



# Boletín CAP

Boletín Informativo de Bayer Animales de Compañía

Año Tres :: Número Veinticuatro :: Abril 2009

## PARA SALIR DEL HOYO, PRIMERO DEJE DE CAVAR.

Desde el colapso de la burbuja inmobiliaria en los Estados Unidos en 2006, base de la crisis de las hipotecas subprime en el 2007 y de la actual crisis financiera, mucho se ha especulado acerca del impacto que ésta tendrá para la economía nacional. Las opiniones y pronósticos de los analistas financieros han sido variadas en cuanto a la extensión y profundidad del problema, sin embargo el tiempo dedicado a plantear estrategias y tácticas para minimizar dicho impacto ha sido poco.

El nivel de dispersión y variedad en la industria de los servicios veterinarios hace complicado el establecer medidas gremiales para paliar los efectos de la desaceleración económica, de modo que muchos Médicos Veterinarios se ven forzados a sortear la crisis a partir de recomendaciones derivadas del sentido común. Desafortunadamente, muchas de estas recomendaciones obedecen al miedo o desconocimiento antes que al entendimiento de la economía, por lo que en muchos casos la "solución" agrava el problema.

Recorte de gastos. Es importante estar seguro de que al hacer control de gastos no estemos recortando aquello que tiene capacidad de generar ingreso y que tenga un alto costo de sustitución (lo que sería equivalente a eliminar músculo en vez de grasa al bajar de peso), por ejemplo: ahorrar en el salario de un peluquero o ayudante entrenado tiene un alto costo, pues contratar uno más barato o prescindir de él disminuye la calidad del servicio, lo que a su vez reduce el ingreso y daña la imagen del negocio; adicionalmente, el tiempo que el Médico Veterinario destina a enseñar al peluquero o que hace esperar a un cliente por carecer de peluquero es más costoso que el ahorro obtenido.

Probablemente sea mejor cambiar el esquema de pago a uno de comisión por trabajo realizado con un componente de incentivo por excelencia en el servicio y recomendaciones obtenidas.

Otro recorte de gastos común es la disminución de inventarios al mínimo, en este caso el efecto es similar, el costo de oportunidad de una venta perdida por no tener el producto disponible, sumado a la posible venta de productos o servicios complementarios más el daño a la imagen del negocio es mayor al "ahorro" que supone negar un producto o conseguir las cosas sobre pedido para que el cliente regrese posteriormente. Es conveniente calcular, aunque sea empíricamente, la rotación de inventarios para garantizar la existencia continua de los productos más solicitados y evitar la acumulación de artículos de baja rotación.

Hágase visible. Es momento de recordar a nuestros clientes que existimos, para esto están los medios tradicionales de publicidad como las gacetas de las colonias, anuncios en revistas especializadas, y las aproximaciones directas como las llamadas telefónicas, correo postal y electrónico como recordatorios de vacunación, desparasitación y otros servicios. Independientemente del medio utilizado, es fundamental asegurarnos de comunicar en forma efectiva a todos los clientes la gama de servicios adicionales que podemos ofrecerles, pues nadie solicita un servicio cuya existencia desconoce; desarrolle paquetes de servicios y productos orientados a la satisfacción de sus clientes, de esta manera podemos incrementar el ingreso promedio por cliente y ayudar a la salud del negocio. Recuerde que es tiempo de oportunidades e innovación, aproveche los programas de lealtad como Bayer Premia y las alianzas, dinero llama dinero.

## LOS ÁCIDOS GRASOS ESENCIALES EN MEDICINA

Los Ácidos Grasos Esenciales han probado ser una herramienta terapéutica efectiva en una gran variedad de procesos degenerativos incluyendo enfermedades cardiovasculares, artritis, trastornos inflamatorios de la piel (dermatitis nutricionales y alérgicas) así como el cáncer. Los ácidos grasos se clasifican de acuerdo a su fuente, monoinsaturados: omega 9, ácido Oléico y poliinsaturados: aceites vegetales, omega 6, aceites de pescado de mar, omega 3, estos son esenciales porque el cuerpo no los produce y tienen que ser suministrados en la dieta.

Los efectos de estos ácidos varían de acuerdo a los tejidos y especies involucradas, así como los sistemas u órganos afectados, lo que puede ser por algún factor predisponente, ejemplo: cáncer, dermatitis de cualquier tipo o procesos artríticos donde observamos diferentes sistemas involucrados, esto, aunado a la dieta del animal, que puede ser deficiente.

¿Cómo, cuándo y cuál ácido graso debemos suministrar?

Cuando tenemos un proceso inflamatorio en formación es importante saber cuál ácido graso suministrar, pues en este momento se libera la cadena del ácido araquidónico o inflamatoria. Los ácidos grasos omega 6 son formadores de autocoides o sustancias pro inflamatorias y los ácidos grasos omega 3 inhiben o interrumpen este proceso a nivel de la lipoxigenasa para que la inflamación se detenga, por tal motivo es importante tener en cuenta en la terapia la relación de omega 6 y 3. Dicha relación debe de ser en mayor cantidad de omega 3. Esta relación la cumple Equilibrium Ages 6 a 1 en mayor cantidad omega 3.

¿Se puede corregir únicamente con alimentos balanceados?

Se debe de corregir la alimentación, pero sí es necesario suministrar ácidos grasos, pues ya una vez iniciado el proceso inflamatorio se debe de invertir esta relación de ácidos y los alimentos comerciales a pesar de tener ácidos grasos no mantienen la relación indicada, pues contienen, mayor cantidad de omega 6 que de 3, motivo por el cual en un proceso inflamatorio iniciado, es necesario invertir esta relación por medio de Equilibrium Ages y cambiar la dieta por alimento de buena calidad o Premium.

¿Cuánto tiempo debo suministrar Equilibrium Ages?

Esto dependerá del tipo de proceso que curse el animal, en el caso de dermatitis nutricionales se puede dar de manera indefinida como un suplemento alimenticio al igual que en procesos artríticos y cáncer. En casos de dermatitis por皮dermas o ectoparásitos, primero que todo se debe controlar el proceso infeccioso y después administrar Equilibrium Ages como coadyuvante del tratamiento, la decisión de continuar con el producto como suplemento alimenticio, dependerá del médico veterinario.

Bibliografía consultada  
Essential Fatty Acids  
In Veterinary Medicine  
Patricia D. White, DVM, MS

## ESQUEMA PROMOCIONAL CICLO 3

(DE ABRIL 1 HASTA ABRIL 30)

**advantage**<sup>®</sup>

En la compra de 1 Advantage de cada uno, reciba de regalo LIBRO: MANEJO Y TRATAMIENTO DE LOS ANIMALES EXÓTICOS. (oferta exclusiva, hasta agotar existencias)

**advantix**<sup>®</sup>

4 + 2

**Baytril**<sup>MR</sup>  
flavour

En la compra de dos cajas de cualquier presentación reciba 1 poster termoformado modelo piel.

**Legend**<sup>™</sup>

En la compra de 1 Legend 2 viales reciba de regalo un llavero.

**Catosal**<sup>™</sup>

8 + 2

**advantage**<sup>®</sup>

**advantix**<sup>®</sup>

**artroflex**<sup>™</sup>

**Baytril**<sup>MR</sup>  
flavour

Línea **Drontal**

DOBLE PUNTAJE BAYER PREMIA

**Línea Sano & Bello**

En la compra de 4 Equilibrium AGE's, 2 Equilibrium Vitaminas, 2 Equilibrium Calcio, 2 Essec y 5 Vetriderm: GRATIS un set de 6 tazas.

**artroflex**<sup>™</sup>

5 + 1

**Bolfo**<sup>™</sup>  
TALCO

8 + 2

**Bayovac**<sup>™</sup>  
Protect

En la compra de:  
24 dosis de Bayovac Protect PV, reciba sin cargo 9 dosis de Bayovac Protect PV, 3 dosis de Bayovac Protect Bb y 33 jeringas DE 3 ML  
24 dosis de Bayovac Protect 6, reciba sin cargo 9 dosis de Bayovac Protect 6, 3 dosis de Bayovac Protect Bb y 33 jeringas DE 3 ML  
24 dosis de Bayovac Protect 8, reciba sin cargo 9 dosis de Bayovac Protect 8, 3 dosis de Bayovac Protect Bb y 33 jeringas DE 3 ML

**TRIPLE PUNTAJE BAYER PREMIA**

**Bayer Sanidad Animal**

Lada sin costo 01 800 82 21 906  
www.bayersanidadanimal.com.mx

"Resulta indudable que mi perro me quiere más, de lo que yo le quiero y eso siempre me causa una cierta sensación de vergüenza, el perro está siempre dispuesto a entregar su vida por un humano" Konrad Z. Lorenz