

Análisis trimestral de impacto económico al sector

servicios veterinarios de mascotas

Marzo 2025

El entorno macroeconómico nacional mexicano en este momento en particular es bastante complejo y aunque la relación entre un conflicto económico como el aumento de aranceles y el sector veterinario de mascotas no es directa, sí hay efectos colaterales claros que podemos analizar:

1. Impacto económico general

Un aumento de aranceles como el 25% a las exportaciones mexicanas, sobre todo en un sector clave como el automotriz, genera:

Reducción de exportaciones → Baja de ingresos para empresas y trabajadores.

Desaceleración económica → Menos inversión, menor crecimiento.

Posible recesión técnica → Contracción del PIB, aumento de desempleo.

Esto, aunque inicia en la industria automotriz, se extiende por arrastre a todos los sectores, incluyendo servicios personales y veterinarios.

2. Impacto específico al sector veterinario de mascotas

Cuando la economía entra en recesión:

El gasto en servicios no esenciales se reduce. Muchas familias dejan de priorizar gastos "discrecionales" como grooming, vacunas, consultas preventivas, accesorios, incluso alimento premium.

Aumenta la demanda por servicios urgentes y básicos. La gente buscará atender solo emergencias o lo indispensable.

Mayor abandono de mascotas. Lamentablemente, en recesiones aumenta el abandono por falta de recursos.

Aumento de la morosidad. Clientes que ya no pueden pagar sus adeudos o piden crédito para atender a sus animales.

Fuga hacia servicios informales. Personas buscando soluciones más baratas, incluso sin regulación sanitaria.

3. Impacto en el bienestar animal

Disminución de visitas preventivas. Menos vacunas, desparasitaciones, chequeos.

Aumento de enfermedades prevenibles.

Baja en adopciones.

Saturación de refugios y protectoras.

Más casos de eutanasia económica. (Personas que no pueden pagar un tratamiento y optan por sacrificar al animal.)

4. ¿Qué tan fuerte puede ser el golpe?

Dependerá de cuánto dure la recesión y de la región:

En ciudades industriales como Monterrey, Saltillo, Querétaro, el impacto será mayor porque ahí se resentirá más la crisis automotriz.

En zonas turísticas o rurales, puede haber un efecto retardado.

Los servicios veterinarios de bajo costo podrían verse saturados, mientras que clínicas premium verán caída de ingresos.

5. ¿Qué hacer como veterinario o empresario veterinario?

Algunas estrategias que pueden anticiparse:

Ofrecer planes de pago.

Promocionar servicios básicos y paquetes preventivos.

Diversificar ingresos (venta de productos, membresías, servicios a domicilio).

Alianzas con refugios o gobierno para atender casos sociales.

Preparar un fondo de contingencia.

Plan de Contingencia Veterinario por Recesión

1. Análisis Financiero Rápido

Identificar gastos fijos y variables.

Renta, nómina, servicios, insumos.

Separar servicios rentables y no rentables.

Ejemplo: Si las consultas generales son rentables, pero la peluquería no, decidir si se pausa o recorta la peluquería.

Crear un fondo de liquidez.

Ahorra el 10-15% de los ingresos mensuales, si es posible.

Controlar inventarios.

Reducir compras de productos de baja rotación y enfocarse en medicamentos esenciales.

2. Ajuste de Servicios y Precios

Ofrecer paquetes básicos.

Vacunas + desparasitación + revisión básica a bajo costo.

Membresías o mensualidades.

Por ejemplo: \$300 al mes incluye consultas ilimitadas y descuentos en cirugías.

Planes de pago para servicios caros.

Facilita a los clientes dividir pagos de cirugías, tratamientos largos.

Campañas sociales.

Un día al mes con consultas gratuitas o vacunación de bajo costo para atraer flujo y posicionar la clínica.

3. Relación con Clientes

Comunicación clara y humana.

Informar que entienden la situación económica y están ofreciendo facilidades.

Programas de fidelidad.

Premiar al cliente que siga cuidando a su mascota, aún en tiempos difíciles.

Hacer alianzas para recibir casos de bajo costo y mantener flujo.

4. Preparación Operativa

Capacitar al equipo para crisis.

Cómo comunicar precios, cómo empatizar con clientes que no pueden pagar.

Revisar contratos y obligaciones fiscales.

Negociar renta, buscar apoyos fiscales si los hay.

Diversificación de ingresos.

Venta de alimento, accesorios, consultas a domicilio.

Impacto a corto y largo plazo

Este plan no evitará la caída del ingreso, pero sí puede:

Reducir el impacto.

Mantener clientes activos.

Evitar cierres y despidos.

Mantener el bienestar mínimo de los animales, priorizando la atención preventiva y urgente.

Elaborado por el SINAMVET

Marzo 2025

www.sinamvet.com