

Marcos Makowski

(Clínica Veterinaria de Petra y Clínica Veterinaria Moixica, Islas Baleares)

La historia de **Marcos Makowski** es apasionante. Comenzó su carrera profesional ejerciendo como veterinario generalista de pequeños animales en Rase Veterinary Centre, situado en Reino Unido. Más tarde regresó a Mallorca, y desde el 2006 al 2022 ha sido socio y director técnico veterinario de la Clínica Veterinaria de Petra y de la Clínica Veterinaria Moixica (Port de Pollença). *“Actualmente los dos centros se han incorporado al grupo Mivet, donde sigo ejerciendo mi profesión”,* señala.

Sus especialidades son la medicina interna, la cirugía de tejidos blandos y la medicina del comportamiento. *“Tengo especial interés en enfermedades vectoriales de la zona: Leishmania y Dirofilaria”.* Así, su día a día puede definirse como un veterinario generalista con particular importancia en cirugía de tejidos blandos y en etología. *“La medicina del comportamiento y el bienestar animal ha ganado protagonismo en los últimos años. La nueva ley, con sus luces y sus sombras, así lo corrobora”.* Al igual que también lo ha hecho el One Health: *“Los veterinarios jugamos un papel fundamental no solo en aspectos de salud pública, sino también en salud ‘emocional’, ya que el bienestar de nuestras mascotas repercute de forma directa y positiva en el bienestar de los tutores”.*

Sin duda, la profesión se encuentra en un punto de inflexión. *“Las familias cada vez son más exigentes en la calidad de los servicios. Eso implica una mayor responsabilidad, que debería ir acompañada de un mayor coste de estos servicios”,* asegura, y concluye: *“Debemos ser conscientes de ello, y seguir formándonos día a día”.*

Pero, ¿cómo dar respuesta a esa exigencia con la presión que experimenta el desarrollo profesional? *“Ahí está el quid de la cuestión. Si no encontramos el equilibrio para que los centros sean sostenibles con un servicio de calidad, corremos el riesgo de caer en el burnout, y eso pasa por una buena formación continuada y un buen equilibrio de conciliación de horario laboral”.*

Marcos Makowski se define como ‘clásico’ a la hora de fidelizar al cliente. *“Busco esa fidelización en el trato cercano con el cliente, intentando dedicar el cien por cien de mi atención y conocimientos en cada visita”.* Para él cada visita requiere una dedicación exclusiva.

A medio plazo considera que la sostenibilidad del sector dependerá de la adaptación de las nuevas generaciones de veterinarios al sector. *“Eso por una parte es bueno, pero también malo, porque, si esa presión añadida no se gestiona bien, puede hacer que muchos se lleguen a frustrar y abandonen la profesión”.*



“SI NO ENCONTRAMOS EL EQUILIBRIO PARA QUE LOS CENTROS SEAN SOSTENIBLES CON UN SERVICIO DE CALIDAD, CORREMOS EL RIESGO DE CAER EN EL BURNOUT”

