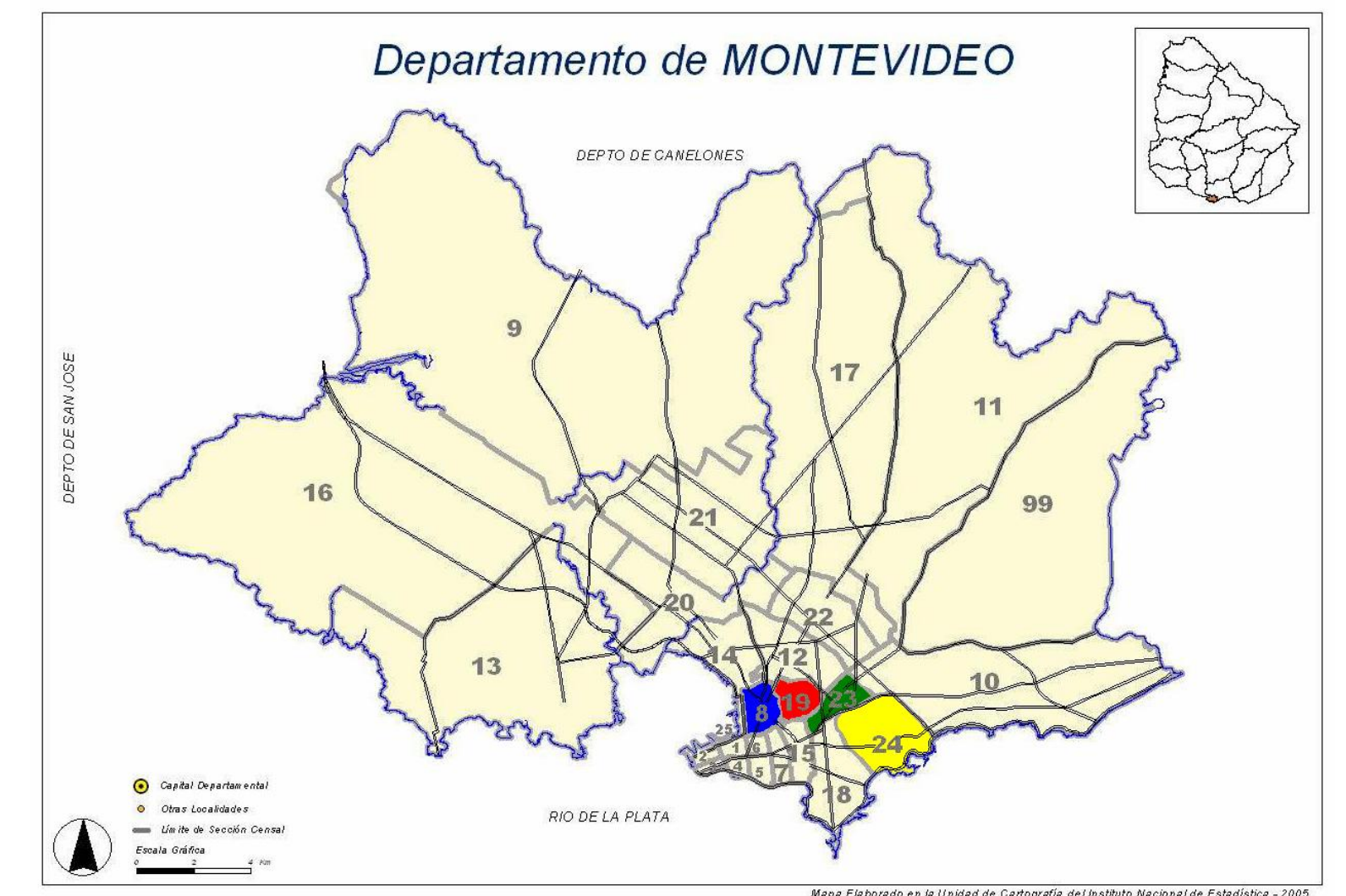


Strauch Mezzera, F; Ochs Olazábal, H; Rodríguez Gamarra, P; Abreu Palermo, M; Gil Rodríguez, A; Soto Suárez, C

Introducción

La obtención de información actualizada sobre los servicios médicos y no médicos en el sector de animales de compañía, y su posterior difusión, constituye un aporte de importancia para los profesionales que se desempeñan en este sub-sector de la salud animal. La sección censal 8, 19, 23 y 24, seleccionadas para el proyecto cuentan en su totalidad con 139.293 habitantes (Censo 2004), siendo el 100% área urbana (Plano INE).

Estas secciones censales abarcan total o parcialmente los barrios de Arroyo Seco, Goes, Aguada, Retiro, Villa Muñoz, La Comercial, Tres Cruces, La Blanqueada, Pocitos, Parque Batlle y Buceo.



Objetivos

Los objetivos de esta exposición son:

- 1) Determinar el porcentaje de descuento que es ofrecido a los socios por diferentes conceptos -cirugía, alimentos, medicamentos, peluquería y consultas domiciliarias-.
- 2) Generar insumos para la elaboración de indicadores del sector.

Materiales y métodos

La información se obtuvo mediante encuestas -basadas en cuestionarios- y entrevistas personales con los responsables de los emprendimientos. Se visitaron durante los años 2010/11 todas las empresas veterinarias (44) de las secciones censales 8, 19, 23 y 24. Se deja constancia que no fueron incluidos en el trabajo, un (1) establecimiento que optó por no participar, así como, un emprendimiento (1) inaugurado durante la operativa del mismo. Tampoco fueron incorporadas las firmas comerciales en las cuales no se prestaba atención veterinaria.

Resultados

Se presentan los beneficios -en descuentos- al socio que brindan las distintas clínicas en; cirugía, alimentos, medicamentos, peluquería y consultas a domicilio (**Gráficas 1, 2, 3, 4 y 5**).

Del análisis en materia quirúrgica, surge que el 82% de las clínicas visitadas, ofrecen beneficios que rondan entre el 20-40%.

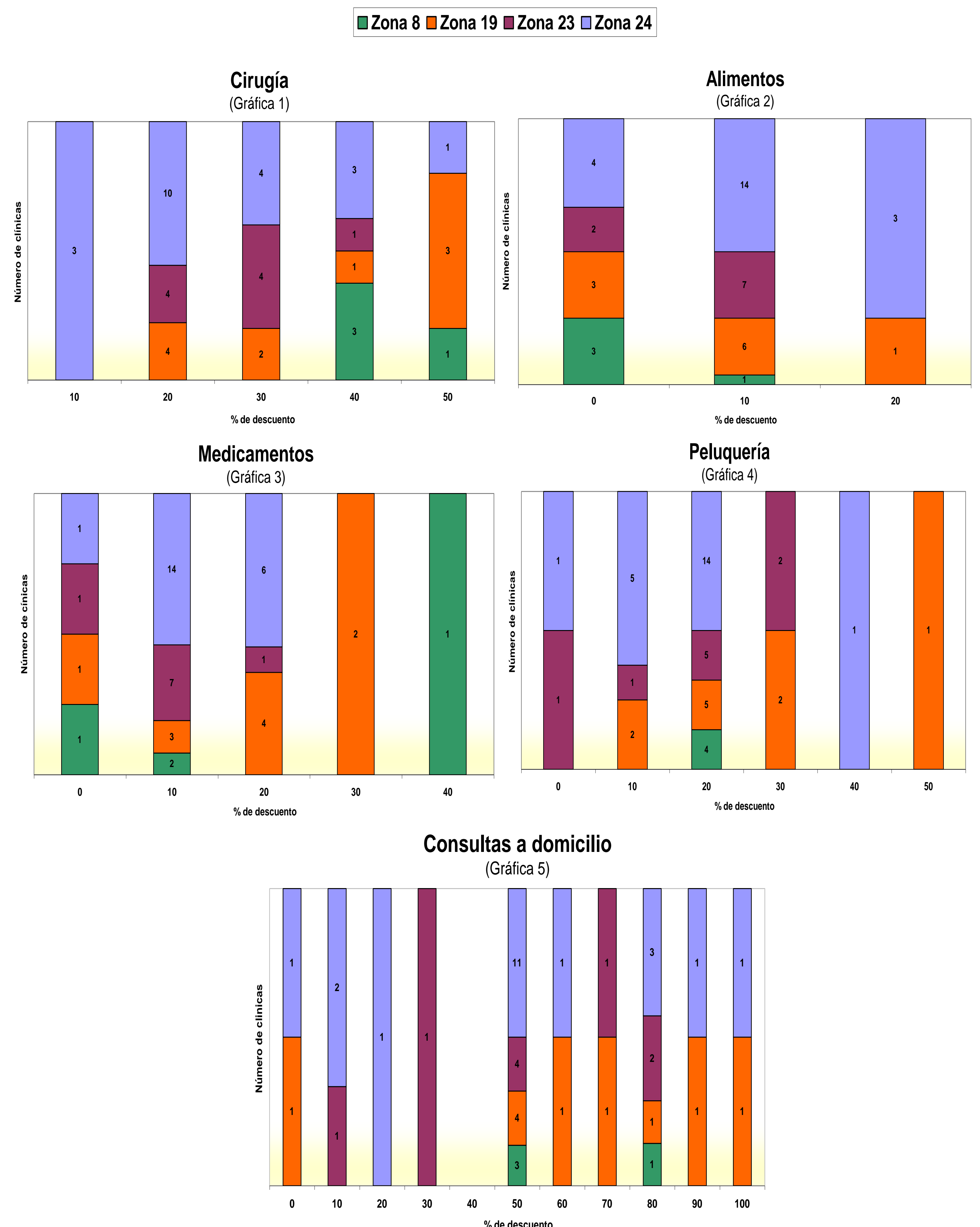
El 91% de las empresas, otorga entre un 0-10% de descuento en la comercialización de alimentos balanceados.

El 84% concede un beneficio que oscila entre un 10-20% por concepto de medicamentos -farmacia veterinaria-.

Por servicios no médicos de peluquería/estética, el 82% declara brindar descuentos entre un 10-20%.

El 75% de las clínicas investigadas realizan descuentos entre 50-80% en las consultas a domicilio.

Beneficios al socio por las clínicas veterinarias



Discusión

a) Se adjudica valor destacable a la información generada por la escasez de datos empresariales nacionales o internacionales.

b) Con referencia a los beneficios que se otorgan en la tienda -productos y servicios no médicos- una mayoría que fluctúa entre el 86-93% de las clínicas declara ofrecer a sus socios entre 0-20%.

c) Los beneficios concedidos por conceptos médicos -cirugía, consultas domiciliarias- son ampliamente significativos, en comparación con las otras unidades de negocio.

Conclusión

Las empresas integrantes del área estudiada, al igual que en Jornadas Técnicas anteriores -2007/2009-, presentan grandes similitudes en el esquema de beneficios que otorgan, confiriéndole al sector, rigidez y escasa innovación.

Agradecimientos

A todos los responsables de emprendimientos veterinarios de las secciones censales 8, 19, 23, 24 de la ciudad de Montevideo que, generosamente, se sumaron al trabajo sin restricción alguna. Fuente de financiamiento CIDEA.