf. Nos avanza conclusiones del informe sectorial que se presentará. Se mantiene la atomización de las clínicas veterinarias. Este es un comercio tradicionalmente de empresas pequeñas y medianas (suponen el 75% de las clínicas veterinarias), con dos o tres veterinarios, aunque con más presencia de los grandes hospitales. *“La época de crisis ha pasado. Hay un incremento de la facturación de un 7-10%”,* informa. Si bien, *“el alto número de licenciados que entra cada año al mercado laboral hace que muchas veces haya una precariedad laboral, que se pague mal al veterinario que acaba la carrera”.*

El veterinario que cobra poco dinero *“busca otras opciones”.* Una, de acuerdo con sus palabras, es montar su propio negocio. *“Como hay poco criterio empresarial, los negocios que se abren no tienen clara la gestión para hacerlos viables económicamente y muchas veces se tira de precios anormalmente bajos”,* cuenta. Remarca que *“la viabilidad de centros que basen su facturación en una política a la baja es muy complicada”* y que *“esa tendencia es preocupante”.* El difícil equilibrio entre política de precio, servicio al cliente y rentabilidad empresarial hace que el futuro de los pequeños centros esté comprometido. Por esta razón, Amvac considera de especial importancia la formación empresarial en el sector.

El congreso de formación empresarial busca mantener informado al veterinario sobre otros modelos de negocio y analizar el presente y futuro de las clínicas veterinarias

Ruf resume que esforzarse en profesionalizar el sector hará que la capacidad de supervivencia de los negocios en el futuro no se vea comprometida ante las amenazas del mercado. Hace hincapié en que la colaboración es necesaria para que todo marche bien y en que hay que seguir mejorando la preparación de los veterinarios generalistas. *“Es importantísima la oportunidad que damos de poner en contacto a grandes referentes internacionales con el veterinario del día a día”,* reflexiona. Recomienda luchar por mejorar la imagen de la profesión en general de los pequeños animales. Concluye: *“La tendencia que hay en el mercado es la de especializarse cada vez más en ciertas áreas concretas. Todavía no hay un reconocimiento por parte del Ministerio de Educación. Se está intentando que cambie eso. La forma de diferenciarse es especializándose. Y eso está ayudando que la medicina que se practica sea de primerísimo nivel!”* 🐾



Desde 1993

Pedro Ruf se dedica desde 1993 a la práctica de la medicina veterinaria en pequeños animales. Dirige, desde 1997, su propia clínica veterinaria, la Clínica Veterinaria Arganzuela, y es copropietario de un segundo centro en Madrid. Ha colaborado en el diseño de distintos nutraceúticos de uso veterinario. Actualmente, está en el comité técnico de clínicas con calidad certificada, adaptando los protocolos de actuación.

En Iberzoo+Propet 2018; se encargará de la coordinación general del congreso, atendiendo a personalidades y ponentes y supervisando diferentes tareas, conjuntamente con el personal de Secretaría, Presidencia y Gerencia. Además, colaborará en la presentación del congreso de gestión que se celebrará de forma paralela. *“Son días de mucha actividad, y estaremos donde se pueda necesitar echar una mano. En el stand presencialmente, controlando necesidades y sugerencias, hablando con las empresas y patrocinadores, controlando la buena marcha del congreso y ayudando a solucionar cualquier imprevisto que pueda surgir”,* indica. Es vicepresidente de Amvac desde hace dos años. Entró en la asociación con el espíritu de hacer accesible la formación (por eso, la ofrecen gratuitamente) y de *“cambiar las cosas en positivo”.*