

Referência bibliográfica para este artigo:

Canal, Ivo Hellmeister - **Campanha de valorização do MV...** [Revista Electrónica de Veterinaria REDVET](#)®, ISSN 1695-7504, Vol. V, nº 10, 10/2004. España. [Veterinaria.org](#)® - [Comunidad Virtual Veterinaria.org](#)® - Veterinaria Organización S.L.® Mensual. Disponible en: < <http://www.veterinaria.org/revistas/redvet> y más específicamente en <http://www.veterinaria.org/revistas/redvet/n101004.html>

Estimados Companheiros e Amigos.

Em abril 04, a convite de meu querido amigo Dr. Prof. Marcelo Pereira - MV-USP, fiz um curso de marketing na FMVZ-USP- SCAVET. Este curso me fez começar a modificar o andamento de minha clínica e a perceber coisas que antes não via, perguntar coisas com as quais não me importava, concluir o que já suspeitava, que o maior inimigo do MV é o próprio mv... !!!

??? Por quê os Médicos Veterinários - MV- trabalham por tão pouco \$\$. ???

Estava me perguntando o por que os MVs terem de colocar uma loginha para vender coisinhas como roupinhas, comidinha, xampú de banho??? É simples, o que cobram não paga suas despesas...

Por que nós, MVs não cobramos adequadamente os nossos honorários e não deixamos as coisinhas para os mascates...

Outra pergunta interessante é por que os MVs tem de abrir um salão de beleza (peluqueria) para completar seu orçamento... Quem, dentre meus amigos já viu um MD ginecologista/obstetra colocar em seu consultório médico um salão de cabeleireiro ???

Alguém já entrou em um consultório de pediatra onde se vendessem fraldas Pampers ou roupinhas de bebe para completar seu orçamento ???

Eles não fazem isso porque cobram muito bem seus honorários, e não precisam do pequeno lucro das fraldas para sobreviverem, mas muitos de nós sim... Cobramos tão mal que para podermos utilizar nosso diploma fazemos um trabalho de analfabeto.

Não tenho nada contra os mascates, mas se fosse para vender roupinha e xampuzinho eu não precisaria passar 5 anos da minha vida dentro da USP estudando, me formando MV...

Até onde eu estou vendo, os MVs estão fazendo um caminho muito ruim... ao invés de valorizarmos os seus (nossos) honorários, ao invés de valorizarmos os nossos serviços, e vivermos, bem, com isto, estamos virando vendedores de loginhas, balconistas de produtos

em nossas próprias clínicas. O pior de tudo é qque não temos formação para isto...

Viramos vendedores das fábricas de medicamento e ração, e estamos colocando o nosso diploma para trás.

Não tenho nada contra vendedores de remédios ou fraldas ou ração, mas ai, são empregados de um sistema, ganham salário por isto, e nós ??? Nós colocamos os produtos em nossas lojinhas e temos de vender, ou derderemos o investimento, então, muitas vezes passamos na frente o interesse financeiro ao do doutor, do médico. Muitos de nossos colegas traem a confiança que seus clientes têm, sua obrigação em defender o paciente, para defender o interesse da indústria.

Isto em advocacia se chama conflito de interesse...

Muitas vezes prescrevemos uma determinada ração não pelas qualidades biológicas desta ração, mas sim pelo percentual de venda \$\$\$ que esta marca nos oferece... o que é um erro grave, pois colocamos os lucros de nossa lojinha acima do interesse de nossos pacientes e clientes... e isto muitas vezes acontece...

Devemos sim, prescrever esta ou aquela ração, mas jamais por interesse financeiro, mas sim interesse biológico. A Cesar o que é de Cesar, ao Pai o que é do Pai. Em minha clínica costumo dizer que o MV vende saúde animal, a lojinha ração, a farmácia medicamentos... São interesses muitas vezes conflitantes. O MV busca a saúde plena, e seu lucro vem da fama que conquista por manter seus pacientes saudáveis. O vendedor de ração lucra com cada saco de ração que ele vende, não importa a marca, o mendedor de remédio lucra com os remédios que põe no mercado.

Eu, hoje, não tenho interesse em vender medicamentos ou ração, mas sim SERVIÇOS E SAÚDE ANIMAL.

Para tanto, passamos a nos esmerar, ao máximo, nas consultas, oferecer somente o melhor dentro daquilo que podemos. Nossa clínica conquistou uma clientela exigente, mas que aprendeu a valorizar a qualidade. Começamos a buscar no mercado, a garimpar os clientes que estavam descontentes com os serviços que estavam recebendo, e oferecermos a eles muito mais.

No início deste mês passamos os nossos honorários de CONSULTA para US\$ 20,00 (Dolares Americanos), o que não é muito, mas chega ao dobro de outras clínicas da minha cidade... A média aqui é US\$13, de US\$10 a US\$15, e tenho a grata satisfação de dizer que, este mês, o movimento da clínica foi muitíssimo bem, muito melhor de que quando cobrávamos os US \$ 15. ...

Quando penso em que tipo de clínica deixarei para meus filhos, penso que temos muito o que caminhar para podermos chegar a um lugar bom para todos nós...

Pensem nisto também...

Saludos y Salud



Dr. CANAL, I. Hellmeister, MV

<http://www.polivet-itapetininga.vet.br>
brasil-polivet@polivet-itapetininga.vet.br

Se a cada dia melhorarmos uma gota em nosso oceano de virtudes
estaremos a cada dia melhorando o universo como um todo !!!

Recibido el 01/10/04. Publicado en [REDVET®](#) el 01/10/04. Enviado por su autor [canal](#),
miembro de la [Comunidad Virtual Veterinaria.org®](#)

(Copyright) 1996-2004. [Revista Electrónica de Veterinaria REDVET®](#), ISSN 1695-7504 -
[Veterinaria.org®](#) - [Comunidad Virtual Veterinaria.org®](#) - Veterinaria Organización S.L.®

Se autoriza la difusión y reenvío de esta publicación electrónica en su totalidad o
parcialmente, siempre que se cite la fuente, enlace con www.veterinaria.org y [REDVET®](#) y
se cumplan los requisitos indicados en [Copyright](#)