

Iberzoo+Propet 2023 consolida su liderazgo



Organizada por IFEMA, y promovida por AMVAC y AEDPAC, Iberzoo+Propet 2023 ha vuelto a ser un éxito, demostrando la importancia de una feria que se consolida como la más importante del sector en nuestro país.

La feria para el animal de compañía Iberzoo+Propet 2023 ha dado un golpe sobre la mesa. Esta séptima edición, que se celebró el 15, 16 y 17 de marzo en IFEMA (Madrid), consolidó el liderazgo de la feria en un sector que no para de crecer.

A lo largo de los tres días, el evento, organizado por IFEMA y promovido por la Asociación Española de Veterinarios de Animales de Compañía (AMVAC) y la Asociación Española de la Industria y el Comercio del Sector del Animal de Compañía (AEDPAC), reunió a profesionales del sector, empresas y visitantes, que llenaron los pasillos del pabellón 10 de la feria. En total, unos 18.970 profesionales asistieron a Iberzoo+Propet 2023, lo que supuso un incremento del 12% respecto a la edición anterior, consolidando así el papel crucial que juega la feria dentro del sector español, pero también a nivel europeo.

Una de las novedades de este año fue la celebración de la feria durante tres días laborables, lo que ha supuesto un incremento también en el número de empresas que han expuesto en la feria. En concreto, hubo un 16% más de ocupación de espacio con un 12% más de expositores directos.

Aumentó también, y de manera notoria, la participación extranjera en esta edición. El número total de visitantes extranjeros se incrementó un 49,22%, pasando de 691 a 1.030. Alemania y Francia siguen siendo los principales países de origen de los visitantes extranjeros, aunque se registró un aumento de China, Polonia y Portugal. Esta cifra se apoya en gran medida en la participación de expositores directos de fuera de España consiguiendo la presencia de 228 empresas procedentes de 15 países, lo que representa un 16% del total de expositores de Iberzoo+Propet. A nivel estatal, la participación de las comunidades autónomas aumentó en un 8,4% en el número total de visitantes en 2023 en comparación con 2022. La comunidad autónoma de Madrid sigue siendo la que más visitantes aporta, con un aumento del 11,4%, Cataluña un 23,9% y Canarias un 30,3%. Hubo una participación de visitantes en 46 provincias, lo que indica una amplia distribución geográfica.

Conociendo al asistente

Del total de asistentes que formaron parte de Iberzoo+Propet 2023, uno de cada tres era gerente, director o presidente de empresa. También tuvieron un papel importante los veterinarios, siendo el 20,2% de los asistentes a la feria; los empleados comer-

ciales (16,2%), y los peluqueros y estilistas de mascotas (13,6%). También hubo una presencia significativa de consultores con un 7,59%, y personal de clínica veterinaria, un 6,48%.

Analizando el tipo de empresa a la que pertenecían los visitantes, dos de cada 10 tenían su actividad en la clínica u hospital veterinario; el 13,4% en tiendas de productos para mascotas, el 12,5% realizaban su actividad en peluquería de mascotas; el 11,1% como distribuidor. Asimismo, otros sectores relevantes fueron la central de compras de productos de mascotas (8,03%), el fabricante (7,90%) y los servicios especializados relacionados con la sanidad animal (6,73%).

La mayoría de los visitantes están interesados en conocer las últimas novedades e innovaciones en el sector de las mascotas, lo que sugiere que este es un evento importante para las empresas que quieren presentar sus productos y servicios a un público interesado en la innovación. Así, los sectores de mayor interés para los visitantes de la feria fueron: alimentación y nutrición (19,1%), productos y accesorios para mascotas (14,5%), peluquería, higiene y belleza (12,1%), productos farmacéuticos y sanitarios (11,4%), equipamiento para clínicas veterinarias (10,8%), servicios y gestión de empresas y clínicas (10,03%), equipamiento para tiendas de animales (7,1%); inversión y emprendimiento (4,2%) y acuarofilia-terrarofilia (2,8%).

Un contenido atractivo

Aparte de la zona expositora, en la que los asistentes pudieron conocer de primera mano las últimas novedades del sector, los asistentes tuvieron a su disposición un amplio programa con temas de actualidad.

El Aula de Empleo Veterinario, organizado y desarrollado por AMVAC, se centró en el impulso a la empleabilidad con ponencias y charlas enfocadas a la inserción en el mercado laboral del sector durante los tres días de feria. También AMVAC organizó el Aula Veterinaria, un espacio de formación empresarial en el ámbito veterinario que ofrece cursos, talleres y eventos para el desarrollo de habilidades empresariales y de gestión.

Respecto al estilismo e higiene de los animales de compañía, el Escenario de Estilismo canino albergó las masterclasses de Artero, la incorporación del líder italiano en peluquería canina IV San Bernard, que hará una ponencia sobre dermacosmética aplicada con ozono; y los Seminarios ProCan Academy.

Asimismo, en la Galería de Novedades de Iberzoo+Propet participaron seis empresas: Impulso Sparrow, Premium Pellets Spain PETS, GINQO, Puromenú, Inmunoforon Vet y eVetilea Resolmega, que estuvieron presentes en la web oficial del evento y de forma interactiva, además de en un espacio físico en feria con urnas y podios contenedores de productos de cada empresa participante. Del mismo modo, la Galería de Productos Destacados se pudo ver de forma presencial en un área señalada en feria, así como la Guía de Novedades e Innovación, que trata de una recopilación digital de productos y servicios innovadores relacionados con la alimentación, equipamiento, tecnología y cuidados para animales de compañía.

También tuvo lugar el XL Congreso Vetmadrid, organizado por AMVAC y que se celebra, como cada año, en el contexto de la feria

en el Centro de Convenciones Norte de IFEMA Madrid. El evento se centró en '*Medicina y cirugía de atención inmediata*' y ofreció una amplia variedad de programas de formación, como el Congreso de Asistentes a la Atención Clínica en Centros Veterinarios, el Congreso de Entidades de Protección Animal y el Congreso de Formación Empresarial. Más de 3.000 profesionales asistieron a los diferentes congresos y jornadas de formación, así como a varios eventos lúdicos que se llevarán a cabo en Vetmadrid.

Por otra parte, también tuvo lugar la 5ª edición del Fórum AEDPAC., que enfocó su conversación hacia el comercio retail del sector. El evento se desarrolló con ponencias, debates o mesas redondas que contaron con la presencia de expertos y renombrados especialistas. Estos charlaron y debatieron sobre aspectos específicos del mercado y de las tendencias de futuro en el comercio detallista del mercado español del cuidado del animal de compañía. Desde su fundación, el Forum AEDPAC se ha convertido en un punto de encuentro, análisis y debate sobre la actividad industrial, empresarial y comercial del sector del cuidado del animal de compañía en nuestro país.

La Tarde del Sector

Uno de los momentos clave fue la Tarde del Sector, que celebró su tercera edición. Además de para conocer el estado del sector con los últimos datos extraídos por AMVAC y AEDPAC, se entregaron los Premios Antón. En dicha convocatoria fueron cinco los galardones entregados en las siguientes categorías: Mejor Comercio Detallista de España para Koala Mascotas de Santa Cruz de Tenerife; el segundo premio en la categoría de Trayectoria Profesional en el Ámbito Profesional para Álex Artero, CEO de Artero; el tercer reconocimiento para José Ramón Escribano, por su Trayectoria Profesional en el Ámbito Veterinario; el cuarto trofeo en la categoría de Iniciativa en favor del salvamento de personas en situaciones de desastre a la Escuela Española de Salvamento y Detección con Perros. Y, por último, el quinto Premio Antón en la categoría Profesional Ámbito Protección Animal para Global Vets Aid.

Además de los Premios Antón, Iberzoo+Propet quiso poner en valor la solidaridad y la innovación en el sector. De este modo, se entregaron los Premios Eureka Protección Animal valorado en 3.000€ a la Asociación Animales con Un Nuevo Rumbo, y el Premio Impulso a la startup The Doog Life, cuyo reconocimiento consiste en un stand en la edición de Iberzoo+Propet 2024.

Por su parte, AMVAC entregó su Premio AMVAC Solidario, para el que destina un 3% de lo facturado en su Congreso VetMadrid, a la Asociación contra el cáncer infantil, Pablo Ugarte. Además, AMVAC también quiso reconocer públicamente el apoyo prestado durante los cuarenta años de celebración de su congreso a las empresas Royal Canin, Hill's, Affinity, Purina, Eukanuba- Spectrum Brands, Idexx, Covetrus-Distrivet, Bayer-Elanco, Zoetis, Boehringer, MSD, Virbac y Esteve.

La VII edición de IBERZOO+PROPET cerró sus puertas con una propuesta en firme de seguir con la tendencia en crecimiento de esta cita como punto de encuentro del sector y de las familias profesionales que lo componen en la próxima convocatoria del 13 al 15 de marzo de 2023. 🐾



Se crea AIDPET, el primer lobby del animal de compañía en España

Dos de las principales asociaciones del sector del animal de compañía de nuestro país, que representan diferentes intereses dentro de la actividad del mismo, la Asociación Española del Comercio y la Industria del Comercio del Animal de Compañía (AEDPAC), integrada por fabricantes, distribuidores y el comercio detallista, y la Confederación Empresarial Veterinaria Española (CEVE), la patronal estatal de los centros sanitarios veterinarios, han decidido constituir un Grupo de Interés para defender aquellos temas que afectan al conjunto del sector.

Una alianza abierta a todo el sector

Los aspectos que tratará esta nueva alianza que se denominará AIDPET 'Alianza por el interés y la defensa del sector profesional del animal de compañía' incluyen la reciente aprobación de la ley de bienestar animal que ha despertado una intensa polémica entre el comercio detallista y las empresas que conforman la cadena de valor del sector o aquellos vinculados a la práctica veterinaria

como la regulación del IVA veterinario, la normativa del medicamento, la digitalización o la formación del colectivo.

Destacar que el Grupo de Interés estará formado por entidades con representatividad y capacidad para reivindicar ante las instituciones locales, autonómicas, nacionales e internacionales, *"los asuntos que puedan afectar al futuro del sector de una forma seria, responsable y profesional"*.

Los objetivos y fines principales de esta alianza son velar por la defensa, el cuidado, la salud y el bienestar de los animales de compañía, de los profesionales que directa o indirectamente participan de estas actividades en el sector de los animales de compañía y de las empresas e instituciones que realizan parte o toda su actividad vinculada a este sector.

La oficialización del acuerdo corrió a cargo de Adolfo Santa Olalla, presidente de AEDPAC, y Delia Saleno, presidenta de CEVE.

Partiendo del enfoque One Health y aplicando todo el conocimiento y experiencia disponible sobre el pasado, presente y futuro de este sector, el lobby trabajará en pro del desarrollo y normalización adecuado para la mejora de este sector, bajo un criterio científico y velando por la salud pública, la salud animal, el bienestar social y el cuidado del medioambiente como un conjunto.

Servicios, petshops y nuevos modelos de negocio veterinarios

El 5º Fórum AEDPAC acogió una mesa redonda de análisis sobre las nuevas tendencias en el sector del *petcare* y los nuevos modelos de negocio que pueden darse debido al cambio en el perfil del propietario de animales de compañía. **Xavier Blancafort**, CEO Fundador *vetEvidence*, fue el encargado de moderarla. En nuestro país, recordó **Caroline Arrú**, Chief Marketing Officer & Chief Customer Officer del Grupo *Iskaypet*, ya hay más animales de compañía que menores de 15 años, lo que permite hacerse una idea de la magnitud del sector. En concreto, España “es un país de perros”, a diferencia de otros europeos, donde gatos u otras especies tienen un mayor peso. Pero en general, ya incluso la terminología ha cambiado y es habitual que, cada vez más, se hable de “padres o tutores” de mascotas que de propietarios. Este proceso de redefinición, como lo vio **Lluc Ferrer**, Head of procurement de *Distrivet*, a *Covetrus* company, conllevará una mayor especialización en el modelo de negocio, que evolucionará como también lo hace el tipo de mascota, el “*nicho interesante*” que hay en farmacia o, por ejemplo, el canal de *groceries* (comestibles).

Para el director general en *VetPartners España y Portugal*, **Augusto Macías**, nada de lo anterior servirá si no se basa sobre dos pilares: la confianza y la labor de educar en los términos correctos respecto a las mascotas. La primera nace del profesional, “*el de siempre que está con su perro y su gato*” y le da recomendaciones al cliente; sobre la segunda se refirió a la actual tendencia de “*humanización de la mascota*”, que aconseja mirar con cuidado para no dar lugar a errores.

Esta derivará en la búsqueda de “*un servicio exclusivo y especial*” que ofrecerán “*tiendas multiservicio*” y que permitirán adquirir una percepción “*más integral*” de la mascota, precisó **Alberto Ruiz Prieto**, Consejero Ejecutivo de *Neftys Farma Iberia*, para quien en definitiva serán los servicios la parte del modelo de negocio que más aumenten en el futuro.

En paralelo, los precios plantearán otro reto: “*Una gran parte de consumidores*”, aseguró Ruiz, no está dispuesta a pagar por productos que no estén dentro de una determinada franja cualitativa, e hizo referencia a la comida húmeda, cuyo auge “*exponencial*” ya era una realidad en otros países y está empezando a serlo también en el nuestro. Pero también el consumidor irá en busca de una combinación de canales que aúnen “*rapidez, comodidad y expertise*”, completó Arrú, quien señaló que aún hace falta una “*labor de concienciación súper importante*” hacia personas que se informan mucho antes de saber qué productos están dando a sus animales y que “*apuestan más por la calidad del producto que por la marca*”.

La portavoz de *Iskaypet* apuntó a tomar como ejemplo para la venta de producto lo que hacen las empresas multiproducto o los establecimientos de barrio (“*los chinos*”) que presentan, a su juicio, “*lineales espectaculares*”.

Retos

Una de las principales barreras que apreciaron los ponentes fue la legislativa. Ferrer afirmó que, en el caso de los medicamentos veterinarios, “*seguro*” que habrá cambios; la distribución ya se encuentra regulada por la normativa de buenas prácticas, que garantiza la trazabilidad y señaló a Portugal como ejemplo a seguir, en línea con lo mencionado por Macías: “*En España existen 57 colegios veterinarios. En Portugal existe uno: la Ordem dos Médicos Veterinários (OMV), que ejerce de lobby e interactúa directamente con el presidente*”, comparó para mostrar cómo hace falta más unión en el colectivo y así adquirir más fuerza con la que tener un grupo de presión eficaz en beneficio de los veterinarios y de la sociedad. Y es que, en el plano de la actividad económica, “*la mascota es un negocio que siempre va a existir*”, zanjó.



Ley de Bienestar Animal: cómo afecta al comercio detallista y a la cadena de valor

La Ley de Bienestar Animal (LBA) ha sido aprobada definitivamente en el Congreso de los Diputados, tras un largo proceso de modificaciones que la convierte en una de las normativas con más enmiendas presentadas. Alrededor de 6.000 propuestas de cambio ha recibido en todo este tiempo. A partir de su publicación en el Boletín Oficial del Estado (BOE), cambiarán las reglas del juego en la compraventa de animales vivos. Y, por esta razón, el 5º Fórum de la AEDPAC organizó una mesa de análisis y debate dentro de la mayor feria del sector veterinario en España, la VII edición de Iberzoo+Propet.

Para los expertos que participaron en el evento, esta legislación se caracteriza por dos aspectos: la *"inseguridad jurídica"* y las *"muchas interpretaciones"* a que da lugar. Desde su aparición en el BOE, recordó **Adolfo Santa-Olalla**, *presidente de la Comisión de Animales Vivos (CAAVV) de la Asociación Española de la Industria y el Comercio del Sector del Animal de Compañía (AEDPAC)*, habrá seis meses para elaborar el conocido como listado positivo que englobará a los animales de compañía cuya tenencia será legal con una serie de requisitos, y que seguramente *"empezará por los mamíferos"*.

Entre la elaboración de dicho listado y que finalmente se complete *"pasarán muchas cosas"*, advirtió, entre ellas que esta ley acabará en los tribunales o, a falta de unos meses para las elecciones generales del próximo diciembre, que gobierne otro partido político y revoque esta normativa.

Para **Manuel Raia Ayas**, *presidente de la Asociación Española del Koi*, esta normativa tiene un tinte *"ideológico, casi una religión"* que impulsan el Eurogroup for Animals y otras asociaciones que ejercen como lobby *"en el Parlamento español y el europeo"*. Y recordó que esta normativa ha supuesto a lo largo de este tiempo el cierre de *"empresas especializadas en el sector"*. Además, criticó que esto supondrá que la gente *"dejará de tener perros y gatos para no complicarse la vida"*, ya que la normativa, explicó, también va a perseguir la tenencia de estos animales de compañía. Sin ánimo de ser *"apocalíptico"*, confesó que hay tiendas *"cuyas ventas eran un 30% o un 50% del negocio y lo han perdido"*, obligándolas a cerrar, fusionarse o importar la demanda de animales vivos.

Principales aspectos de la ley

En los próximos 30 meses el listado positivo que regirá qué animales permiten su tenencia y cuáles no debería estar acabado con todas las especies. Según aseguró Santa-Olalla, un informe de cada especie puede llevar en torno a unos tres meses. Estima que en nuestro país puede haber un total de hasta 5.000 especies distintas, lo que considera *"un grave problema"* si se pretenden cumplir los plazos.

En este sentido, la normativa buscar concretar qué especies supondrán un *"riesgo grave"* para la tenencia, hecho sobre el cual opinó que falta definir mejor qué se considera como gravedad. Además, cualquier persona que tenga una mascota en su vivienda deberá comunicar la tenencia de este animal de compañía en los próximos seis meses. El principal problema es que, si se comunica por ejemplo la tenencia de un guacamayo o un loro que puede llevar en una casa más de 15 años, *"de golpe es ilegal, lo vas a notificar y se lo van a llevar"* a centros o entidades de protección animal. *"¿Qué va a pasar con esos millones de animales que van a decomisar? ¿Dónde se los van a llevar? Además, cuando se decomisan, se mueren, es algo que ya está demostrado"*, se cuestionó Santa-Olalla.

Quedan dudas por resolver sobre qué pasará también con individuos pertenecientes a especies silvestres que no estén afectados por esta disposición transitoria segunda; qué categorización tendrá aquel animal que no esté incluido en el listado positivo o las condiciones en las que se ha de tener un animal de compañía de una especie concreta, ha continuado el experto. Por otro lado, sí se especifica, en la legislación, según señaló, que *"quedan exentos de notificación"* las aves de cetrería o los peces ornamentales, aunque estos no estén en el listado positivo. En definitiva, para Santa-Olalla esto se traduce, en primer lugar, en que *"todos los animales que no puedan estar en el listado positivo porque no están en los grupos antes mencionados, te los van a identificar y decomisar"*. En segundo, que los que no estén en esa lista una vez aprobada la ley, van a requerir de autorización de tenencia, *"siempre que demuestres que el animal es legal, que lo tenías antes de la aprobación de la ley y se cumplan las condiciones en tu casa para tenerlo"*.

En cuanto a la adquisición de animales de compañía, la normativa establece que hará falta contar con un escrito de compraventa. Es decir, que *"hasta un pez deberá tener contrato"*. Una vez se realice la transacción, esta deberá ser comunicada en tres días hábiles al registro de animales de compañía, siempre y cuando sea un animal identificable (autorizado según el listado).

Hay que tener en cuenta, matizó, que solo se podrán vender perros, gatos y hurones a partir de los dos meses de vida; si es un intercambio entre criadores, deberán tener cuatro meses. Santa-Olalla, a preguntas del público, reconoció que no entiende *"mucho"* cuáles son las razones que se esconden detrás de estos requisitos.

A eso se suma que los establecimientos legales para adquisición deberán contar con una separación física entre personas y animales.

En cuanto al comercio online, la LBA prohíbe directamente la venta de cualquier animal de compañía en venta directa, de tal forma que las tiendas que hasta este momento vendían por internet *"están prohibidas"*. *"Es decir, no podrás tener un portal en la tienda y vender esos animales, pero sí hacerlo de manera física"*, agregó Santa-Olalla, que ve en este punto una doble interpretación: malo porque reduce las posibilidades de negocio, pero bueno porque *"la gran mayoría de venta ilegal se hace por internet"*, y la policía va a contar ahora con algo a lo que atenerse a la hora de detectar la venta ilegal de animales. Si bien perros, gatos y hurones se podrán seguir adquiriendo, solo serán a través de criaderos registrados. En cuanto al transporte de animales, este deberá garantizar unas condiciones mínimas de habitabilidad y bienestar, tal como ya establecía una normativa europea de 2015 relativa al transporte de ganado, según precisó el experto.

En caso de que se adquiriera un animal de compañía que necesite ser trasladado en empresa de mensajería autorizada (como de hecho ya ocurría antes de esta ley), esta deberá disponer de habitáculos adaptados en base a la normativa. Principalmente, reconoció el también presidente de AEDPAC, esto se ha hecho para que se puedan transportar peces.

Sobre la cesión o adopción de animales de compañía, solo se podrá completar en los términos que aplica esta ley. Entre los principales puntos, queda prohibida la cesión de perros, gatos y hurones si estos tienen *"menos de ocho semanas"* de vida, y solo se podrá realizar *"en centros públicos registrados o entidades registradas"*. Al respecto, una representante de la Asociación de Centros Legales de Cría y Cuidado Responsable (ASCELCRE) contestó que esto se traduce en los centros legales que ya están presentes en España.



Procesos de concentración en clínicas, distribución y retail veterinario

El sector veterinario en España aún se caracteriza por su fragmentación en algunos ámbitos como el de las clínicas. Así se puede apreciar en el primer informe que lo analiza en profundidad, impulsado por AMVAC y AEDPAC, y que fue presentado en primicia durante la celebración de la feria Iberzoo+Propet 2023 y el XL Congreso AMVAC en IFEMA Madrid, al que precedió un debate como parte del 5º Fórum AEDPAC en el que expertos del negocio de las clínicas, de la distribución y del retail veterinario analizaron y auguraron los posibles escenarios hacia los que se aboca.

Uno de los autores de dicho informe, **José Luis Blázquez Lumbreras**, socio Fundador de Vetsolutions, fue también a su vez el encargado de moderar esta mesa. Destacó en primer lugar la fortaleza que presenta el sector respecto a otros: “Nos vemos poco afectados por guerras o problemas mundiales”, lo que lleva a fondos nacionales e internacionales a invertir en las empresas de nuestro país.

Y más si se toma como referencia lo publicado por la consultora Morgan Stanley en un reciente informe: que aumentará el número de mascotas, a su vez el número de visitas a las clínicas, y que el gasto medio anual también crecerá, en especial, entre los propietarios de 18 a 34 años.

Clínicas veterinarias

El porcentaje de las alrededor de 6.700 clínicas que hay en España en manos de grandes grupos aún es testimonial: suponen solo un 6%. Eso da lugar a un margen de crecimiento aún grande pero, en cualquier caso, “las independientes seguirán existiendo”, valoró **Guillermo Ruiz San Juan**, director

general Sur de Europa de AniCura, el grupo que concentra hasta el 21% de aquellas que se han fusionado o integrado en grandes corporaciones.

AniCura, nacida tras la fusión de cuatro grandes hospitales, es una compañía que se distancia de los *private equity*, fondos de inversión privados que inyectan dinero con objetivos a largo plazo para fortalecer y hacer que crezcan empresas de diverso tamaño. “Es muy peligroso si miramos al negocio, que se puede caer muy rápidamente”, advirtió, ya que el riesgo de no cuidar a los empleados puede suponer una caída muy rápida del volumen de negocio.

No obstante, auguró que la velocidad de concentración en clínicas va a ir ralentizándose, ante unos veterinarios independientes en ocasiones “indecisos” entre si vender o no, y la propia fusión entre grupos que se puede ir dando. Los motivos, en el caso de los primeros, son varios: o porque llega el momento de jubilarse, o porque creen que necesitan “un compañero de viaje” y aceptan “ciertos cambios” a la hora de gestionar sus clínicas al entrar en un grupo.

La filosofía que lleva a cabo el AniCura, explicó Ruiz, se basa en una gestión que reparte las funciones dependiendo del tipo de centro: “Hay grandes hospitales de referencia no tiene mucho sentido que tengan nutrición o tienda; en cambio, hay clínicas que sí tienen esa parte en punto de venta”, ejemplificó.

Blázquez sacó a colación el posible “efecto burbuja” que se pudiera estar dando en el sector, sensación que para Ruiz no se da “como tal”, al contrario que en otras industrias. “En algunos casos, algún grupo puede haber pagado un valor algo superior a la estimación financiera por necesidad estratégica”, reconoció, sin llegar a apreciar una posible sobrevaloración del mercado.

Distribución

Es, quizá, uno de los nichos de negocio donde más movimiento ha habido en los últimos años: la fusión entre Distrivet y Cove-trus o la fortaleza de grupos como Centauro llevó a **Jose Luís Ibáñez**, *Business Unit Manager unidad PETS de CEVA*, a afirmar que *“los servicios que ofrecerán los grandes se impondrán”* a semejanza de lo que ocurre en el Reino Unido, con *“tres o cuatro grandes distribuidores, no más”*.

Al respecto, Ibáñez añadió que el futuro en España tenderá hacia una *“mayor concentración”* por la cantidad de servicios que puede ofrecer un gran distribuidor, quedando quizá relegados los más pequeños a una *“distribución más local o regional”*.

Inglaterra o Suecia llevan años de ventaja respecto a la apuesta por la parte online, aunque todos los ponentes coinciden en que, en sus respectivos negocios, se moverá hacia un escenario mixto que cubra las necesidades de pacientes y usuarios. Desde su punto de vista, *“todos (distribución, retail, veterinarios) tienen que esforzarse en ese aspecto de relación con el cliente”*.

Comercio detallista

“La consolidación lleva años pasando” en el sector retail, afirmó **De-nise Anabella Facchin**, *CEO de GUAW*, con el ejemplo de Kiwoko

muy patente, siendo una de las primeras marcas en unificar a 27 tiendas bajo una misma compañía. En paralelo, describió el sector como *“muy atomizado”* en el que *“hay tres o cuatro grandes players”*.

En particular, apreció un movimiento bidireccional: grupos nacionales que se internacionalizan, y otros europeos que desembarcan en España. Lo que derivará, finalmente, en un modelo mixto que ya se da en ciertos países miembros y que, para Facchin, se impondrá respecto al de actores independientes. La concentración continúa en el retail y en el caso de las tiendas especializadas aún tiene margen de aumento, si bien la mencionada burbuja no cree que esté presente en el comercio detallista.

En último lugar, la empresaria se refirió a la polémica Ley de Bienestar Animal (LBA) que puso en estos meses de debate legislativo en guardia al sector. Para Facchin, la realidad es que las ventas de animal vivo solo llegaban a suponer para tiendas como Kiwoko el 10% del total. Donde sí cree que hay espacio para potenciar el negocio es en el *“cuidado de la salud de los animales, la nutrición o los servicios veterinarios”*, por lo que apostó por *“fomentar y potenciar la adopción, que los albergues estén llenos”*. 🐾



La tenencia responsable, un camino lleno de beneficios para la sociedad

La visita de una perrita a la unidad pediátrica del Hospital 12 de Octubre de Madrid ha demostrado que permite reducir el consumo de ansiolíticos y analgésicos en los niños, además de pausar durante un rato la situación de “estrés emocional” que viven. Lo sabe bien **Ana Chinarro**, presidenta de la Fundación Dingonatura, quien compartió escenario con **Paco Camarasa** y **Aure Ferran**, socios fundadores de Huellas Compartidas, en el 5º Fórum AEDPAC que se desarrolló dentro de la feria Iberzoo+Propet 2023, para hablar sobre los beneficios de la tenencia responsable.

La asociación, centrada en mostrar los beneficios que generan los animales de compañía a nivel social, comenzó su andadura en 2020. Ambos fundadores tienen claro que uno de sus principales objetivos “es el dar a conocer estos vínculos que se generan entre personas y animales, sobre todo con perros, mostrando los beneficios que tiene para la sociedad”, expresó Camarasa.

De ahí que Huellas Compartidas colabore con distintas organizaciones como ONCE o Cruz Roja, visibilizando las historias de distintas personas a las que les ha cambiado la vida compartir su camino con un animal de compañía. Y que todo ello se vea, porque como defendieron, “una imagen vale más que mil palabras”. Esta es una de las razones por las que impulsan distintos minidocumentales vinculados a esta cuestión. Por el momento se han rodado y mostrado cuatro, a la espera de estrenar un quinto en poco tiempo.

Aún así, observaron los ponentes, hace falta más concienciación en una sociedad que se aboca, para Chinarro, hacia la “familia multiespecie”. En este sentido, la presidenta de la Fundación Dingonatura (que cumplió recientemente 20 años) valoró como especialmente importante centrarse en aquellas personas “que no tienen ni conviven con animales”.

Ferran añadió que además se necesita “educación”, en especial en los adultos, “y más si cabe en cuanto a tenencia responsable”. Esto podría contribuir a reducir “muchos abandonos” producto del error de elegir un tipo de animal cuyo comportamiento no encaja con los gustos del propietario.

Por tanto, organizar jornadas “e ir camino de la colaboración” es otra de las metas para Huellas Compartidas, aseguró Camarasa, porque “en una tenencia es importante llegar a todos los ámbitos de una sociedad, no solo a las asociaciones animalistas o un ámbito más social, sino también a la esfera política”.

