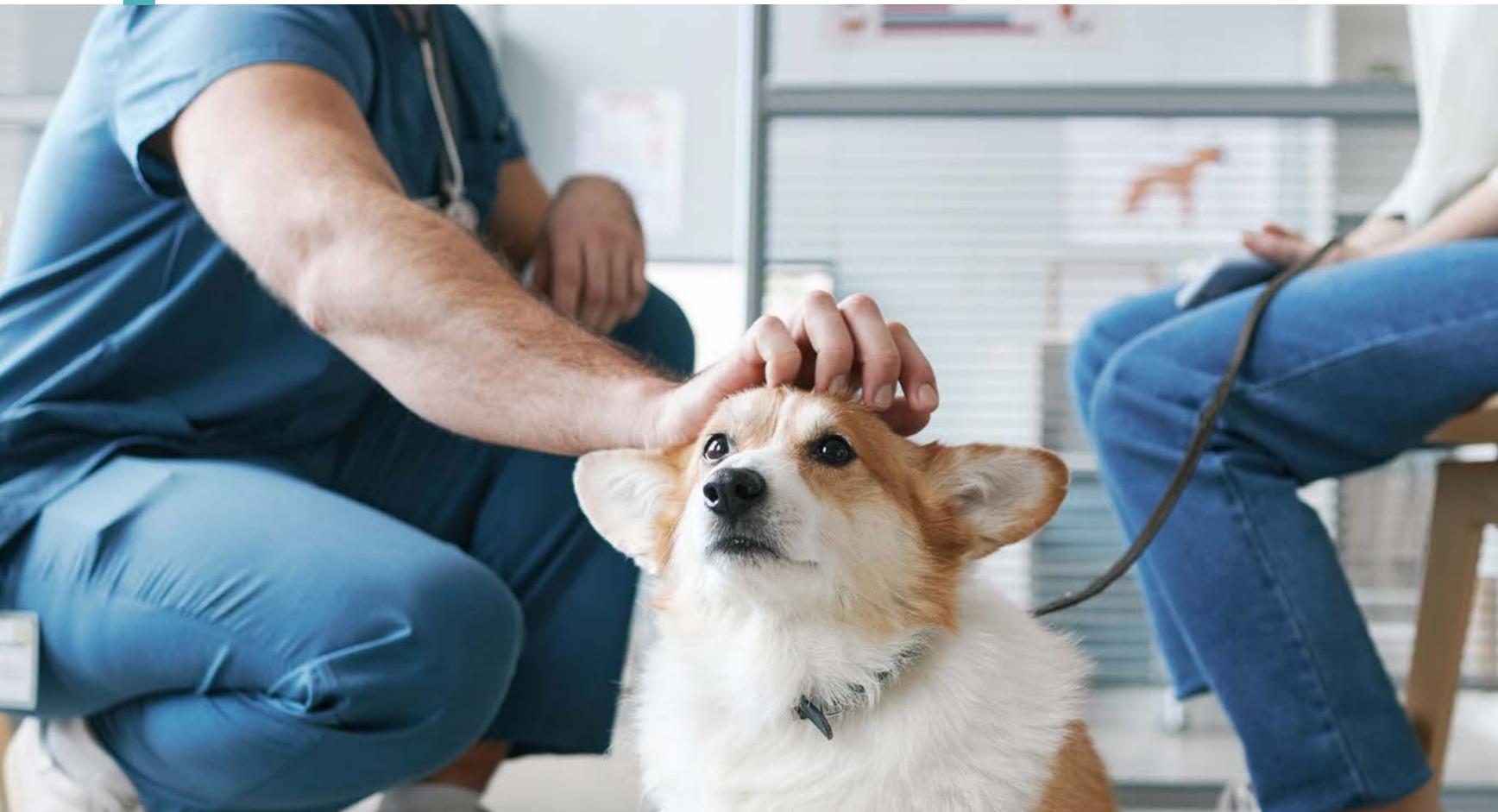


Los veterinarios españoles son los más preocupados por el aumento del coste de la vida



La pandemia, la guerra de Ucrania, la crisis energética y la inflación resulta un desafío tanto para los profesionales como para los dueños de las mascotas, desmontando el mito de que el sector está a prueba de recesiones.

Desde que comenzara en 2020, la pandemia de Covid-19 ha supuesto una enorme carga para la sociedad en general y para los profesionales sanitarios en particular. Los veterinarios no han permanecido ajenos a esta realidad. Tres años después, la estela del coronavirus parece que por fin empieza a desvanecerse, pero, sin embargo, 2022 trajo nuevos desafíos para la industria veterinaria, derivados de la mayor crisis en los costes de la vida en décadas. El impacto combinado de la pandemia global, la guerra en Ucrania, las crisis energéticas, los aumentos de precios y la inflación ha creado un entorno que representa un desafío para todos nosotros.

Como resultado, el gasto diario se está desacelerando, los descuentos están ganando terreno y el gasto discrecional está cayendo. Ante este escenario, CM Research ha comenzado a monitorear la llamada crisis del 'Cost of Living' y a publicar periódicamente un informe con los resultados, con el propósito de arrojar luz sobre cómo está afectando la inflación a los veterinarios y a los dueños de mascotas en países como Reino Unido, Francia, España y Estados Unidos.

La primera conclusión firme es que la crisis provocada por el incremento del coste de la vida afecta a todos. La agencia de investigación enfocada en los sectores veterinario y de animales de compañía pone sobre la mesa una encuesta realizada por The New York Times que revela que el 52% de los adultos estadounidenses afirma que están peor financieramente que hace un año. Es, con mucho, la proporción más alta de los cinco últimos años en el sondeo. Y a este lado del charco la situación es parecida, registrándose aumentos del mismo estilo en muchos otros países. En Francia, por ejemplo, ahora hay un millón de personas más en riesgo de pobreza que hace 10 años.

La necesidad de mostrar resiliencia

En cuanto al sector veterinario, CM Research desmonta la creencia sostenida de que está a prueba de recesiones; los datos recientes demuestran lo contrario. Según sus encuestas,

existen algunas tendencias preocupantes que pueden obligar al sector a cambiar y adaptarse.

Los temas emergentes que afectan al mundo de las mascotas y los veterinarios ya son claros: el abandono de mascotas está creciendo, las llamadas a la *Royal Society for the Prevention of Cruelty to Animals* (RSPCA), una organización de caridad que promueve el bienestar de los animales, han aumentado un 12% y el coste de tener una mascota se posiciona como la principal causa de negligencia. En suma, la crisis está cambiando la cara de la atención veterinaria y la manera de tener mascotas, al igual que la Covid-19 cambió el panorama en 2020.

Por un lado, el informe de CM Research muestra que los veterinarios no están tan bien económicamente como en 2016. Se ha visto una caída del 8% en el número de veterinarios franceses, el doble, por ejemplo, que en Estados Unidos. También se ha demostrado que principalmente los propietarios se han beneficiado del aumento de la demanda pospandemia de los servicios veterinarios, sin embargo, la mayoría de los profesionales no han visto ninguna mejora en sus condiciones laborales, solo mayor agotamiento y más horas de trabajo.

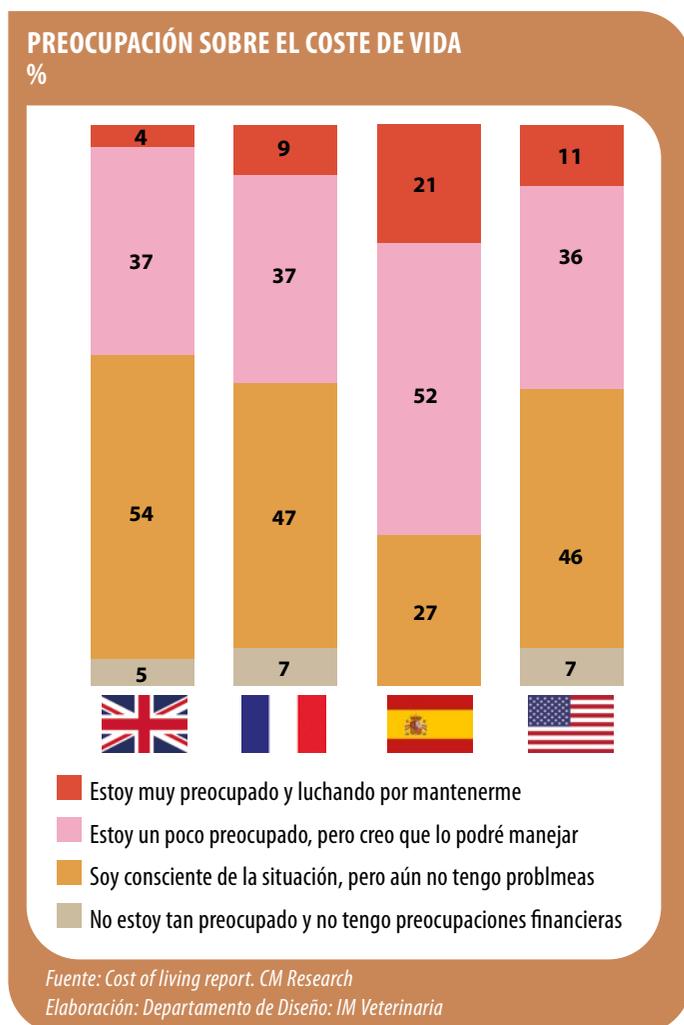
Pero lo más preocupante que pone de manifiesto el informe es el aumento de dueños de mascotas que tienen dificultades para pagar sus facturas veterinarias. En EEUU, actualmente, más de un tercio de los dueños están luchando para darle la atención veterinaria a sus animales, siete puntos más respecto a 2015. La cifra aumenta hasta el 40% en las áreas rurales, donde hay más pobreza.

En Francia o Reino Unido el problema no llega a tal magnitud como en el país norteamericano, pero lo significativo es que también ha experimentado un aumento espectacular. Ahora, uno de cada cinco dueños de mascotas tiene dificultades para pagar sus facturas, y es más probable que sea así si se encuentran en el centro de las ciudades.

¿Y esto qué significa? Si la tendencia continúa, habrá una mayor demanda para encontrar opciones de tratamiento alternativas, es decir, más baratas. Porque en teoría los dueños de mascotas afirman que reducirían su propia comida antes que la de sus animales, pero los veterinarios están comprobando que la realidad difiere, y que su comportamiento está cambiando cuando se trata de pagar la atención veterinaria.

Además, muchos otros propietarios simplemente postergan la visita al especialista o buscan tratamientos online (81%). En el peor de los casos, la eutanasia temprana la consideran una alternativa. En Reino Unido, por ejemplo, el 62% de los veterinarios se ha encontrado con clientes que piden sacrificar a su mascota enferma por motivos económicos.

En cualquier caso, lo que está claro es que el sector veterinario nunca ha estado bajo tanta presión, tanto en lo referente al impacto personal como el profesional. Precisamente los veterinarios en España son los más preocupados por el aumento del coste de la vida, con más de uno de cada cinco (21%) luchando para mantenerse al día. La otra cara de la moneda es la de Reino Unido, donde "solo" un 4% de los profesionales veterinarios aseguraron estar "muy preocupados y luchando para seguir el ritmo".



Hacer frente a las necesidades básicas

Y es que los salarios se mantienen por debajo de la inflación para la mayoría (37% en nuestro país). Aunque se da la paradoja de que España también registra las tasas más bajas de desempleo, rondando el 8% de los entrevistados.

En tanto, la clasificación de las preocupaciones difiere, ya que los costes de los alimentos preocupan más a los dueños de mascotas y los de energía, a los veterinarios. Sin embargo, grosso modo, hacer frente a las necesidades básicas se encuentra entre las tres preocupaciones financieras principales para muchos veterinarios y dueños de mascotas. Ejemplo de ello es el combustible/energía, una de las tres principales preocupaciones para el 40% de los propietarios; los alimentos, que suponen un quebradero de cabeza para el 44% de los dueños de mascotas y el 32% de los veterinarios; y la hipoteca/el alquiler, un gasto por el que sufren el 28% de los dueños de mascotas y el 29% de los veterinarios.

Resiliencia parece ser la postura adoptada por la mayoría de los entrevistados para hacer frente a esta crisis. No hay mucha ciencia al respecto: la principal táctica adoptada para gestionar las preocupaciones financieras es la misma en todos los países: ahorrar para gastos personales. Sobre todo, en Reino Unido (67%), seguido de Estados Unidos (56%) y muy de cerca

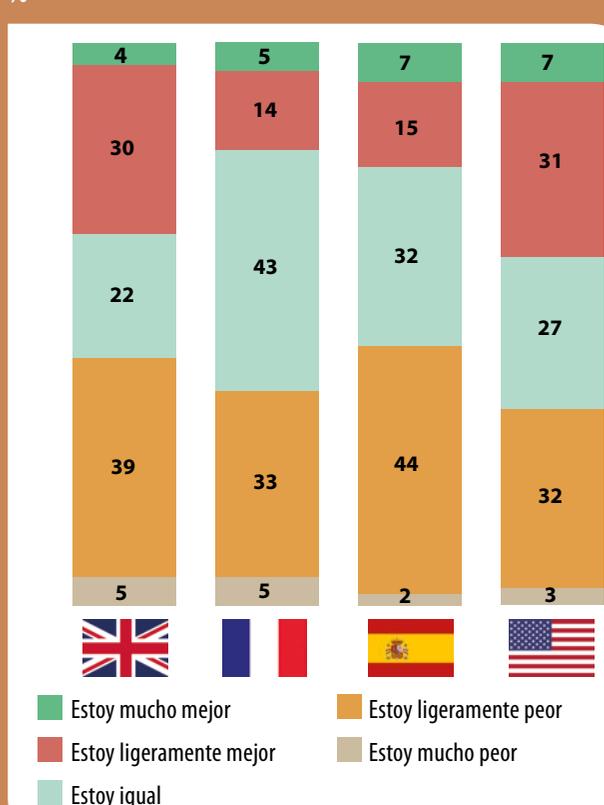
por España (51%). Los menos dispuestos a apretarse el cinturón son los franceses, con un 38%.

Los veterinarios, específicamente, están haciendo otros cambios en su vida laboral. En Reino Unido hasta un 29% se plantea cambiarse de trabajo, también piden aumentos salariales (30%) y han incrementado la cantidad de turnos que trabajan (1 de cada 4), en tanto han reducido los gastos de viaje y transporte (24%). El 15%, además, ha aceptado un trabajo complementario. Los veterinarios franceses, por otro lado, son los más propensos a no haber realizado ningún cambio (el 22%, según informa CM Research). Después de reducir los gastos personales, las siguientes medidas más comunes son reducir los gastos de viaje (19%) y adaptar el patrón de desplazamiento (15%).

En España vemos la proporción más alta de veterinarios que dicen que están considerando dejar de ejercer la profesión, con casi 1 de cada 3 (30%). La siguiente medida más común es pedir un aumento de salario (19%). En Estados Unidos, por otro lado, es más probable que los veterinarios aumenten sus turnos (28%), soliciten una subida de sueldo (26%) y se unan a programas veterinarios de alimentos para mascotas (23%). El 17% ha asumido un trabajo adicional, el más alto de todos los países encuestados.

En la mayoría de los países, asimismo, los recortes en entretenimiento son también una medida muy común para hacer frente a las presiones financieras. Solo una minoría de los dueños de mascotas admite haber escatimado en el cuidado de sus animales. En concreto, en su alimentación un 14% en Estados Unidos, 13% en Reino Unido, 8% en España y un 6% de los entrevistados en Francia. En cuanto a gastos de atención médica como viajes al veterinario, medicamentos, etc., los estadounidenses encabezan el apartado con un 10%, seguido muy de cerca de los españoles (7%), los ingleses (6%) y los franceses (5%).

SITUACIÓN FINANCIERA COMPARADA CON EL AÑO PASADO



Fuente: Cost of living report. CM Research
Elaboración: Departamento de Diseño: IM Veterinaria

Encarecimiento de los precios de los productos y servicios

Respecto al impacto de la crisis en las áreas de negocio, el informe determina que, tras el auge de la adopción y compra de mascotas durante la Covid-19, la cantidad de registros de clientes sigue siendo altos, y los ingresos obtenidos a través de consultas se mantienen en buen estado de salud. Sin embargo, los ingresos obtenidos a través de la nutrición de mascotas y otros productos continúa decreciendo; una tendencia que hemos visto desde 2020. A pesar de lo cual, las clínicas están luchando por lograr ingresos a través de productos. Al parecer, con cierto éxito, pues la mayoría de los países informan que la afluencia ha aumentado y están viendo un aumento modesto en los ingresos obtenidos a través de productos y servicios si bien el aumento de los precios está repercutiendo. En España, como en el resto de países, tanto los alimentos, como los productos farmacéuticos y los servicios se han incrementado.

No obstante, la respuesta de los proveedores a esta situación ha decepcionado a los veterinarios de todo el mundo. Existe una gran brecha entre lo que los profesionales necesitaban de sus proveedores para apoyarlos en este momento difícil y lo

que realmente recibieron. La impresión general es que más de un tercio no hizo nada para ayudarlos, en tanto la otra parte deseaban fuertemente descuentos y programas de fidelización que no llegaron.

Así pues, ¿cómo impactan los desafíos de los precios al alza en la atención que brindan los veterinarios, sobre todo en aquellos que no pueden pagar las facturas?

En Reino Unido, recomendar el mejor tratamiento alternativo más barato, así como opciones terapéuticas en línea, y en el peor de los casos, referirlos a la práctica de caridad. Todas estas estrategias son realizadas por más del 70% de los veterinarios. Francia es el país con mayor probabilidad de ofrecer planes de pago, con el 88% de los profesionales optando por esta hoja de ruta. Después, tienden a ofrecer el mejor tratamiento alternativo u opciones quirúrgicas más baratas, seguido de la oferta de medicamentos "usados" (por ejemplo, abiertos). Los veterinarios en España recurren a medidas similares, buscando tratamientos alter-

nativos y planes de pago. A su vez, son los más dispuestos a ofrecer descuentos, con un 30% usando esta vía para ayudar a sus clientes. Finalmente, los veterinarios estadounidenses tienden a ofrecer la mejor alternativa de tratamiento en relación calidad-precio. 🐾

VARIACIONES EN LAS DIFERENTES ÁREAS DE NEGOCIO

%



Ingresos por servicios/consultas	19	1	5	21
Número de nuevos clientes	35	22	11	35
Número de clientes acudiendo al centro	21	-8	8	27
Número de citas en persona ofrecidas a los clientes	28	6	11	38
Ingresos por productos vendidos	-29	-27	-27	-13
Ingresos por productos de nutrición vendidos	-44	-50	-37	-23
Disponibilidad de personal	-64	-13	-8	-58
Número de cheques rutinarios reservados	-23	-18	-11	7
Número de citas de telemedicina ofrecidas	-30	3	8	-5

Fuente: Cost of living report. CM Research Elaboración: Departamento de Diseño: IM Veterinaria

Trabajamos para desarrollar soluciones que respondan a sus necesidades. **Juntos.**



Su socio, a su servicio.

Movora es un socio único de tecnología médica líder en el sector veterinario. Con las marcas líderes del mercado KYON, BioMedtrix, IMEX e Veterinary Orthopedic Implants, trabajamos juntos con el único objetivo de garantizar que las mascotas vivan una vida larga, tranquila y sin dolor.

Si está empezando una nueva clínica, desarrollando nuevas habilidades o acercándose a nuevas tecnologías, puede confiar en Movora para apoyarle en su proyecto. Juntos conseguiremos los mejores resultados en el ámbito veterinario.

Póngase en contacto con su equipo local de Movora enviando un mensaje a: europesales@movora.com

 **Movora**

Unleashing the best veterinary outcomes. **Together.**

