



ENCUESTA

SITUACIÓN PROFESIONAL DEL VETERINARIO DE EQUINOS EN ESPAÑA



METODOLOGÍA

En nuestro país hay alrededor de unos 600 veterinarios dedicados a equinos, la mayoría de ellos agrupados en asociaciones profesionales de equinos: AEVEE, AAVEE, AWC, ...; que realizan periódicamente reuniones científicas donde se abordan temas relacionados con la medicina y la cirugía equinas, pero prácticamente no hay nada relacionado con la situación profesional del veterinario de equinos en España.

Acalanthis, empresa de servicios exclusiva del sector de la Salud Animal y especializada en temas editoriales (revistas – CANIS ET FELIS, EQUINUS – y libros) y de administración, gestión y marketing, y con amplia experiencia en la realización de encuestas sectoriales tanto en España como en países Latinoamericanos, puso en marcha una encuesta consistente en 31 preguntas semiestructuradas para ser respondidas por los veterinarios que trabajan con equinos.

Esta encuesta se envió por e-mail a los veterinarios, se colgó de la página Web de Acalanthis (www.acalanthis.es) y se puso a la disposición de los veterinarios que asistieron al 10º Congreso Internacional de Medicina y Cirugía Equina (SICAB'09) celebrado en Sevilla los días 27 y 28 de noviembre de 2009.

Se recogieron globalmente 63 encuestas, de las cuales se eliminaron algunas respuestas incompletas en más de un 20%, por lo cual el estudio se ha realizado con **57 encuestas**.

RESULTADOS

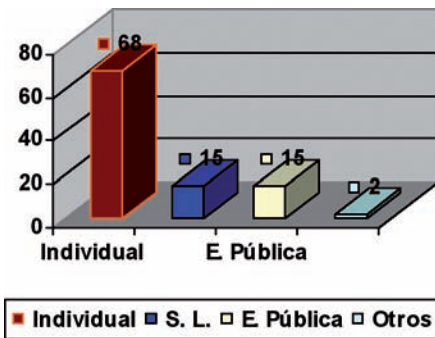
1) COMUNIDADES AUTÓNOMAS

Han respondido veterinarios que desarrollan su trabajo en **12 Comunidades Autónomas**.

El **55%** de las encuestas recibidas correspondían a veterinarios que trabajaban en las CCAA de **Andalucía y Madrid**.

2) TIPO DE EMPRESA

Un **68%** tiene una **empresa individual**, es decir; es un profesional autónomo. Lo que significa que desarrollan un **autoempleo**. Tan sólo un **15%** tienen constituida una sociedad empresarial. Otro **15%** trabajan en empresas públicas.



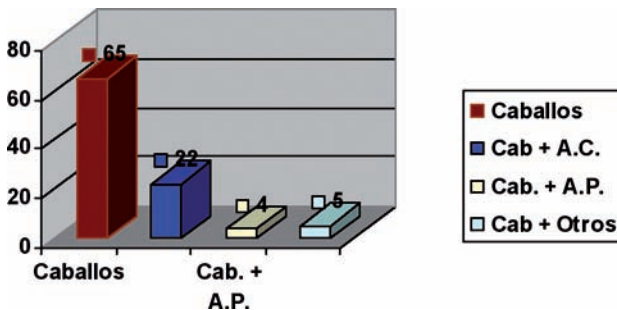
3) AÑOS EJERCIENDO COMO VETERINARIO DE EQUINOS

La **MEDIA** son **13 años**.

Siendo los extremos **2 y 29 años**.

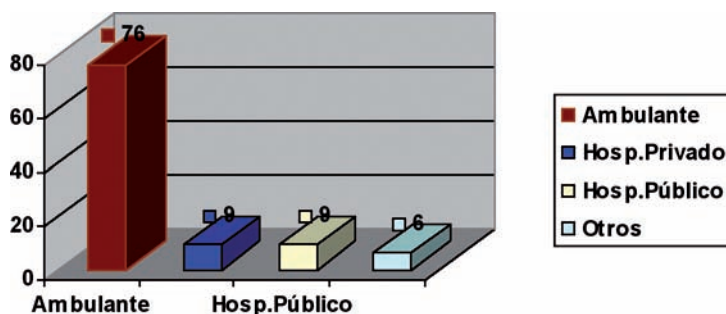
4) TIPO DE ACTIVIDAD PROFESIONAL DESARROLLADA

El **65%** se dedica **exclusivamente a caballos** y un **22%** a **caballos y animales de compañía** simultáneamente. Tan sólo un **4%** se dedica a **caballos y a animales de producción**.





5) TIPO DE ACTIVIDAD EQUINA



El 76% se dedica a la **práctica equina ambulante** y un 18% trabaja en Hospitales Equinos.

6) NÚMERO DE PERSONAS QUE TRABAJAN EN LA EMPRESA

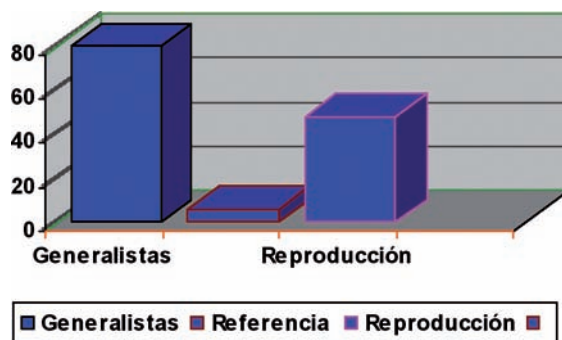
En un 52% trabaja **1 sola persona**. En un 20%, 2 personas, y en un 28% más de 2 personas.

7) NÚMERO DE VETERINARIOS QUE TRABAJAN EN SU EMPRESA

En un 63% de las empresas (individuales o sociedades) trabaja **1 solo veterinario**; en un 13% 2 veterinarios y en el 24% restante más de 2 veterinarios.

Esto concuerda con lo anterior, indicando que **la mayoría de las unidades profesionales de equinas las constituyen 1 solo veterinario** y que trabaja como **empresario individual**, constituyendo fundamentalmente una fuente de **autoempleo**.

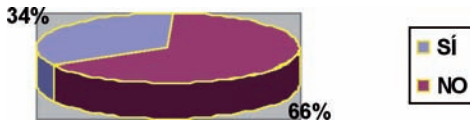
8) TIPOS DE SERVICIOS QUE OFRECEN



El 80% se dedica a medicina y cirugía equina **generalista**. Un 48% ofrece además servicios de **Reproducción**. Tan sólo un 6% ofrece servicios de **referencia**.

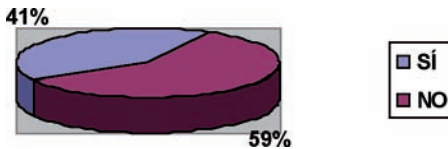
Aquí no suman 100, ya que la respuesta fue múltiple.

9) ¿TRABAJA CON IGUALA?



Uno de cada tres dispone de iguala.

10) ¿DISPONE DE INSTALACIONES PROPIAS?

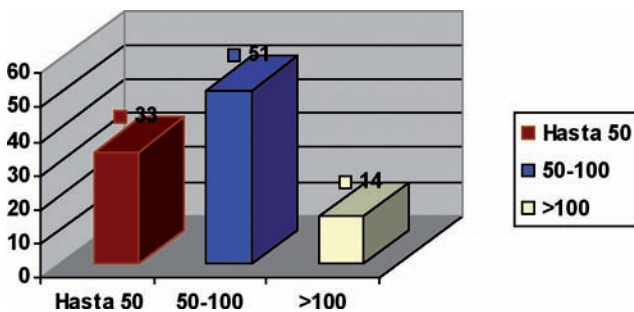


Un 41% dispone de instalaciones propias. Un 59% no.

11) EQUIPAMIENTO VETERINARIO EQUINO

- El 89% dispone de equipo de **ecografía**.
- El 87% dispone de equipamiento de **radiología**:
 - 44% - Radiología digital
 - 43% - Radiología convencional
- El 50% de equipamientos de **hematología y bioquímica**.
- El 28% dispone de equipamiento de **endoscopia**.

12) KILÓMETROS EN QUE DESARROLLA SU TRABAJO



Un 51% se desplaza para realizar su trabajo entre 50 y 100 Km. Un 33%, 50 Km. Mientras un 14% lo hace más de 100 Km.



13) ¿CONOCE LA CABAÑA EQUINA DE SU ZONA?



Es preocupante que un 72% no conozca la cabaña equina que existe en su zona de trabajo. Ya que si no se conoce el mercado potencial, no se puede dimensionar el mercado y por lo tanto la demanda.

14) ¿DISPONE DE PROGRAMA INFORMÁTICO DE GESTIÓN EMPRESARIAL?



Para gestionar clientes, facturación, cobros, ratios comerciales, ..., en definitiva, para gestionar la clínica equina como empresa es preciso disponer de un programa informático específico de gestión, y si es de gestión veterinaria mejor.

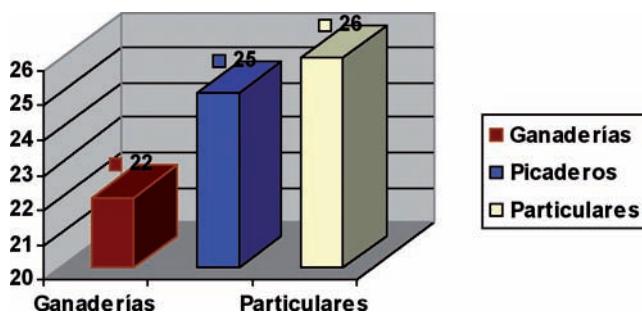
El porcentaje de clínicas veterinarias equina que carecen de programa es muy alto, un 72%.

15) NÚMERO DE CLIENTES ACTIVOS

Hemos definido cliente activo, como aquél con el que al menos hemos realizado una transacción económica en los últimos 12 meses.

La MEDIA resultó ser 175 clientes.

16) TIPOLOGÍA DE CLIENTES, SEGÚN FACTURACIÓN



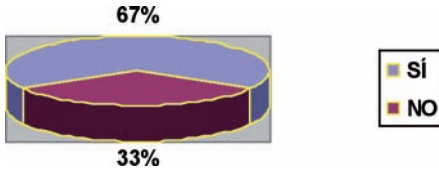
Un 26% de los clientes son clientes particulares, mientras un 25% son picaderos/club hípico. Un 22% son ganaderías.

Evidentemente hay bastantes diferencias en los porcentajes en función de las zonas geográficas donde se trabaja.

17) FACTURACIÓN MEDIA / CLIENTE / AÑO

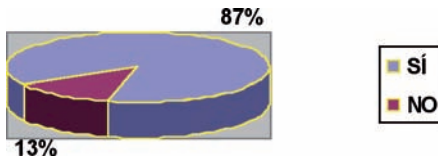
- > 3.000 euros - 10%
- Entre 1.000 – 3.000 euros - 14%
- Entre 500 – 1.000 euros - 27%
- < 500 euros - 49%

18) ¿DEJA DOCUMENTO EN LA VISITA?



Dos de cada tres dejan un documento justificativo de la visita.

19) ¿CONOCE SU COMPETENCIA?

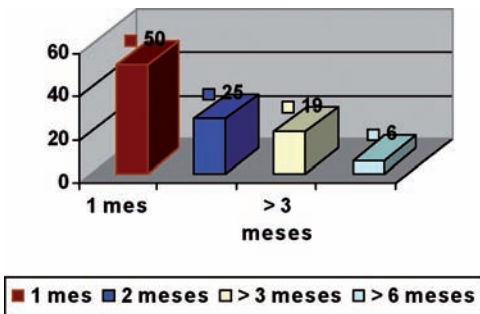


Habitualmente se conoce a la competencia en la zona de trabajo.

20) ¿CÓMO FIJA LOS PRECIOS

Un 76% fija los honorarios según los recomendados, y un 24% lo hace estudiando los precios de la competencia.

21) ¿DEMORAS EN EL PAGO DE SUS CLIENTES?



Más de un 25% cobra a más de 3 meses de la emisión de la factura.

Un 50% cobra al mes de la emisión, mientras un 25% cobra a los 60 días.



En la respuesta no se menciona cada cuanto tiempo se emite la factura al cliente, pero a veces no es mensual a pesar de haber prestado servicios en ese mes; en muchas ocasiones se demoran dos o tres meses. *(Datos basados en experiencia personal trabajando con clínicas veterinarias equinas)*

22) PLAN ESPECÍFICO DE IMPAGOS



El problema de los impagos es importante en el sector de la clínica veterinaria equina, pero a pesar de esto, la mayoría (un 83%) no dispone de ningún plan específico para actuar contra los clientes que no pagan o demoran mucho el pago.

23) RATIOS ECONÓMICOS-FINANCIEROS

No han podido establecerse ratios, fundamentalmente por desconocimiento de los mismos por los veterinarios dedicados a equinos.

Si bien si conocen, con más o menos detalle, su facturación anual; desconocen su estructura de costes variables, costes salariales, costes de estructura y costes financieros.

Sería importante disponer de estos ratios, ya que permitiría marcar una línea de actuación media y de allí posicionarse cada una de las clínicas veterinarias equinas.

La última parte de esta Encuesta fueron preguntas abiertas, dejando al veterinario que expusiera libremente sus opiniones.

A continuación se enumeran, de mayor a menor frecuencia, las respuestas más citadas.



¿CUÁLES SON LOS PRINCIPALES PROBLEMAS DEL SECTOR EQUINO EN ESPAÑA?

- Exceso de veterinarios trabajando en equinos
- Competencia desleal, con precios bajos
- Mucha demora e impagos por parte de los clientes
- Crisis económica actual
- Poca especialización del veterinario
- Poca mentalización de gestor/administrador del veterinario de caballos
- Clientes con poca cultura del caballo
- Venta de vacunas y antiparasitarios por parte de las comerciales a directamente propietarios

¿CUÁL PIENSA QUE SERÁ EL CLIENTE EQUINO MÁS IMPORTANTE EN EL FUTURO?

- 90% - Cliente particular
- 10% - Ganaderías

Es evidente que la mayoría de los veterinarios ven su futuro vinculado al propietario particular con 1 o pocos caballos.

¿HACIA DÓNDE CREE QUE EVOLUCIONARÁ LA CLÍNICA VETERINARIA EQUINA EN EL FUTURO?

- Mayor especialización del veterinario
- Mejores medios diagnósticos con más equipamientos técnicos
- Mejor atención al cliente
- Asociación de varios veterinarios que trabajen en mismas áreas geográficas
- Creación de clínicas veterinarias equinas con instalaciones propias
- Más importancia en el trabajo diario del cliente particular

Sería DESEABLE y MUY IMPORTANTE repetir esta encuesta cada año, añadiendo nuevas preguntas y logrando que participen más profesionales veterinarios en la misma.

Esta encuesta ha sido tabulada, analizada y comentada por José Luis Villaluenga, consultor especializado en gestión empresarial y marketing de la clínica veterinaria equina.