



# Boletín CAP

Boletín Informativo de Bayer Animales de Compañía

Año Dos :: Número Veinte :: Diciembre 2008

## ¿EL CACHORRO ES UNA NOVEDAD O ES PARA SIMPRE?

¿Te gustaría regalar en esta Navidad un perro o un gato?

Tendríamos que considerar algunos aspectos que nos ayudarán a tomar esa decisión como:

¿Qué actividades realizamos? ¿Dónde vivimos? ¿Cuánto tiempo estamos dispuestos a dedicarle? ¿Qué raza es la más indicada? Por mencionar algunas de las incógnitas que podamos tener.

Este tipo de preguntas nos ayudan a decidir que tipo de mascota es la más adecuada acorde a los gustos, necesidades y preferencias de cada individuo.

En muchas ocasiones la raza del perro va de acuerdo a la personalidad del propietario, por lo que debemos preguntarle al Médico todas las características de la raza para que la mascota logre empatizar con mayor facilidad con su futuro dueño y pueda querer y cuidar de él.

Otro punto sumamente importante a considerar sobre el decidir tener una mascota o no, es que estemos conscientes que no es un juguete, al principio causará mucho interés y curiosidad, pero ¿después?... debemos saber que el tener un cachorro es para toda la vida, no sería justo que cuando crezca lo dejemos al olvido, recordemos que es **UN SER VIVO** que día con día tiene necesidades fisiológicas y afectivas.

Debemos de tomar en cuenta que necesitará de varios cuidados en sus diferentes etapas de crecimiento, desde educación (es muy importante ponerle límites y reglas para obtener una sana convivencia), alimentación (ésta tiene que ser acorde a la raza, actividad y etapa de la mascota), aseo (limpieza diaria de heces y baño cada 15 días aproximadamente) y cuidados médicos (desparasitación, vacunación, nutrición, profilaxis dental y control reproductivo).

No olvides que un cachorro se convierte en **UN AMIGO INCONDICIONAL** dándonos alegrías desde que es pequeño hasta que llega a su edad madura.

El indicado para sugerirnos que tipo de mascota es la adecuada, es el Médico Veterinario, ya que es un profesional que nos podría asesorar en ciertos puntos que nosotros desconocemos.

## ¡SUERTE!

¡Que en esta Navidad puedas obsequiarle a alguien especial un buen amigo!

## TIEMPOS DE CRISIS

**Crisis, es la palabra con la que empezamos el año, con la que pasamos el año y con la que terminamos este año, la crisis de los alimentos, la crisis energética, la crisis climática que ha traído inundaciones en algunas partes del país y finalmente la crisis financiera que nos tiene a todos en la especulación y en la pérdida de confianza.**

Pero los que leemos esta editorial sabemos de la crisis, hemos vivido con ella y es parte nuestra, hemos vivido la caída del socialismo a finales de los ochenta y ahora vemos que el neoliberalismo tampoco funciona cuando se vuelve en libertinaje, cuando las ganancias son de unos y las pérdidas de todos. Además de tener nuestros ejemplos nacionales y hasta los personales. *“Lo que Einstein demostró en la física es igualmente válido para todos los demás aspectos del cosmos; toda realidad es relativa, no es más que una de las posibles versiones de cómo son las cosas”* Jaime Barylko

De cualquier modo lo importante no es la crisis sino nuestra actitud para enfrentar los problemas. *“Estupidez: Actuar de la misma forma y esperar que el resultado sea diferente”* V. Schmill. Las crisis representan oportunidades para crear nuevas formas de enfrentar los problemas, nuevas soluciones, ponerle pasión a nuestro trabajo. Las condiciones de crisis hacen un parte aguas para aquellos que ven oportunidades y los que ven desgracias. No podemos esperar a ver en que para esta situación, debemos de ser creativos y proactivos. *“El mayor peligro para la mayoría de nosotros no es que nuestra meta sea demasiado alta y no la alcancemos, sino que sea demasiado baja y la consigamos”* M.A. Bounarroti.

Los vendedores tenemos una amplia gama de productos de los cuales hablar con el médico; si en la clínica “están completos”, es el momento de promocionar aquellos productos que no ha utilizado, o platicarle de otras opciones de utilización de los productos. Si el médico plantea “no han llegado pacientes”, entonces seguramente nos podrá dar un poco más de tiempo para preguntar y descubrir necesidades nuevas, de comentarle nuevas oportunidades de hacer negocio que tiene el médico con nuestros productos. No utilicemos el tiempo para ser promotores de la crisis, sino, como dice al artículo del boletín anterior seamos consultores de las empresas (clínicas) que visitamos.

Para los clínicos si hay algunos tiempos muertos es el momento de leer, de actualizarse, de proponerse con más fuerza a asistir a simposios y congresos, de pintar la clínica, de una limpieza a fondo o simplemente de cambiar los muebles de lugar, pero nunca de apagar las luces para “ahorrar”. *“Las oportunidades por lo regular se encuentran disfrazadas de arduo trabajo, por eso son pocos los que las reconocen”* Anónimo.

## ESQUEMA PROMOCIONAL CICLO 12 (DE DICIEMBRE 1 HASTA DICIEMBRE 31)

**vetriderm**<sup>MR.</sup> 20% DE DESCUENTO

**Línea Drontal**<sup>MR.</sup> 20% DE DESCUENTO  
DOBLE PUNTAJE BAYER PREMIA

**Legend**<sup>MR.</sup> 15% DE DESCUENTO  
• 2 VIALES

**Artroflex**<sup>MR.</sup> 10+2  
**advantage**<sup>®</sup> 2+1

**Super Bolfo**<sup>MR.</sup> Reforzado 3+1  
DOBLE PUNTAJE BAYER PREMIA

**Sano & Bello** 10% DE DESCUENTO

**equilibrium** vitaminas  
**equilibrium** calcio  
**equilibrium** ages

**Bayovac Protect**<sup>MR.</sup>

Bayovac Protect PV 8 dosis + 3 dosis sin cargo  
Bayovac Protect 6 8 dosis + 3 dosis sin cargo  
Bayovac Protect 8 8 dosis + 3 dosis sin cargo  
Bayovac Protect 8b 5 dosis + 1 dosis sin cargo

TRIPLE PUNTAJE BAYER PREMIA

**Catosal** 10% DE DESCUENTO  
DOBLE PUNTAJE BAYER PREMIA

**Bolfo Talco**<sup>MR.</sup> 10% DE DESCUENTO

“Honraré la Navidad en mi corazón y procuraré conservarla durante todo el año”

Charles Dickens.

**Bayoftal**<sup>MR.</sup> pomada oftálmica

10% DE DESCUENTO

DOBLE PUNTAJE BAYER PREMIA



**Bayer**  
Sanidad Animal

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