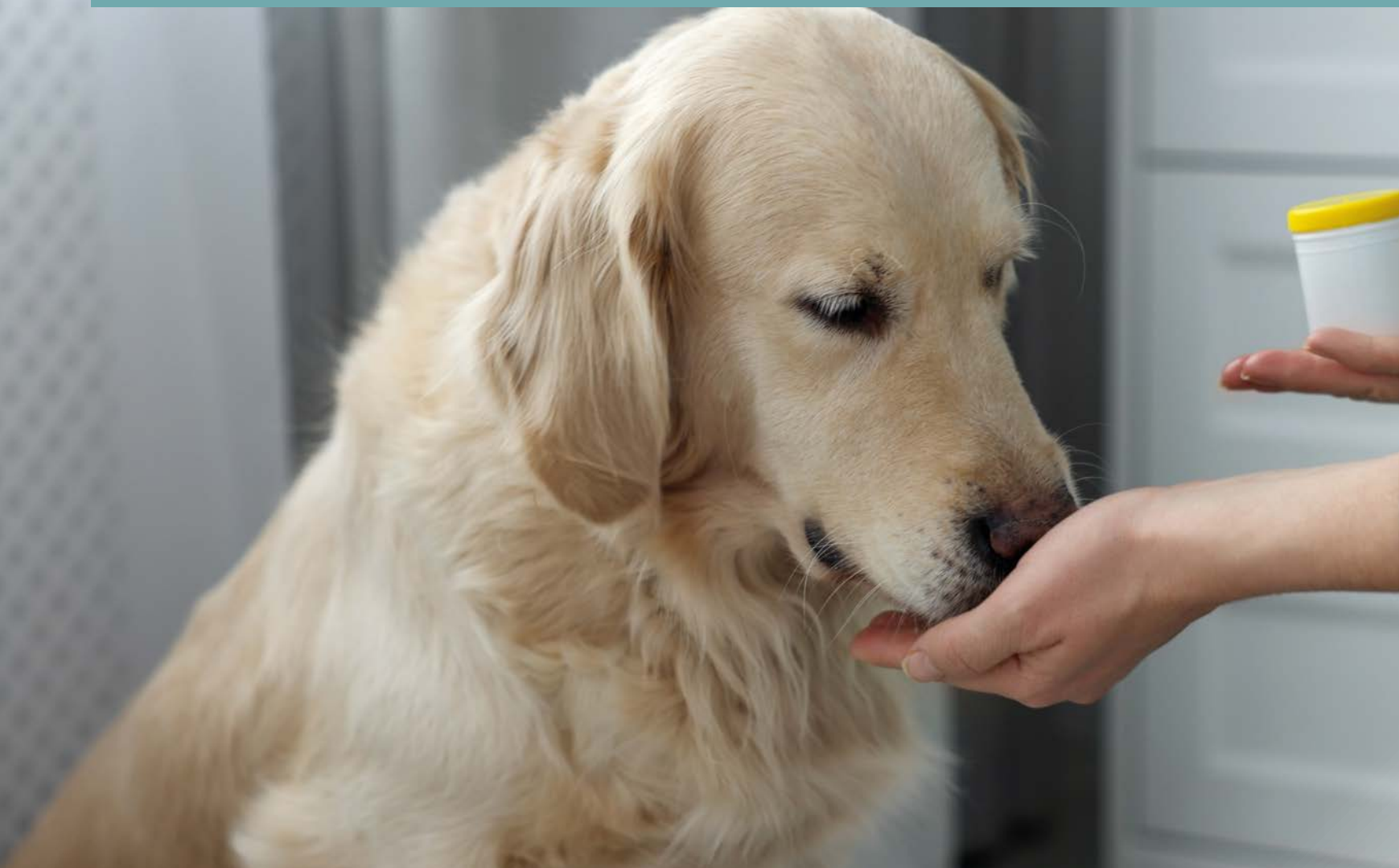


El mercado de pequeños animales se estabiliza

SE ACRECIENTA LA FIGURA DEL FARMACÉUTICO COMUNITARIO EN EL MERCADO DE MEDICAMENTOS PARA LOS ANIMALES DE COMPAÑÍA TRAS UN CAMBIO REGULATORIO DIRIGIDO A SATISFACER LAS NECESIDADES DE SALUD DE 28 MILLONES DE MASCOTAS QUE MUEVEN UN MERCADO CIFRADO EN MÁS 2.200 MILLONES DE EUROS PARA ESPAÑA. SIN EMBARGO, TODAVÍA SE VENDEN MUCHOS MÁS FÁRMACOS VETERINARIOS EN LAS CLÍNICAS QUE EN LAS FARMACIAS.



Al margen de las controversias, consensos e incertidumbres que despierta el nuevo marco legal para el bienestar animal, invariablemente, la familia extendida que constituyen las mascotas sigue formando por derecho propio un espacio relacional que se traduce en demanda de cuidados y un mercado propio de productos específicos destinados a ese fin. Espacio por el que vela la farmacia comunitaria como institución única responsable de la entrega de fármacos de prescripción para las mascotas. Un espacio que, sin duda, debe ser acrecentado desde los planteamientos vocacionales de la profesión y por su potencial de crecimiento en ventas.

Como se desprende del 'Observatorio del medicamento' de la Federación Empresarial de Farmacéuticos Españoles (FEFE), y a la vista de importantes comentarios escuchados durante la última edición de Infarma, cabe esperar un mayor impulso a esta dispensación especializada en coordinación con los otros perfiles asistenciales en el ámbito animal, en sintonía con los últimos cambios normativos y en diálogo con el resto de entidades e instituciones concernidas, además de la Administración en sus distintos niveles.

Dicho en Infarma 2024

La última gran cita nacional y europea de la Farmacia, Infarma 2024, concedió importancia a los medicamentos veterinarios desde los cambios regulatorios más recientes asumidos como un conjunto de oportunidades para el sector. Como se informó el pasado 21 de marzo, las novedades introducidas por el Real Decreto 666/2023 abren la puerta a desarrollar una categoría de salud animal con potencial de crecimiento para el canal farmacia. Donde nuevamente, el consejo profesional del farmacéutico comunitario sigue en su consolidación como garantía de un buen uso de los medicamentos y productos veterinarios destinados a la salud de esos entrañables seres que nos alegran la vida, pero a veces también nos dan sustos importantes cuando su salud se resiente.

Moderó la mesa de expertos sobre esta materia el vicepresidente tercero del Colegio Oficial de Farmacéuticos de Madrid (COFM), **Rafael Arenas**, desde la premisa de que el farmacéutico es el experto sanitario en medicamentos cuya responsabilidad sobre estos productos no solo supone un eje de negocio para los establecimientos, sino que, además, contribuye activamente al concepto de *One Health*, como convergencia de salud humana, animal y ambiental. Terreno en el que el tema de salud pública que concita mayor preocupación es la resistencia de los patógenos a los actuales antibióticos. Unos fármacos cuya investigación ha declinado también de forma alarmante en las últimas décadas. Por lo que **Ángels Calvo Torras**, presidenta de la Academia de Veterinaria de Cataluña y secretaria general de la RAFC, ve abierta una nueva ventana de oportunidad porque el nuevo decreto "mejora el proceso de prescripción veterinaria y el cumplimiento de los requisitos de la tenencia de medicamentos por parte de los profesionales veterinarios". Dado que es un objetivo esencial del nuevo precepto legal luchar eficazmente contra las resistencias antimicrobianas "con reducción

de la venta de medicamentos antibióticos a la mitad hacia el año 2030, como plantea la estrategia europea".

Ante ese planteamiento, Calvo Torras precisó que el plan nacional para reducir las resistencias microbianas a los antibióticos ya ha logrado reducir por encima del 50% el consumo de estos fármacos en animales y un 40% en humanos. Dado que "este decreto implica un control más exhaustivo de los antibióticos, dentro de una respuesta que tiene que ser global porque no caben demoras". Con medidas como, según propuso, consolidar los conocimientos indispensables de correcta dispensación en el farmacéutico rural con línea directa de consulta con los colegios de veterinarios correspondientes y, como alternativa, con oficinas especializadas en dispensación de dichos fármacos veterinarios según cada especie animal.

La hora del farmacéutico

El decreto aludido y comentado en Infarma 2024 ratifica que solo las oficinas de farmacia y los establecimientos minoristas y entidades y agrupaciones ganaderas, autorizadas estas últimos para ello, pueden dispensar los medicamentos veterinarios. En línea con lo expuesto por el farmacéutico comunitario participante en el coloquio, **Jesús González**, para quien "desarrollar la categoría de salud animal no es solo una oportunidad de negocio para las farmacias, sino que debe ser visto como una obligación profesional, ya que todo medicamento, incluido el veterinario, se debe dispensar en la oficina de farmacia, tal como dice el Real Decreto 666/2023". Consciente este profesional de que los farmacéuticos "somos expertos en los medicamentos avalados por la legislación bajo el dictado de separar las figuras del prescriptor y el dispensador, como ya se hace en el caso de los medicamentos de uso humano". Animó por lo anterior este farmacéutico a sus compañeros de profesión "a entrar en este mercado con decisión, porque tenemos los clientes, somos expertos en el medicamento, contamos con el reconocimiento social y solo nos hace falta más formación específica". Habida cuenta de que hoy existen más perros convivientes con los ciudadanos que habitantes menores de 15 años en el país, en fenómeno acrecentado con la pandemia de Covid-19 y en un número que ya alcanza los 28 millones de mascotas, cuya presencia está acreditada en el 40% de los hogares, con disponibilidad de más de 2.000 referencias por parte de la distribución farmacéutica en un mercado que ya se sitúa por



LAS FARMACIAS DEBEN REGISTRAR INFORMÁTICAMENTE
TODOS LOS PRODUCTOS VETERINARIOS QUE DISPENSAN

1.161 PRINCIPIOS ACTIVOS
Y 4.558 PRESENTACIONES
COMPONEN EL ARSENAL
FARMACÉUTICO
DE MEDICAMENTOS
VETERINARIOS

encima de los 2.200 millones de euros como valor de los fármacos dirigidos al cuidado de los animales de compañía.

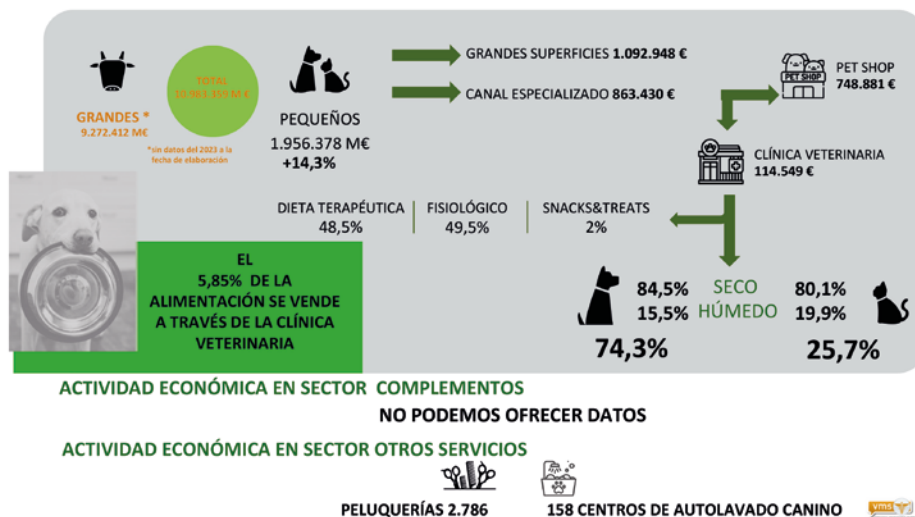
Abundó en este enfoque el *farmacéutico comunitario* **Alejandro Jiménez**, al reiterar que "dicha salud animal se plantea como nueva oportunidad de negocio para la farmacia según el último real decreto, que se concreta como un avance para la correcta regulación del uso de los medicamentos en animales, pero todavía con un amplio recorrido para la ampliación de la categoría de medicamentos veterinarios para su venta". Algo que enriqueció informativamente Jiménez desde su experiencia profesional en el suministro de medicamentos veterinarios a hospitales y clínicas veterinarias, con opción "a escalar el negocio hacia la farmacia", tal como señaló.

La sesión de Infarma de este año sobre farmacia veterinaria concluyó con el repaso a los puntos más importantes del real decreto y un llamamiento del vicepresidente tercero del COFM a aprovechar esta nueva realidad descrita. Entre los primeros aspectos básicos estuvo la obligación por parte de las oficinas de farmacia de "llevar un registro informatizado de las entradas y salidas de los medicamentos veterinarios, tanto con receta como sin receta, y con inclusión de fórmulas magistrales". Una exigencia ampliada a "la prohibición legal de dispensar medicamentos veterinarios sujetos a prescripción, si no se presenta la receta obligatoria", sin que puedan darse en el mismo espacio o establecimiento, del tipo que sea, los actos de prescripción, dispensación y venta de productos veterinarios, "ni la dispensación de medicamentos por parte del veterinario al propietario del animal".

Prescripciones en cascada

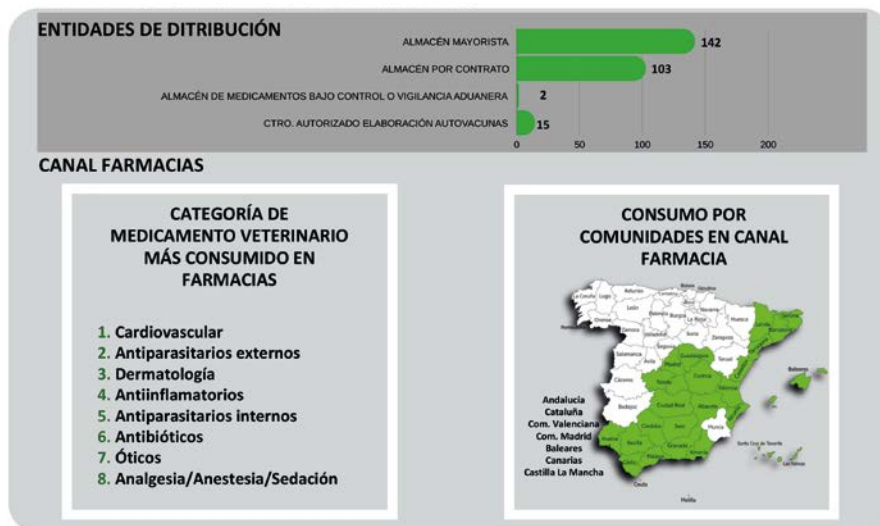
El directivo colegial incidió también en que, en ausencia de medicamento veterinario autorizado para una enfermedad en un animal, por falta, desabastecimiento u otra causa, el veterinario podrá recurrir a prescripciones excepcionales, también conocidas como pres-

FIGURA A



Fuente: Informe Sectorial AMVAC

FIGURA B



Fuente: Informe Sectorial AMVAC

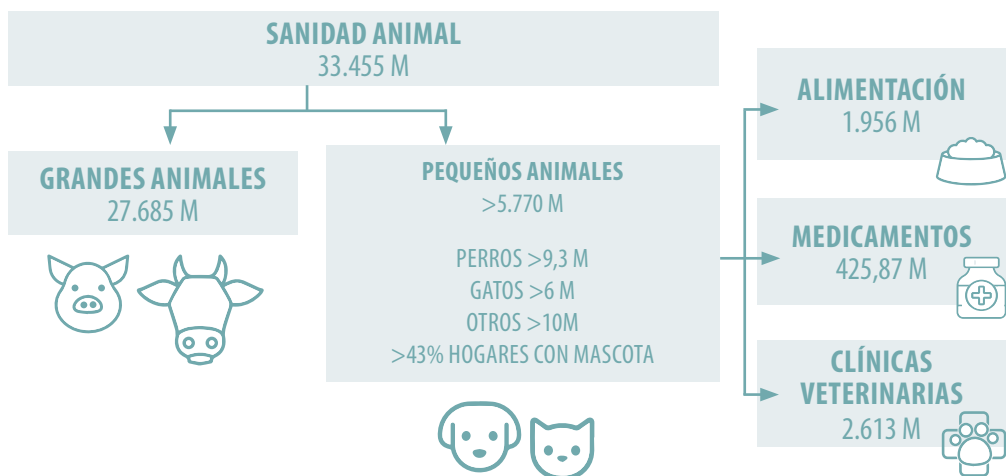
FIGURA C

Indicador	2023	2024	% incremento
Número de recetas	182.803.786	193.854.722	6,05
Gasto	2.041.046.121	2.200.952.400	7,83
Gasto medio por receta	11,17	11,35	1,69

Fuente: Observatorio del Medicamento - FEFE

cripciones en cascada. Donde "la fórmula magistral veterinaria se considera siempre como una prescripción excepcional por vacío terapéutico, como debe constar en la receta veterinaria". Ante estas situaciones, y como recordó Areñas, los farmacéuticos pueden usar la aplicación de la Agencia Española del Medicamento (CIMA-VET) con información de todos los medicamentos veterinarios autorizados en España. Concretamente, y como precisó el farmacéutico, "existen en el país hasta 1.161 principios activos de los medicamentos veterinarios para su dispensación

FIGURA D



Fuente: Informe Sectorial AMVAC

BAJA LA EDAD DE LOS PROPIETARIOS DE MASCOTAS, SUBIENDO SU GASTO PER CÁPITA

a través de oficinas de farmacia". Lo que actualmente se traduce en 4.558 presentaciones destinadas a la salud animal, que se deben acompañar siempre con el consejo profesional del farmacéutico comunitario, como sentenció Areñas. Con el ánimo puesto en que el stock de productos veterinarios deje de ser escaso en las oficinas y resulte de mayor interés tanto para los titulares como para la distribución farmacéutica.

Mejorando también cada receta

De igual modo, el real decreto analizado, que mantiene en general la situación dictada por otros reglamentos previos, incorpora como novedades la venta a distancia de medicamentos veterinarios que no son de prescripción y la receta electrónica, en su actualización de la distribución, prescripción, dispensación y uso de medicamentos veterinarios en el país.

Como es sabido, el real decreto 666/2023 sustituye al de 1995 y otros previos, como el de 2016, que regulaba la venta a distancia de productos sin receta, y el de 2018, sobre prescripción veterinaria de antibióticos para animales destinados a la alimentación humana. Para concretar el actual marco legal que prohíbe inequívocamente la dispensación de medicamentos en clínicas veterinarias, aun permitiendo su uso como tratamientos internos dentro de sus instalaciones. A la vez que se pone el foco en los otros establecimientos en los que se precise tratar a los animales grandes, siempre bajo la supervisión de farmacéuticos. De forma que, los veterinarios que no respeten la Ley de Medicamento, y dispensen fuera de estas limitaciones, se exponen a su régimen sancionador.

Por otro lado, la Agencia Española de Medicamentos y Productos Sanitarios (AEMPS) autoriza la venta a distancia mediante webs autorizadas, de farmacias y establecimientos detallistas, siempre que los productos y medicamentos no sean de prescripción. Estando vetada dicha venta para cualquier otra web.

Lo anterior se concreta en que, todas las categorías de medicamentos para animales pequeños, son de venta exclusiva en farmacias, con inclusión de las fórmulas magistrales, preparados oficiales, antibióticos, psicótrópos y estupefacientes. A pesar de lo cual, se trata de medicamentos cuya tenencia y depósito es lícita para su uso interno en clínicas veterinarias.

Respecto a la receta electrónica, el nuevo precepto también atañe a los medicamentos de prescripción, disponibles en fábricas, farmacias y otros establecimientos minoristas, al igual que en establecimientos elaboradores de autovacunas y establecimientos autorizados para la fabricación de piensos medicamentosos que soliciten su registro en condiciones técnicas

de seguridad y económicas, según cada plataforma. Con la salvedad negativa de aquellos establecimientos minoristas que, a pesar de estar bajo la supervisión de un farmacéutico, puedan ser propiedad de un tercero que no lo sea, manteniéndose la legislación previa de manera invariable. En cualquier caso, todavía no hay una solución implementada a nivel nacional para estas recetas electrónicas.

No solo millones de perros y gatos

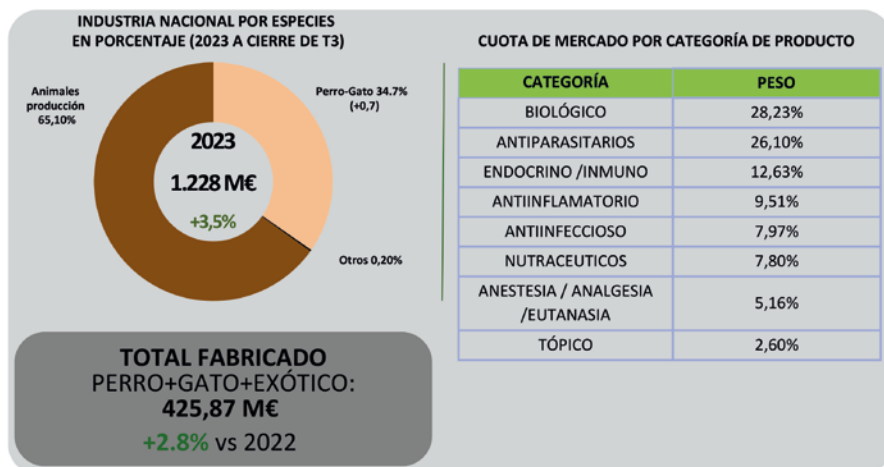
El mercado de los productos veterinarios dispensados en farmacia alcanzó un valor para 2021 calculado en 1.900 millones de euros. Momento tras el cual, y como resumen de 2022, supuso para las oficinas un crecimiento del 9%, con pérdida de un punto achacable a haberse tratado de un año atípico en lo meteorológico, además de en lo epidemiológico en lo que a los humanos supuso. A juzgar por la patronal de los laboratorios de veterinaria, Veterindustria, entidad que, en cifra reconocida como probablemente infraestimada, habló entonces de 15 millones de mascotas, ampliable a 28 millones de animales de compañía, con un reparto del 26% tanto para perros como para gatos, según la Asociación Nacional de Fabricantes de Alimentos de Animales de Compañía (Anfaac). Asociación que ya entonces situaba una mascota, o más, en el 40% de los hogares españoles, con un gasto medio anual por animal de 1.300 euros, como superación del sector porcino, que pasó a un segundo puesto después de perder ese liderazgo.

En el caso de la Asociación Madrileña de Veterinarios de Animales de Compañía (AMVAC), y para el análisis que ocupa estas páginas, la sanidad animal asciende a 33.455 millones de euros, que ocupan el 2,29% del PIB nacional y como equivalencia del 25% del coste sanitario destinado a humanos. Un valor del que 27.685 millones se contabilizan para animales grandes y 5.770 millones para los animales pequeños, como son 9,3 millones de perros, seis millones de gatos y diez millones de otras especies, como dato paradójico, porque en su tipología se incluyen aquellas prohibidas ahora por la Ley de Bienestar Animal. Polémica norma que autoriza la posesión de peces, pero proscribela de aves enjauladas de cualquier tipo y otros animales como, por ejemplo, las tortugas.

Una ley para el bienestar de la polémica

Aún dolidas por la entrada en vigor de la Ley 7/2023 de protección de los derechos y el bienestar de los animales, o Ley de Bienestar Animal, desde el pasado 29 de septiembre de

FIGURA E



Fuente: Informe Sectorial AMVAC

2023, las clínicas veterinarias temen perder una cifra calculada en 425,87 millones de euros en concepto de medicamentos dirigidos a perros, gatos y otros animales de compañía, según datos de Veterindustria. Dejando a un lado, sin embargo, el capítulo de la alimentación animal (Figura A), en el que las farmacias nunca han entrado más por costumbre que por prohibición legal, en usos que se podrían ver modificados en cualquier momento. De hecho, y como recuerda AMVAC, las oficinas de farmacia pueden vender dietas en libre competencia con otro tipo de estableci-

mientos, sin alteración por tanto de la situación anterior al último real decreto. En ese sentido, y según confirma la misma asociación, los canales de distribución tienen al fondo las farmacias, aunque hayan aumentado su negocio en esta área los dos últimos años, con retroceso del canal de los detallistas. Existiendo en cualquier caso un vacío en el negocio de la venta de los medicamentos veterinarios para las farmacias, cuantificado al menos en la mitad del territorio nacional (Figura B). Efectivamente, el informe sectorial de AMVAC recoge que el mercado de la venta de estos productos veterinarios en farmacias aún no alcanza los 40 millones de euros. Concretamente, el mercado farmacéutico veterinario alcanzó 39,6 millones de euros en las farmacias en 2023, respecto al año anterior, con un crecimiento del 4,45%. Mientras que, en las clínicas veterinarias, las ventas fueron de 536,4 millones de euros en el mismo periodo, con un incremento del 5,2%.

Así mismo, la comparación en el número de recetas veterinarias dentro de los dos primeros meses del año, entre 2023 y 2024, arrojó una diferencia del 6,5% al haber aumentado dichas

shopperTec

Insights & Solutions

“

Somos una consultora comercial especializada en inteligencia y experiencia cliente y en la llegada al mercado en el sector farmacéutico, con un claro enfoque a la acción y consecución de resultados.

Basamos nuestro negocio en un profundo conocimiento del consumidor-comprador, el farmacéutico, la farmacia, su punto de venta, y la relación farmacia - laboratorio.

¡Síguenos en LinkedIn!

¡Contáctanos!
contact@shoppertec.com

¡Visita nuestra web!

”

SHOPPER MARKETING & INTELLIGENCE

“Cada acción en el punto de venta tiene que estar basada en un Shopper insight”

INTELIGENCIA Y EXPERIENCIA CLIENTE

“Nuestro objetivo es conocer a tus clientes para ayudarte a fidelizarlos y mejorar su experiencia”

GO TO MARKET & CONSULTORÍA

“Ayudamos a lanzar con éxito nuevas marcas, a optimizar la llegada al mercado, identificando las mejores farmacias para tu negocio, segmentándolas y optimizando coberturas”

CLÍNICAS, GRANDES SUPERFICIES Y OTROS ESPACIOS DISPUTAN A LAS FARMACIAS SU CRECIMIENTO EN VETERINARIA

prescripciones de los 182,8 millones a los 193,8 millones de recetas. Junto a un incremento del gasto del 7,83%, que significó sumar cerca de 150.000 euros hasta registrar hasta rozar los 2.201 millones de euros, con un aumento del gasto medio por receta del 1,69% por expandirse de los 11,17 a los 11,35 euros, como se aprecia en la Figura C.

Mejor en armonía

Cabe recordar que, a excepción de las discrepancias legales, la relación de colaboración es tradicionalmente buena entre veterinarios y farmacéuticos, lo que lleva a consultas recíprocas cuando la salud del animal en cuestión lo requiere. Espíritu que el real decreto de más reciente aprobación tiene el ánimo de respetar, con apertura a nuevas posibilidades de actuación profesional, en sintonía con el progresivo aumento en la población de mascotas.

Este respeto también entre perfiles profesionales no debe llevar a olvidar, como se ha dicho, que los medicamentos veterinarios de prescripción se pueden utilizar en las clínicas veterinarias, pero no se pueden vender o dispensar fuera de las farmacias por su exclusividad en la dispensación de medicamentos. De forma que el decreto respalda las competencias del veterinario, pero también las del farmacéutico como único profesional habilitado para la dispensación de medicamentos en toda la cadena de medicamentos veterinarios. Siendo las oficinas el único establecimiento hábil para las prescripciones excepcionales.

En este contexto, y dentro de la consideración favorable a la otra profesión, no debe caer en saco roto, desde la óptica de los farmacéuticos, que los veterinarios cumplimenten bien sus prescripciones de medicamentos veterinarios. Sin caer en la tentación de recetar medicamentos de humanos a animales, si existe fármaco veterinario, por el hecho de que sea más barato o menos caro. Porque a cada especie ha de corresponderle su medicación. De forma que los veterinarios empleen sus propios medicamentos a sus dosis precisas, con reserva del resto de sus envases para continuidad del tratamiento en sus propias instalaciones.

Esta armonía deseable del ladillo superior podría verse alterada, en la medida que se acercara a la pretensión de la Confederación Empresarial Veterinaria Española (CEVE) de que se permita, algún día, una dispensación libre de medicamentos veterinarios en las clínicas, como propugna la nueva junta directiva de la entidad.

Para llegar a tiempo, la distribución

El real decreto 666/2023 también contempla la distribución y transporte de los medicamentos veterinarios, siempre bajo la dirección de un farmacéutico. En un espacio caracterizado tradicionalmente porque las distribuidoras veterinarias suelen hacer intermediación entre la distribución farmacéutica de gama completa y las propias oficinas, por lo que los fármacos de uso animal suelen tener un precio mayor. Todo ello en un territorio en el ni todas las farmacias tienen medicamentos de veterinaria, incluidas buena parte de las farmacias rurales, mientras las distribuidoras farmacéuticas amplían su catálogo para que puedan existir unos mínimos *stocks*, si así se decide. Dándose otros rasgos como que las distribuidoras de farmacia, tardan varios días en servir medicamentos veterinarios, lo que puede ser problemático, si lo que se requiere es un antibiótico. Mientras que la distribución veterinaria no suele atender pedidos por debajo de los 100 a 300 euros. A la vez que el IVA para medicamentos de uso humano se mantiene en el 4% frente al 10% de los medicamentos veterinarios.

Ante estas y otras oportunidades, el espacio de divulgación especializado de la distribuidora Alliance Healthcare sigue viendo en la salud animal una muy buena oportunidad para las farmacias. En unos tiempos en los que, por ejemplo, muchas parejas jóvenes prefieren tener una mascota a un hijo. Tal como se expuso en el último IM Meetings organizado por esta cabecera, al frente de cuyos contenidos. Encuentro en el que se confirmó la subida en la demanda de productos relacionados con la salud animal como segmento de mayor crecimiento potencial en el sector. Con objeto de fijar las tendencias futuras ya presentes, según el marco legal actual y de ofrecer orientación sobre las patologías más comunes en los animales de compañía, junto a consejos y *tips* imprescindibles que lancen la categoría veterinaria como se merece.

En esa estela se situó la posición de **Manuel Laguía**, *Business Development Insights de Alliance Healthcare*, para quien el primer mes de este año mostró como el mercado veterinario en el canal farmacia había facturado 39 millones de euros, con un incremento del 5,9% respecto al año anterior. Después de haber confirmado que la salud veterinaria había crecido un 44% en todos sus canales. Realidad comparativa que debe conducir inevitablemente a una mejor gestión del *stock*, que se debe apoyar en un catálogo de fácil consulta y en aumento.

Bastante más que antiparasitarios

Como recordó Laguía, los collares antiparasitarios y los otros productos con esta función deben ser ya algo imprescindible en las farmacias, tanto de uso interno como externo, que suelen tener su mayor demanda entre la primavera y el verano al ser el término 'antiparasitario' el más buscado en esta época del año cuando se trata de la salud animal. Aunque, como se recuerda desde la Confederación Empresarial Veterinaria Española (CEVE), las pipetas antiparasitarias que no requieren receta se encuentran en clínicas veterinarias, algunas farmacias y muy fácilmente en internet. Dándose una fuerte competencia en precio dentro de los respectivos canales según las familias de antiparasitarios. Donde la estrategia de cada farmacia puede oscilar entre perder margen o apostar por marcas más conocidas, según los casos.

Junto a los antiparasitarios, el veterinario **Pablo Crespán** situó el 40% de las ventas en piel y área digestiva, aunque con la edad de las mascotas aumenta la demanda de refe-

rencias en cardiología, aparato locomotor y preparados geriátricos. Sin perjuicio de la adquisición de complementos alimenticios y nutracéuticos por parte de la población joven que tiene animales de compañía. Tesis que suscribió el *farmacéutico* **Vicente Sanchis** por ser la población más dinámica la que piensa más que nunca en no negar a su mejor compañero su alimentación de calidad (Figura D), ultrapremium y premium, suplementos vitamínicos y nutracéuticos, pero sin olvidar sus necesidades higiénicas con champús y colonias, cosméticos, los aludidos antiparasitarios, juguetes y accesorios, ortopedia y tecnología. Junto a las variedades geográficas que, por ejemplo, hacen que haya que tener mayor prevención frente a pulgas y garrapatas en el norte peninsular, mientras que los antimosquitos son más necesarios en Levante. Oportunidades diversas, al presente, que según este veterinario coinciden con un espacio expositivo menguante en las clínicas frente a mayores superficies en las farmacias, pudiendo quedar las primeras para atención médico veterinaria y las segundas para venta de productos y medicamentos. Sin que esto obste, si no todo lo contrario, a que ambos espacios asistenciales colaboren estrechamente (Figura E).

En las farmacias urbanas y rurales

En consonancia con el retroceso de la población rural y el auge de las mascotas en las ciudades, las farmacias de uno y otro espacio deben dar respuesta a sus peculiaridades. Porque, si antes los medicamentos de uso animal eran algo consustancial exclusivamente a las farmacias rurales, según las necesidades del veterinario local, ahora lo cierto es que todas las oficinas deben ofrecer la misma capacidad de trazabilidad, conservación, dispensación y uso de medicamentos para los animales. Aunque sí es cierto que la farmacia rural mantendrá su primacía al atender, por ejemplo, casos de triquinosis debidos al consumo de jabalíes cazados en monterías, y con mayor profusión también a las picaduras de mosquitos y garrapatas, vectores de peligrosas zoonosis.

El despegue de la categoría veterinaria

Como resumen de estas páginas, se consolida la tríada compuesta por el veterinario prescriptor, el propietario-cuidador de la mascota y el farmacéutico, ya asumido como profesional dispensador único. Al ser este el garante del buen uso de los fármacos en personas o

animales con alguna condición de salud. Sin que sea todavía suficiente que las inspecciones de establecimientos comerciales detallistas (ECD) corran solo a cargo de veterinarios, a falta de un cuerpo de inspectores farmacéuticos que controlen los medicamentos veterinarios en toda su cadena.

Este mercado presenta una proyección de crecimiento, según la AMVAC, con tendencia a la moderación desde lo visto en 2023, con una subida anual que se mantendrá probablemente en los límites de la inflación. Aunque cualquier previsión podría mejorar a raíz de la reciente normativa y con el impulso esperable de la venta a distancia de los medicamentos veterinarios sin obligación de receta. Más si cabe, en el caso de que el farmacéutico se decante por la venta de dietas medicalizadas frente a la vigorosa competencia de otros canales como las grandes superficies.

Despega por todo ello la categoría veterinaria en las farmacias, con múltiples ocasiones para las ventas cruzadas, si la persona que atiende a las personas en las oficinas también es un verdadero amante de los animales, a sabiendas de que, por ejemplo, un *snack* puede resultar irresistible para dueños y mascotas, buscando quizás márgenes más altos en la alimentación de perros y gatos. Al tiempo que se puede pedir el apoyo de la distribución en forma de descuentos, formación, servicios al cliente y otras posibilidades. ✚

