



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO
 FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLAN

28871

MERCADOTECNIA VETERINARIA:

“ELEMENTOS DE MERCADOTECNIA PARA APOYAR LA
 ACTIVIDAD PROFESIONAL DE CLINICA VETERINARIA EN
 PEQUEÑAS ESPECIES EN LA COLONIA LINDAVISTA”

TRABAJO DE SEMINARIO
 QUE PARA OBTENER EL TITULO DE :
 MEDICO VETERINARIO ZOOTECNISTA
 P R E S E N T A
 SOLON ALFONSO ZABRE SANTAMARIA

ASESOR : M.V.Z. SERGIO CORTES Y HUERTA

CUAUTITLAN IZCALLI, EDO. DE MÉXICO 2001



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLAN
UNIDAD DE LA ADMINISTRACION ESCOLAR
DEPARTAMENTO DE EXAMENES PROFESIONALES



ESTADOS UNIDOS MEXICANOS
SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA



DR. JUAN ANTONIO MONTARAZ CRESPO
DIRECTOR DE LA FES CUAUTITLAN
P R E S E N T E

ATN: Q. Ma. del Carmen García Mijares
Jefe del Departamento de Exámenes
Profesionales de la FES Cuautitlán

Con base en el art. 51 del Reglamento de Exámenes Profesionales de la FES-Cuautitlán, nos permitimos comunicar a usted que revisamos el Trabajo de Seminario:

Mercadotecnia Veterinaria. Elementos de mercadotecnia

para apoyar la actividad profesional de clínica veterinaria en pequeñas especies en la colonia Lindavista.

que presenta el pasante: Solón Alfonso Zabre Santamaría

con número de cuenta: 9106322-5 para obtener el título de:

Médico Veterinario Zootecnista

Considerando que dicho trabajo reúne los requisitos necesarios para ser discutido en el EXÁMEN PROFESIONAL correspondiente, otorgamos nuestro VISTO BUENO.

ATENTAMENTE

"POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU"

Cuautitlán Izcalli, Méx. a 4 de noviembre de 2000

MODULO

PROFESOR

FIRMA

I

MVZ. Arturo Velasco Morales

II

M.C. Luis Fernández Zorrilla

IV

MVZ. Sergio Cortés y Huerta

DEDICO ESTE TRABAJO A:

A mi madre, por ser un ejemplo a seguir para mi hermana y para mí, por saber como manejar las cosas para sacarnos adelante, por apoyarme siempre en todas mis cosas y por que gracias a ti mamá he terminado esta etapa tan importante para mí que es la titulación.

A mi hermana, por su apoyo, comprensión y por aguantar mi carácter todos estos años.

INDICE

INTRODUCCION.....	1
1. DEFINICION DEL POYECTO.....	3
1.1 Misión.....	3
1.2 Visión.....	4
1.3 Valores.....	5
1.4 Descripción del área de trabajo.....	6
2. ANALISIS SITUACIONAL.....	8
2.1 Identificación de oportunidades y problemas.....	8
2.2 Identificación de fuerzas y áreas de mejora.....	30
3. OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS.....	32
3.1 OBJETIVOS.....	32
3.1.1 Personales.....	32
3.1.2 Empresariales.....	32
3.2 ESTRATEGIAS.....	33
3.2.1 Personales.....	33
3.2.2 Empresariales.....	33
4. ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO.....	34
5. CONCLUSIONES.....	36
BIBLIOGRAFIA.....	37

INTRODUCCION

El mercado de las mascotas crece día a día, en la actualidad muchas personas tienen perros, gatos, tortugas, peces, hurones, etc. por lo tanto los dueños de estos animales tienen la necesidad de buscar servicios en donde a ellos se les pueda satisfacer todos sus requerimientos tanto médicos, estéticos, preventivos, curativos, profilácticos, etc.

En este sentido es donde la función del Médico Veterinario Zootecnista, mediante la aplicación de conocimientos obtenidos durante su formación profesional, tanto práctica como teórica, va a contribuir a satisfacer las necesidades de los dueños (clientes) y sus mascotas, por lo tanto el Médico Veterinario debe de estar bien preparado para lograr su principal objetivo que es el bienestar social.

Por otro lado, actualmente existe en el mercado una gran cantidad de clínicas veterinarias, muchas de ellas ya con muchos años de prestigio, unas con las mismas ideas desde hace veinte años, otras que ofrecen servicios que no cumplen y algunas ni siquiera dan un buen trato a los clientes, en fin, son muchas las quejas de los clientes (dueños de mascotas) hacia los veterinarios. En un estudio realizado hace algún tiempo por la UNAM se menciona que sólo un 18% de los clientes se encontraban satisfechos con el servicio que recibían en la clínica veterinaria donde acudían, el 82% reportaba algún grado de insatisfacción.

El Médico Veterinario debe de tomar en cuenta todos los problema existentes en el mercado, y de ahí partir, para poder solucionarlos. El Médico mejor preparado va ser el que tenga más éxito en su profesión, y para esto tiene que auxiliarse de sus valores, sus objetivos, sus creencias, a donde quiere llegar, que tipo de estrategias va a seguir, que tipo de servicio quiere ofrecer a sus clientes, realizar estudios de mercado y todo aquello que le pueda ser de utilidad para lograr un bienestar social.

1. DEFINICION DEL PROYECTO.

1.1 Misión

Contribuir a satisfacer las necesidades de los clientes solucionando los problemas de sus mascotas, para lograr el bienestar de ambos, mediante la aplicación de mis conocimientos como Médico Veterinario Zootecnista.

1.2 Visión

Ser la clínica líder de la zona y con esto penetrar el mercado, ofreciendo mejores servicios, teniendo colaboradores profesionales y actualización constante mediante la utilización de programas de educación continua en medicina veterinaria.

1.3 Valores

- **Puntualidad**
- **Servicio de calidad**
- **Honestidad**
- **Conocimiento**
- **Etica profesional**
- **Seguridad.**
- **Respeto**

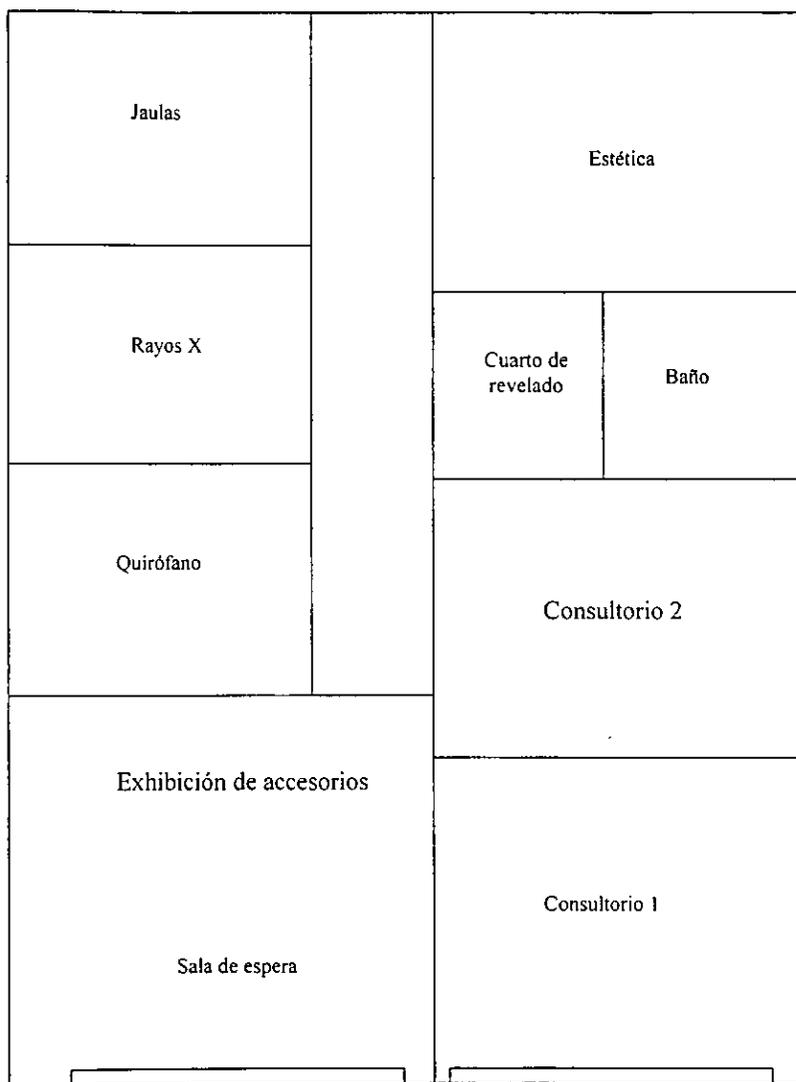
1.4 Descripción del área de trabajo

El local donde se piensa instalar la clínica veterinaria consta de 80 m. cuadrados con un frente de 7.3 m y de fondo de 11 m. El frente consta de dos cortinas metálicas de aproximadamente 3.5 m de largo. una de ellas es por donde se va entrar al local y la otra se va a colocar un cancel.

La clínica va estar dividida en las siguientes áreas:

1. Sala de espera y área de exhibición de accesorios.
2. Consultorio nº1, donde se les dará consulta a los pacientes que lo requieran.
3. Consultorio nº2 , en este solamente se aplicarán vacunas y es donde se preparara al paciente que requiera algún procedimiento quirúrgico.
4. Quirófano. Es donde se realizarán todo tipo de cirugías.
5. Rayos x
6. Cuarto de revelado.
7. Estética
8. Area de jaulas
9. Baño

Esquema de las áreas de la clínica.



Entrada

2. ANALISIS SITUACIONAL

2.1 Identificación de oportunidades y problemas.

Oportunidades en el mercado:

- Población.- En la colonia Lindavista con los datos obtenidos del censo de 1990 se contaba con 22160 habitantes, tomando en cuenta que el crecimiento demográfico actualmente es del 6% anual se calcula que para el año 2000 los habitantes totales en esta colonia serán de aproximadamente 35460, si consideramos que por cada 5 habitantes hay un perro tendríamos una población de 7092 perros y si por cada 3 perros hay 1 gato contamos con 2364 gatos.
- Localización.- Ubicada en una avenida de dos sentidos llamada Sierra Vista, en donde se encuentran 9 negocios más en la misma cuadra (panadería, estética, tlapalería, papelería, minisuper, taquería, 2 locales de comida para llevar, reparación de televisores).
- Servicios de los que carece la competencia.
- Competencia.

En la colonia Lindavista existen 5 clínicas veterinarias en una área de 10 manzanas a la redonda de donde se piensa establecer una clínica veterinaria para pequeñas especies.

1.- Clínica Veterinaria No. 1: ubicada en calle de Buenavista.

Fuerzas:

- Consultas
- Vacunas
- Cirugía
- Adiestramiento canino
- Venta de cachorros
- Venta de perros para guardia y protección
- Emergencias
- Transporte a domicilio
- Venta de alimento
- Estética
- Rayos x

Debilidades:

- Falta de actualización
- Problemas en el servicio de estética como: maltrato, lesiones e infecciones en piel y ectoparásitos.

- Trato poco amable a los clientes
- Solución deficiente a los problemas clínicos de las mascotas
- Carencia de servicios: pensión, hospitalización, venta de accesorios, farmacia.

2.- Clínica Veterinaria No. 2: ubicada en la calle de Matanzas.

Fuerzas:

- Consultas
- Vacunas
- Cirugía
- Venta de alimento
- Estética
- Rayos x

Debilidades:

- Falta de asistencia del médico titular
- Solución deficiente a los problemas clínicos de las mascotas
- Carencia de los siguientes servicios: pensión, hospitalización, emergencia, farmacia, venta de accesorios, venta de mascotas, transporte a domicilio.

3.- Clínica No. 3: ubicada en la calle Moyobamba.

Fuerzas:

- Consultas

- Vacunas
- Cirugía
- Venta de alimento
- Estética
- Pensión
- Venta de accesorios
- Venta de mascotas

Debilidades:

- Falta de actualización
- Solución deficiente a los problemas clínicos y quirúrgicos de las mascotas
- Problemas en el servicio de estética como: maltrato, lesiones e infecciones en piel y ectoparásitos.
- Trato poco amable los clientes
- Carencia de los siguientes servicios: hospitalización, farmacia, transporte a domicilio, elementos técnicos en cirugía.

4.- Clínica No. 4 ubicada en la calle de Ricarte.

Fuerzas:

- Consultas
- Vacunas

- Cirugía
- Estética

Debilidades:

- Falta de actualización
- Solución deficiente a los problemas clínicos y quirúrgicos de las mascotas
- Trato poco amable los clientes
- Carencia de los siguientes servicios: hospitalización, farmacia, transporte a domicilio, elementos técnicos en cirugía.

5.- Clínica No. 5 ubicada en la calle de Miguel Bernard.

Fuerzas:

- Consultas
- Vacunas
- Cirugía
- Venta de alimento
- Estética

Debilidades:

- Falta de actualización
- Solución deficiente a los problemas clínicos y quirúrgicos de las mascotas

Problemas en el mercado:

En general los principales problemas que existen en el mercado son los siguientes:

1. Competencia desleal
2. Vacunadores ambulantes
3. Competencia ya establecida que tiene años de antigüedad y prestigio.
4. En servicios en general:
 - Trato poco amable a los clientes.
 - Falta de actualización.
 - Soluciones deficientes a los problemas que presentan las mascotas.
 - No dan un diagnóstico acertado al problema de la mascota.
5. Servicio de estética:
 - El perro no está listo a la hora prometida.
 - Al perro no lo dejan como lo quería el cliente.
 - La mascota regresa con infecciones y lesiones en la piel.
 - Aun con el baño presentan ectoparásitos.
 - Mal trato a los perros

Soluciones:

1. Competencia desleal.- Conscientizar a la gente sobre el valor de servicios así como ofrecer productos de la mejor calidad.
2. Vacunadores ambulantes.- Informar a los clientes acerca de las consecuencias que pueden derivar de la aplicación de vacunas por ambulantes y hacerles notar que no obtienen ningún beneficio de ellos.
3. Competencia ya establecida que tiene años de antigüedad y prestigio.- Tener un servicio personalizado y de excelencia, actualización constante, tener información de vanguardia acerca de productos y servicios que se pueden ofrecer.
4. En servicios en general.- Trato amable a los clientes y sus mascotas, actualización mediante la utilización de educación continua en medicina veterinaria a través de los medios escritos y electrónicos, solución a los problemas de las mascotas de una manera eficiente mediante la aplicación de conocimientos y con ayuda de pruebas de laboratorio si es que son necesarias, cumplir con los horarios de servicio establecidos, contar con los servicios mínimos indispensables para dar un diagnóstico acertado.

5. En servicios de Estética.- Dar un buen trato a las mascotas, no maltratarlas, no gritarles, no pegarles, etc., cumplir con la hora de entrega de las mascotas, organizando perfectamente el tiempo que se lleva darle servicio a cada una de ellas, preguntar y anotar como va a querer el corte de pelo del perro para que no haya malos entendidos, desinfectar perfectamente todos los utensilios de trabajo, así como las áreas de estética después de la terminación del servicio de cada mascota, aplicar productos adecuados y eficaces para controlar los ectoparásitos específicos de cada mascota.

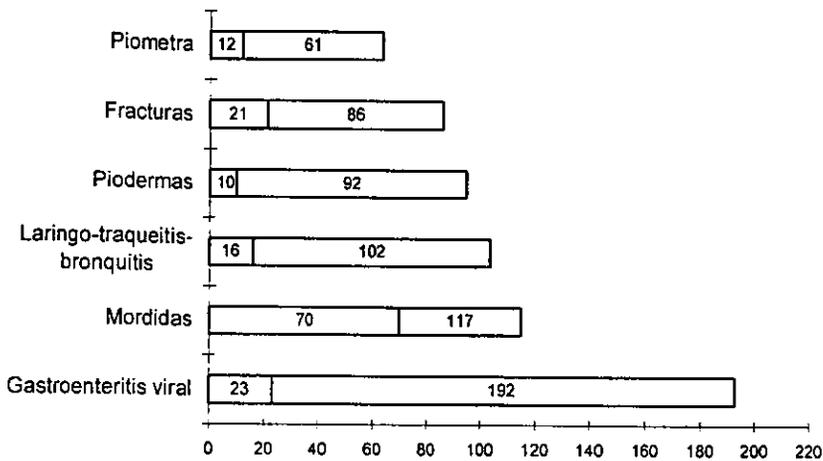
Problemas médicos y sus soluciones (tratamientos y prevenciones):

Problemas médicos existentes en la colonia Lindavista:

Población de 796 perros.		
Digestivos	192	25%
Varios	117	15%
Piel	102	13%
Respiratorios	92	11%
Locomotores	86	11%
Reproductivos	61	8%
Ojos	49	6%
Oídos	25	3%
Renales	25	3%
Endocrinos	18	2%
Circulatorios	14	2%
Nerviosos	10	1%
	796	100%

Principales problemas:

Gasroenteritis virales: parvovirus y moquillo.	23 perros de 192
Varios (trauma por mordidas).	70 perros de 117
Laringotraqueitis-bronquitis.	16 perros de 102
Piodermas.	10 perros de 92
Fracturas en miembros.	21 perros de 86
Piometra	12 perros de 61



1.- Digestivos :

Gastroenteritis viral.

- Parvovirus canino.

Etiología.- Virus DNA , se clasifica dentro de la familia *Parvoviridae*, puede sobrevivir al medio ambiente por varios meses y hasta años, el hipoclorito de sodio (cloro) es el desinfectante más efectivo contra el, afecta principalmente a perros recién nacidos hasta perros de seis meses de edad.

Transmisión.- Por medio de heces de perros enfermos, entra al hospedador por vía oral y/o inhalación.

Patogenia.- Una vez que entra al huésped, se replica primero en tejido linfoide por donde viaja hasta llegar a su órgano blanco que son las criptas del intestino delgado donde lleva a cabo la segunda replicación, puede llegar a afectar otros órganos como: medula osea, corazón (perros muy jóvenes) y células endoteliales.

Morbilidad.- Menos del 20%

Mortalidad.- Menos del 30%.

Factores predisponentes.- Edad, stress, algunas razas como Doberman y Rottweiler son más susceptibles a la enfermedad, así como la presencia de infección por parásitos o bacterias.

Signos clínicos.- Vómito, diarrea sanguinolenta, depresión, deshidratación, pérdida de peso, anorexia, fiebre (variable), leucopenia y miocarditis en cachorros.

Diagnostico.- Pruebas serológicas: ELISA y Hemoaglutinación.

Tratamiento.- Revisar cuadro de tratamiento.

- Moquillo (fase digestiva).

Etiología.- Virus RNA, es un morbilivirus de la familia *Paramixoviridae*, este sobrevive en ambientes fríos (principalmente en invierno) por meses y hasta años, es susceptible a la luz UV y lámparas germicidas. Algunas cepas son mas virulentas que otras. Provoca una infección multisistémica.

Transmisión.- Por medio de aerosoles y secreciones corporales de animales infectados (heces, orina, saliva, exudado conjuntival y nasal).

Patogénia.- El virus al replicarse en tejido linfoide provoca inmunosupresión, la cual da origen a una infección secundaria por bacterias que son las que causan la mayoría de los signos clínicos y que contribuyen a incrementar la mortalidad. Este tipo de virus es capaz de afectar a diferentes sistemas como son el digestivo, respiratorio y nervioso, también puede llegar a afectar la piel.

Morbilidad.- 55-75%

Mortalidad.- 70-90%

Factores predisponentes.- La cepa del virus, edad (afecta a perros de los 3 meses hasta los 5 años de edad), raza (Samoyedo, Pastor Alemán y Cocker spaniel son las más susceptibles), sistema inmune del huésped, así como la presencia de infección por parásitos o bacterias.

Signos clínicos.- Fiebre, diarrea, vómito, anorexia, pérdida de peso, deshidratación, debilidad, descargas oculares y nasales, disnea, signos neurológicos (espasmos musculares, parálisis, convulsiones), problemas respiratorios (bronquitis, neumonía), en algunos casos hiperqueratosis digital y nasal, dermatitis postular y lesiones retinales,

Diagnostico.- Pruebas serológicas: ELISA, inmunofluorescencia y hemoaglutinación.

Tratamiento.- Revisar cuadro de tratamiento.

Tratamiento para parvovirus y moquillo.

Tratamiento:	PA	Dosis	Pc
Antibioterapia:	Sulfas-trimetropim	30 mg/kg c. 12 hrs PO,IV,SC	Bactrex Bactrim
	Metronidazol	5-10 mg/kg c. 12 hrs PO,IV	Flagyl
Terapia de fluidos	Sol. Hartman	dependiendo del grado de deshidratación	Baxter Picsa
Protectores de mucosa intestinal:	Caolin-pectina	0.5- a 5ml PO c. 8 hrs	Kaopetate
	Ranitidina	1-4 /mg/kg/PO,IV c. 12hrs	Ranitec
Antiheméticos:	Metrocloramida	2- 0.5 mg/kg PO,SC c. 8hrs 0.01-0.02mg/kg/hr IV	Carnotprim Hemetin

Prevención de ambas enfermedades:

Calendario de vacunación

Edad	6 sem	8 sem	10 sem	12 sem	16 sem	18 sem
PVC	X					
MHL		X				
PVC			X			
MHL				X		
PVC					X	
MHL						X

2.- Varios.

Trauma por mordidas.

Etiología.- Lesiones cortantes y/o perforantes provocadas por otro perro.

Patogenia.- Al presentarse una mordida en un perro a causa de otro, esta puede cortar la piel solamente sin llegar a dañar alguna capa más profunda, pero, también puede ser que la profundidad de la herida perfora la piel, músculo e incluso hasta hueso pudiendo provocar alguna fractura. Lo más importante de todo esto es que al haber la penetración de los colmillos o dientes en general dentro de la piel y está se vea perforada, es ese momento se inoculan bacterias en esta herida que nos van a provocar la infección. También se pueden llegar a lesionar tejidos adyacentes a la piel.

Tratamiento:

- Lavados con antisépticos locales como: Isodine espuma .- lavar 2 ó 3 veces al día por el tiempo necesario.
- Suturar la piel si lo amerita
- Ligar vasos sanguíneos, ligamentos, músculos, etc. si es necesario
- Reparación quirúrgica de tejidos afectados adyacentes a la piel.
- Administración de antibióticos vía sistémica:

Ampicilina (expicin)10-20 mg/kg PO c. 8hrs

Ac. Clavulánico (clamicil)10-20 mg/kg PO c.12hrs.

3.- Respiratorios

Laringotraqueitis-bronquitis bacteriana.

Etiología.- El principal agente etiológico que provoca problemas respiratorios del tracto superior es *Bordetella bronchiseptica*, es una bacteria gram (-), y es la causa principal de traqueobronquitis, aunque también se han llegado a aislar otras bacterias como: *Pateurella multocida* y por bacterias del genero *streptococcus*.

Transmisión.- Se disemina por medio de aerosoles (tos, estornuos) y fómites.

Patogenia.- La bacteria infecta al epitelio ciliar del tracto respiratorio causando pérdida de los cilios, necrosis de las células epiteliales e infiltrado polimorfonuclear en el epitelio. En infecciones severas se puede llegar a producir un exudado purulento viscoso, resultando en una rinitis con descarga purulenta nasal, si se complica puede llegar a infectar el tracto respiratorio bajo causando bronquitis, neumonía, etc.

Morbilidad.- 25 al 75%.

Factores predisponentes.- Cambios bruscos de temperatura ambiental, sobrepoblación canina y contacto estrecho con animales enfermos.

Signos clínicos.- Tos que puede ser seca o húmeda (con moco), en ocasiones secreción nasocular que puede ser desde serosa hasta purulenta, reflejo tusígeno positivo, en casos severos anorexia, depresión, fiebre y en algunos la muerte..

Diagnóstico.- Por signos clínicos, reflejo tusígeno positivo, cultivos y aislamiento del agente etiológico.

Tratamiento:

Antibióticos en combinación con expectorantes:

1. Ampicilina + clohidrato de bromhexina (Bisolvon ampicilina susp.): dosis: 10 a 20 mg/kg/PO c. 8hrs.

2. Amoxicilina + clorhidrato de bromhexina (Amoxibron susp.): dosis: 10 a 20 mg/kg/PO c. 8hrs.
3. Sulfas-trimetropim + Guaifenesina (Bactrim compositum): dosis: 30 mg/kg/PO c. 12hrs.

Antihistaminicos: Difenhidramina (Histafin inyec.) 5-50 mg/kg/c. 12hrs IV,SC.

Desinflamatorios esteroidales: Dexametazona (Dexvet inyec.) dosis de 0.25-1.0 mg/kg/IM,SC. c. 24hrs. Solo en casos de inflamación severa.

Prevención.- Aplicación de bacterina de *Bordetella bronchiseptica*, *Pasterella* y Adenovirus tipo II, es por vía nasal y se recomienda la vacunación cada año.

4.- Piel:

Piodermas.

El termino pioderma se aplica a una infección por bacterias piogenas sobre la piel.

Esta puede ser primaria o secundaria, superficial o profunda.

Piodermas superficiales.

Es una colonización bacteriana únicamente de la superficie de la epidermis, sin invadir hacia el estrato corneo o los folículos pilosos. Este tipo de piodermas

pueden ser el resultado de un trauma sobre la piel causado por lamido , rascado. Infección de oídos, infestación de ectoparasitos y en el menor de los casos por alguna irritación de piel por insectos, medicamentos, etc. Las lesiones se hacen notar rápidamente, puede ser en horas.

- El auto-traumatismo a la piel.- Puede ser debido a un proceso prurítico o doloroso subyacente como: dermatitis alérgicas, ectoparásitos, otitis externa, causas medio ambientales, aburrimiento y problemas de sacos anales entre otras.

- En los pliegues profundos en la piel.- Puede ocurrir en tres formas: en pliegues de los labios, pliegue vulvar y pliegues de la piel en general. Estos pliegues crean un medio ambiente húmedo, oscuro, tibio con poca circulación de aire y un crecimiento bacteriano e inflamación subsecuente, esto se da principalmente en razas como el Shar pei, Bulldog, Pug, etc.

- *Impetigo*.- Esta es una forma de pioderma superficial, la cual produce pústulas en la capa subcorneal. Es una infección secundaria, se ha visto que los factores predisponentes de este tipo de infecciones son: mala nutrición, parasitismo severo, moquillo y otras infecciones sistémicas. La principal característica es que estas pústulas aparecen en el abdomen.

Piodermas profundas.

Las piodermas profundas están asociadas principalmente con bacterias del genero *staphylococos*, aunque también se han llegado a aislar otras bacterias como: *proteus spp*, *Pseudomonas* y *E. coli*.

- *Folliculitis*.- Este tipo de pioderma profundo es el que más frecuentemente se ha encontrado en la piel, se localiza alrededor del folículo pilosos provocando una inflamación acompañada de papulas o pústulas en la abertura folicular. Estas piodermas tienden a localizarse en áreas muy específicas de la piel, produciendo síndromes clínicos específicos llamados pioderma: de los callos, de nariz, acné juvenil, interdigital y generalizada.

Tratamiento:

1. Lavados con antisépticos locales:

Isodine espuma, lavar el área dos o tres veces al día según sea el caso.

2. Antibioterapia: lo ideal es mandar hacer un cultivo y antibiograma.

Se recomienda:

Ampicilina (Expicin susp.) 10-20 mg/kg PO c. 8hrs

Ac. Clavulánico (Clamicil susp.) 10-20 mg/kg PO c. 12hrs.

3. Antihistaminicos. Difenhidramina (Histafin inyec.) 5-50 mg/kg/c. 12hrs IV,SC.

4. Desinflamatorios esteroidales: Dexametazona (Dexvet inyec.) dosis de 0.25-1.0 mg/kg c. 24hrs

5.- Locomotor

Fracturas:

Miembro anterior (húmero, radio y cúbito).

Miembro posterior (femur, tibia y peroné).

Etiología.- La mayor parte de las fracturas de cualquier miembro ocurren a causa de un traumatismo por algún vehículo de motor, una caída de una altura considerable, mordida de otro perro o simplemente maltrato por parte de los dueños como un pizoton, una patada, pagarle con un palo o tubo, etc.

Diagnostico.- Antes de cualquier procedimiento lo primero que se debe de revisar en cualquier tipo de fractura es la integridad neurovascular del miembro llevando a cabo un examen neurológico, una vez revisado el miembro afectado se procede a la toma de placas radiológicas para observar el tipo de fractura y así saber cual será su tratamiento y pronóstico.

Tratamiento.- El tratamiento va a depender del tipo de fractura, la edad del animal, la raza y el peso. Se puede utilizar desde vendajes como son: el de Robert Jones, el de Maisson, hasta cirugía correctiva mediante la aplicación de clavos intramedulares, fijadores esqueléticos externos, placas metálicas, clavos bloqueados, cerclajes, hemicerclajes, etc.

6. Reproductor

Piometra.

Etiología.- Es una alteración en la producción de hormonas sexuales, principalmente progesterona, esta hormona favorece al crecimiento de bacterias dentro del útero, provocando una infección secundaria. El principal agente etiológico aislado es la *Escherichia coli*, esta tiene una afinidad por el endometrio sensibilizado por la progesterona.

Patogenía.- La progesterona en el endometrio estimula la secreción de las glándulas uterinas, aumentando la producción de leche uterina y de moco el cual es invadido por bacterias que empiezan a proliferar, aunado a esto, la progesterona también retarda la migración de neutrófilos hacia la luz uterina, lo cual favorece a la proliferación de la bacteria.

Factores predisponentes.- Edad (por lo general se presenta en perras de 5 años en adelante), perras que estuvieron en estro, perras intactas, perras que fueron inseminadas inadecuadamente y por la administración de progesterona.

Signos clínicos.- Por lo general los signos aparecen uno o dos meses después del estro o de la administración de la progesterona, los signos incluyen: descarga vaginal de tipo purulento que puede contener sangre y moco, depresión, fiebre, vómito, poliuria, polidipsia , algunas lesiones renales y en algunos casos distensión abdominal.

Diagnostico.- Por los signos clínicos, pruebas de laboratorio: biometría hemática (neutrofilia marcada), radiografía abdominal, ultrasonido, citología y cultivo vaginal.

Tratamiento.- Quirúrgico. Realizar ovariectomía.

Prevención.- Realizar ovariectomía a edades tempranas aproximadamente a los 3 o 4 años edad.

**ESTA TESIS NO SALE
DE LA BIBLIOTECA**

2.2 Identificación de fuerzas y áreas de mejora

Características de la clínica veterinaria que se piensa establecer:

Fuerzas:

- Consultas
- Vacunas
- Cirugía
- Venta de cachorros
- Venta de accesorios
- Venta de mascotas
- Farmacia
- Laboratorio clínico
- Emergencias
- Servicios a domicilio
- Venta de alimento
- Rayos x
- Hospitalización

Areas de mejora:

- El establecimiento de una clínica nueva en la colonia

Solución: darnos a conocer mediante publicidad, elaborando volantes y repartiendolos en escuelas, comercios, etc., correr la voz con los conocidos del área, anuncios en periódicos y revistas de la zona y realizar promociones:

- Adiestramiento canino.

Solución: asociarse con un entrenador de absoluta confianza y profesional.

- Competencia desleal.

Solución: mejorar al máximo los servicios y unificar precios.

- Actualización.

Solución: mediante la asistencia a cursos, seminarios, congresos, etc, así como la constante búsqueda de información en los medios físicos y electrónicos existentes en el mercado.

3.2 3. OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS.

3.2. 3.1 OBJETIVOS

- In 3.1.1 Personales

- In

- P 3.1.1.1. Actualización constante

- In

- P 3.1.1.2. Inscribirme en alguna asociación de Médicos Veterinarios Especialistas en

- Ir Pequeñas Especies.

3.2. 3.1.1.3. Realizar alguna especialidad.

- C

- C 3.1.2 Empresariales

- C

- c 3.1.2.1. Llegar a ser la mejor clínica veterinaria de la colonia.

- p

- a 3.1.2.2. Ofrecer un servicio de calidad.

- 3.1.2.3. Reconocimiento profesional

3.2 ESTRATEGIAS

3.2.1. Personales.

- Inscribirme en una revista veterinaria de educación continua de pequeñas especies.
- Inscribirme a la Asociación Mexicana de Médicos Veterinarios Especialistas en Pequeñas Especies (AMVEPE).
- Inscribirme a la Asociación Mexicana de Médicos Veterinarios Especialistas en Pequeñas Especies del Norte (AMVEPEN).
- Inscribirme en un curso de especialidad.

3.2.2. Empresariales

- Ofrecer servicios y productos de calidad.
- Dar un trato amable al cliente.
- Darnos a conocer mediante la utilización de volantes repartiéndolos en escuelas, comercios, parques, etc. Anunciarnos en periódicos y revistas locales, ofrecer promociones a los clientes como descuentos, regalos, etc. promocionarnos en las asociaciones a las que pertenecemos.

1. Estado de resultados proyectado.

Primer semestre.

Concepto	enero	febrero	marzo	abril	mayo	junio	Total
Ventas	8500	9300	9900	10100	11000	10800	59600
Costos	1850	1900	1850	1800	1950	1900	11250
Utilidad bruta	6650	7400	8050	8300	9050	8900	48350
Gastos administrativos	5000	5000	5000	5000	5000	5000	30000
Utilidad neta	1650	2400	3050	3300	4050	3900	18350
% sobre venta	19%	26%	31%	33%	37%	36%	31%

Segundo semestre.

Concepto	julio	agosto	septiembre	octubre	noviembre	diciembre	Total
Ventas	11200	10200	10900	12000	14000	13000	71300
Costos	1550	1880	1840	1950	1900	2100	11220
Utilidad bruta	9650	8320	9060	10050	12100	10900	60080
Gastos administrativos	5000	5000	5000	5000	5000	5000	30000
Utilidad neta	4650	3320	4060	5050	7100	5900	30080
% sobre venta	42%	33%	37%	42%	51%	45%	42%

Total en el primer año.

Concepto	1er. Semestre	2do. Semestre	Total
Ventas	59600	71300	130900
Costos	11250	11220	22470
Utilidad bruta	48350	60080	108430
Gastos administrativos	30000	30000	60000
Utilidad neta	18350	30080	48430
% sobre venta	31%	42%	37%

4. CONCLUSIONES

A medida de que el mercado de pequeñas especies en la actualidad está creciendo muy rápido los establecimientos de clínicas veterinarias también va creciendo junto con el. por lo tanto, los médicos veterinarios debemos de estar conscientes de esto y nos tenemos que preparar para dar solución a lo que nos demandan nuestros clientes.

Sin duda existen muchas clínicas veterinarias en donde los médicos que están a cargo de ellas no están titulados, no ofrecen un servicio de calidad, no dan una solución adecuada a los problemas que presentan las mascotas, no le dan un trato adecuado a los dueños de las mascotas, en fin son muchas las deficiencias y problemas que existen en este ámbito.

Al realizar este trabajo me di cuenta de como está el mercado actual y observe los problemas existentes en el, por lo tanto cuando yo quiera establecer una clínica veterinaria sabiendo que problemas hay yo como medico veterinario les daré una solución adecuada a cada uno de los problemas.

BIBLIOGRAFIA

1. Sumano, H. FARMACOLOGIA VETERINARIA. Edit. McGRAW-Hill, México, 1997.
2. PLM, PRONTUARIO DE ESPECIALIDADES VETERINARIAS. Ediciones PLM, México 1998.
3. Bichard/Sherding. Manual Clínico de PEQUEÑAS ESPECIES. Tomo I y II. Edit. McGRAW-HILL. México, 1996.
4. PLM. DICCIONARIO DE ESPECIALIDADES FARMACEUTICAS. Ediciones PLM. México, 1999.
5. Ettinger, S. TEXTBOOK OF VETERINARY INTERNAL MEDICINE. Tomo I y II Edit. W.B SAUNDERS COMPANY. Philadelphia. 1990.
6. Muller, H. y Kirk, W. SMALL ANIMAL DERMATOLOGY. Edit. W.B. SAUNDERS COMPANY. Philadelphia.