

A pie de calle

¿CÓMO HA EVOLUCIONADO EL PAPEL DEL VETERINARIO EN LOS ÚLTIMOS AÑOS? ¿CÓMO HA AFECTADO LA CRISIS A LA PROFESIÓN? ¿CUÁLES SON LOS RETOS DE FUTURO? EN A PIE DE CALLE NOS ACERCAMOS A LOS PROFESIONALES DEL SECTOR PARA RESPONDER ÉSTAS Y OTRAS PREGUNTAS.



Araceli Calvo

(Hospital Veterinaria del Mar y Hospital Veterinario Molins, Barcelona)

Araceli Calvo atesora una amplia experiencia como veterinaria, siendo actual responsable de quirófanos del Hospital Veterinaria del Mar y del Hospital Veterinario Molins, además de docente en los postgrados universitarios de Urgencias y de Neurología del Instituto Iffevet-Universidad Católica de Valencia. En cuanto a su día a día, explica, “consiste en la atención clínica de heridas crónicas y/o complejas, así como consultas de cirugía, procedimientos quirúrgicos (mayoritariamente cirugía oncológica y reconstrucción cutánea), y atención postoperatoria”. Y es que el campo de la cirugía de tejidos blandos pasa por un buen momento gracias a los procedimientos de mínima invasión y guiados por imágenes. “En los últimos años, el cirujano ha ampliado las aplicaciones clínicas de estas técnicas con las ventajas asociadas que conllevan, como una precoz recuperación de los pacientes y la reducción de complicaciones postquirúrgicas”, señala.

Todo son adelantos en una medicina, la veterinaria, puntera en España. “Tengo la suerte de estar rodeada de especialistas en medicina interna, neurología, traumatología, etc. Cada día se discuten los casos en atención multidisciplinar, lo que es una fuente de formación y actualización de conocimientos diaria”, comenta nuestra entrevistada.

Y es que, pese a la enorme contribución del profesional veterinario a la sociedad, “la pandemia de la Covid-19 nos puso en un punto de desgaste emocional”, explica y añade: “El sector veterinario necesita reconocimiento. También se debe revisar la visión de la sociedad del veterinario para frenar la falta de respeto de algunos clientes; reducir el exceso de ‘vocación’ de una profesión idealizada y tener un mayor respaldo de los colegios veterinarios”.

Preguntamos a Araceli Calvo sobre cuáles considera que son las demandas de los clientes actuales: “Sobre todo, servicios para diagnóstico y tratamiento especializados, pero también exige una atención urgente y exclusiva”. Y para fidelizarlo, según nuestra entrevistada, es necesario ofrecer calidad en los servicios y una buena comunicación. “Se deben dar todas las opciones posibles, y dejar la elección al cliente”. Asimismo, es participe de optar por optimizar los servicios con especialistas, mejorar instalaciones, o colaborar entre centros cercanos para prestar servicios diagnósticos, “dejando atrás ese temor de la pérdida del cliente”.

En la clínica se presta un servicio imprescindible para la Salud pública pero a precio de impuesto de lujo. “Si se quiere garantizar la asistencia de los animales, los grupos políticos deben rebajar el impuesto sobre los servicios veterinarios”. En época de crisis financiera esto se traduce en un detrimento de la atención de las mascotas o incluso en aumento de los abandonos.

Medidas como la restricción de plazas universitarias, un control de la apertura de nuevos centros clínicos, y mejorar la formación especializada son esenciales para el futuro del sector. “Y, sobre todo, el desarrollo del entendimiento y colaboración sin desconfianza por parte de los propios veterinarios”, finaliza.