



16

UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTONOMA
DE MÉXICO

296570

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
CUAUTITLAN

MERCADOTECNIA VETERINARIA

**“ELEMENTOS DE MERCADOTECNIA EN
APOYO AL DESEMPEÑO PROFESIONAL DE
CLINICA Y ESTETICA CANINA DE
PEQUEÑAS ESPECIES EN HUERTA LOS
LIMONARES No. 305, TRINIDAD DE LAS
HUERTAS, OAXACA, OAX.”**

TRABAJO DE SEMINARIO

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
MEDICO VETERINARIO ZOOTECNISTA

P R E S E N T A:
JUAN CARLOS CASIQUE SÁNCHEZ

ASESOR: M. V. Z. SERGIO CORTES Y HUERTA
M. V. Z. CARLOS MANUEL APPENDINI TAZZER

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 CUAUTITLÁN
UNIDAD DE LA ADMINISTRACION ESCOLAR
DEPARTAMENTO DE EXAMENES PROFESIONALES



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

U. N. A. M.
FACULTAD DE ESTUDIOS
SUPERIORES-CUAUTITLÁN

DR. JUAN ANTONIO MONTARAZ CRESPO
DIRECTOR DE LA FES CUAUTITLÁN
PRESENTE

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 en
apoyo al desempeño profesional de Clínica y Estética ca-
nina de pequeñas especies en Huerta los Limonares No.305
Trinidad de las Huertas. Oaxaca. Oax.

que presenta el pasante: Juan Carlos Casique Sánchez
con número de cuenta: 0361880-0 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 21 de Octubre de 2001

MODULO	PROFESOR	FIRMA
<u>I</u>	<u>MVZ. Arturo Velasco Morales</u>	<u>[Firma]</u>
<u>II</u>	<u>MC. Luis Fernandez Zorrilla</u>	<u>[Firma]</u>
<u>III</u>	<u>MVZ. Darío Cortés Cuarta</u>	<u>[Firma]</u>

DEDICATORIAS:

A mi padre:

Por ser una persona incondicional en
mi vida, gracias por darme esa
fortaleza, te extraño.

A mi madre:

Gracias por enseñarme a vivir, y por
engrandecer mi espíritu con tu inmensa
sabiduría.

Te quiero.

A mi hermana:

Por cada una de tus atenciones y ser un
pilar de vida en mi corazón.

A mi novia:

Por cada momento de vida que le das a
mi corazón y a mi pequeño deseado.

Te amo.

A mi familia:

Ya que en cada momento de alegría que
compartimos nos alimentamos de
felicidad.

INDICE

Introducción.....	1
Descripción del trabajo	3
Misión	5
Visión	6
Valores.....	7
Análisis externo.....	8
Croquis de ubicación	11
Problemas y soluciones en el mercado	13
Problemas Médicos.....	16
Fuerzas	31
Debilidades	32
Áreas de mejora.....	32
Objetivos y estrategias.....	33
Objetivos personales.....	35
Estado de resultados.....	36
Conclusiones.....	37
Bibliografía.....	39

INTRODUCCION

Junto con la evolución del comercio se encontraron áreas específicas en la explotación de distintas especies animales, por lo cual el hombre necesitó de un amigo que le proporcionara seguridad y fidelidad, el perro; Las pequeñas especies y el hombre desarrollaron un vínculo sentimental, con ellos existe una comunicación entre mascota y propietario y surge la necesidad de que la mascota no solo necesitaba del cariño de su dueño, sino de ser atendida por un mago o médico que le prestara atención y le diera solución a sus problemas de salud, así fue la obligada aparición de médicos especialistas en pequeñas especies, quienes desarrollaron distintos servicios para cubrir necesidades dirigidas a su salud, por lo que se tuvo que enfocar a un estudio mas intenso y dinámico de los cánidos con un avance tecnológico muy similar al humano, lo cual incrementó un alcance elevado en la necesidad de servir mayor al dueño y sus mascotas.

El desarrollo de la clínica veterinaria hizo la formulación de centros de acopio para mascotas con multiservicios para ésta, con la finalidad de hacerla sentirse lo mas semejante al humano y con un estilo de vida lo mas placentera posible, provocando que la calidad de vida se incrementen el perro y se le considere un amigo o compañero.

Al incrementarse la oferta, surge la necesidad de especializarse y desarrollar una mente empresarial que nos permita hacer más eficiente la actividad médica y buscar y localizar las necesidades de nuestros clientes, siendo esto último la esencia de la mercadotecnia.

DESCRIPCIÓN DEL TRABAJO

La posición de la mercadotecnia dentro de la medicina veterinaria, es la de potencializar al máximo cada uno de nuestros recursos, este trabajo pretende auxiliar, incrementando la labor social, con una visión a un punto determinado, el cual solo depende del esfuerzo que se decida realizar.

El médico tiene la capacidad de desarrollarse con la unión de un liderazgo en busca del éxito, esto debe formarlo con la ayuda del conocimiento, por lo que incrementará sus habilidades, la mercadotecnia le da un sentido diferente a un negocio, para visualizar en un futuro más cercano, una meta definida.

Debido al amplio conocimiento de la visualización de la meta, es un punto estratégico de este trabajo, ya que se trata de optimizar al máximo cada recurso que se tiene dentro de un medio no fácil, con una buena oportunidad de trabajo, ya que el concepto de estética canina no ha sido desarrollado dentro de la ciudad de Oaxaca, esto nos da una oportunidad de mercado muy grande, debido a que la ciudadanía tiene la necesidad de asear a sus mascotas.

El objetivo de la estética canina es brindar bienestar a la mascota, y que el dueño de la misma sea participe de este bienestar, esta actividad la considero un nicho de mercado con crecimiento viable.

La actividad de estética canina también permite la captación de clientes orientados a servicios médicos sin restarle importancia a otras actividades promocionales o publicitarias, siendo las básicas anuncios y volanteo.

MISIÓN: Contribuir a mejorar la calidad de vida de las mascotas con productos y servicios sustentados en calidad y profesionalismo todos los días durante todo el día.

VISIÓN: Ser una clínica reconocida por la diversificación y calidad de sus servicios.

VALORES:

Trabajo en equipo.

- Sumar esfuerzos en el logro de los objetivos.

Amabilidad y cortesía.

- Todo cliente merece respeto y buen trato.

Calidad en los servicios.

- La satisfacción plena del cliente será la meta de nuestro trabajo.

ANÁLISIS EXTERNO

Población en el estado de Oaxaca

censo 2000

	POBLACIÓN	%
Hombres	1,647,550	49
Mujeres	1,784,630	51
TOTAL	3,432,180	

Fuente: INEGI, XII CENSO GENERAL DE POBLACIÓN

Y VIVIENDA 2000, Resultados Preliminares, Méx. (6)

Población económicamente activa 1990.

	POBLACIÓN	%
Hombres	630,826	83.63
Mujeres	123,479	16.37
TOTAL	754,305.	

Fuente: INEGI OAXACA, RESULTADOS DEFINITIVOS,

TABULADO BÁSICO, TOMO IX, XI CENSO GENERAL DE

POBLACIÓN Y VIVIENDA 1990, Méx. (2)

GENERALIDADES	
Masculinidad	92.32 %
Tasa de Crecimiento media anual	2.4 %
Altura promedio	1540 msnm
Temperatura media anual	de 22C

El estado de Oaxaca cuenta con 570 municipios. Y la ciudad capital, Oaxaca de Juárez, tiene 754,305 habitantes.

La clínica y estética canina esta ubicada en la colonia trinidad de las huertas, la cual cuenta con 1560 personas, y ésta tiene las siguientes colindantes:

Al norte:

- Frac. Nuestra Señora Trinidad de las Huertas.
- Barrio Trinidad de las Huertas.

Al oeste:

- San José de la Noria.
- Candiani.

Al este:

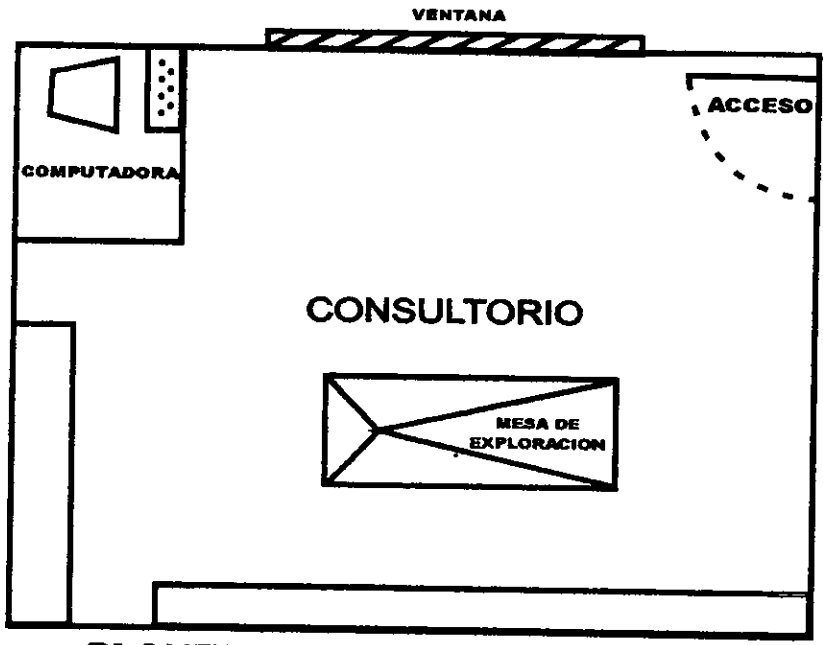
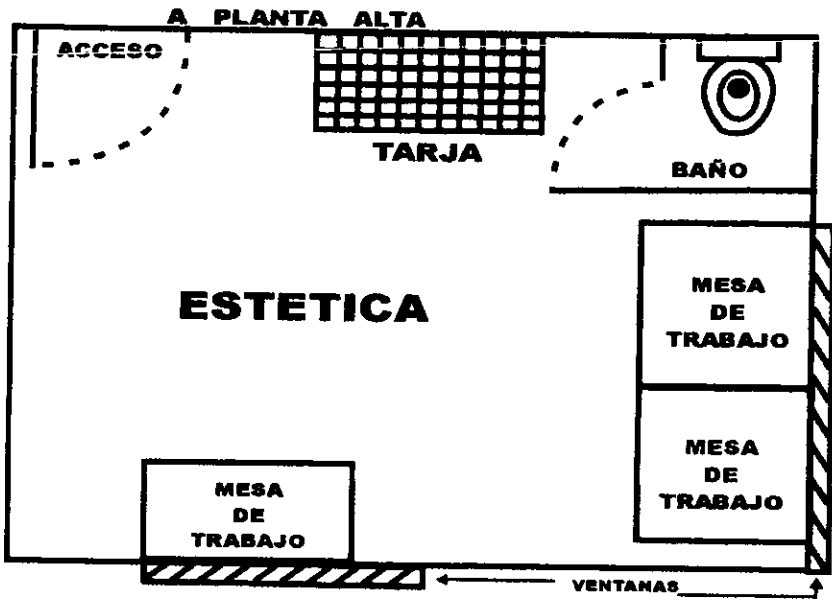
- Cinco señores.
- Ciudad Universitaria

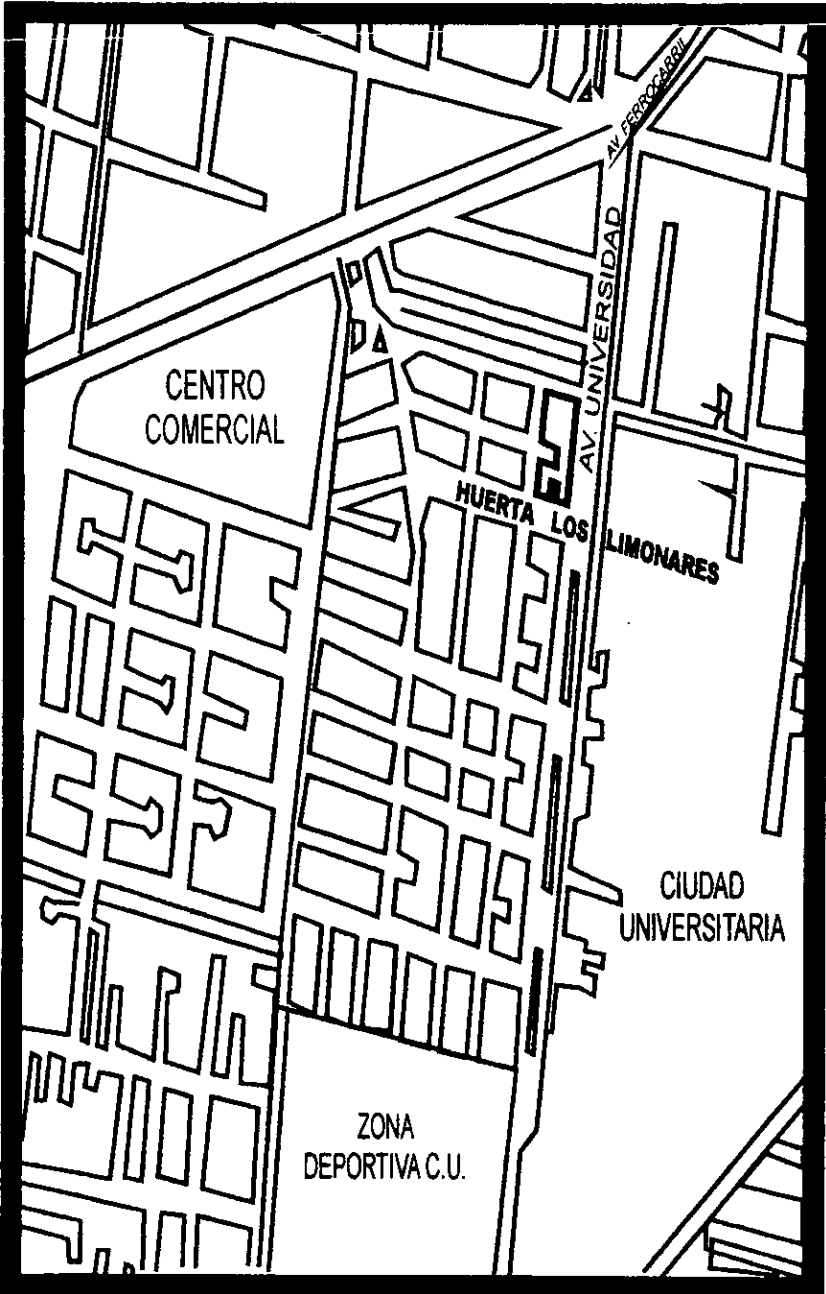
Al Sur:

- Candiari.
- Frac. Hacienda de Antequera. (5)

La zona donde se encuentran ubicadas las instalaciones, cuenta con una vía rápida de acceso, la cual es de doble carril, además la colonia tiene un nivel económico medio-alto, y ésta es una zona residencial.

En la Ciudad Universitaria, la cual colinda con nuestra colonia, existe una Facultad enfocada hacia la Veterinaria, perteneciendo a la Universidad Autónoma Benito Juárez de Oaxaca en la cual los estudiantes son una fuente potencial de colaboradores y la actividad propia de la academia nos permitirá la actualización y capacitación continua .





PROBLEMAS Y SOLUCIONES

<i>PROBLEMA.</i>	<i>SOLUCIÓN.</i>
Alimentación deficiente en perros y gatos.	Orientar al cliente hacia la elección del mejor alimento, de acuerdo a la capacidad nutritiva, edad y raza del animal.
El moquillo canino se presenta en forma frecuente en cachorros un 10 %.	Esto puede evitarse mediante el siguiente esquema de vacunación: 6 sem. Moq. Sarampión. 8 sem. Moq. Hepat. Lep. Parv. Parainf. Coro. 10 sem. Moq. Hepat. Lep. Parv. Parainf. Coro 12 sem. Moq. Hepat. Lep. Parv. Parainf. Coro 14 sem. Rabia. 16 sem. Moq. Hepat. Lep. Parv. Parainf. Coro y posteriormente su revacunación anual.
Problemas parasitarios. Toxocariasis, ancilostomiasis Coccidiosis, pulgas, garrapatas, piojos.	Dx. en parásitos gastrointestinales: Microscópica directa y Flotación. Tx. - Albendazol: Amplio espectro., Perros 100 Mg. / día/kg. Gatos 25-100 Mg./Kg./día. 14-21 días. -Levamisol. 10 Mg./Kg./día x 6-10 días; Gest. y formas redondas en pulmones 20-40

	<p>Mg./Kg. C/3 er día, durante 5-6 días de Tx.</p> <p>-Prazicuantel 5 Mg./Kg. Única dosis, anticestodico perros y gatos.</p> <p>Dx. parásitos externos, microscopia óptica.</p> <p>- Ivermectinas: 200mcg./Kg. P.v. Perros, gatos 200-400mcg./Kg. P.v.</p> <p>- Fenthion. Aplicar sobre la piel. (4)</p>
Problemas de conducta en perros.	Conducir al cliente hacia un asesoramiento en la relación dueño mascota: nutricional , aseo, paseos y deposición de excretas en lugares preestablecidos.
Deficiencias en la higiene de sus mascotas.	Asesorar al cliente sobre la importancia que tiene el baño en su mascota, así como brindarle el servicio de estética canina para sus mascotas cada 30 días.
Desconocimiento de las diversas razas caninas.	Promoción de los beneficios de diversas razas caninas
Falta servicio a domicilio en la colonia.	Ofrecer el servicio como un beneficio para el cliente, sin costo extra en la colonia y un cobro extra en las colonias lejanas.

<p>No se usa el recordatorio de vacunación en la ciudad.</p>	<p>Comunicarle al cliente las ventajas que obtiene al vacunar su mascota en la clínica, proporcionándole un servicio vía telefónica o por medio de carta, sobre el aviso de la revacunación de su cría.</p>
<p>No hay hospitalización en la zona.</p>	<p>Ofrecer un servicio medico nocturno y hospitalización.</p>
<p>Dificultad para encontrar el servicio medico veterinario nocturno.</p>	<p>Informarle a los clientes, los teléfonos del radio localizador y teléfono celular en caso de necesidad urgente.</p>

Dentro de los problemas médicos que cotidianamente se manejan con mayor frecuencia en la ciudad de Oaxaca por orden de importancia son: Toxocariasis, Síndrome diarreico, Moquillo, Rabia.

PROBLEMAS MEDICOS

MOQUILLO CANINO.

Etiología: Virus ARN del género morbilivirus, familia paramixoviridae, inmunosupresor, multisistémico, sensible a la luz solar, susceptible a los desinfectantes y lábil en el medio ambiente.

Signos: Fiebre, anorexia, conjuntivitis, rinitis con descarga nasal muco purulenta, neumonía, tos, disnea, a la auscultación estertores crepitantes, vomito, diarrea, queratoconjuntivitis, hipoplasia del esmalte de los dientes, hiperqueratosis, son evidentes las pústulas abdominales, tétanos muscular, convulsiones, abortos, coma, meningitis. (10)

Patogénia: La vía de entrada es la oronasal, siendo contagio por cualquier secreción o excreción de un canideo enfermo, siendo la fuente principal los aerosoles, el virus se reproduce en los macrófagos del tejido linfoide localizado, su distribución es por vía plasmática asociado a células y tejido secundario, el periodo de incubación es de 7 a 15 días, entran al cerebro por medio del liquido cefalorraquídeo produciendo edema cerebral, donde el virus se replica en neuronas y células bulbares, esto induce a las alteraciones de la materia gris y blanca, el tipo de lesión que produce en el cerebro es una desmielinización, tiene ciertas predilecciones, como son: cerebelo, sistema óptico en donde produce

hemorragias en retina y medula espinal, tiene una distribución mundial, ocurre mas en cachorros no vacunados después de la pérdida materna, hasta los diez meses de edad, la eliminación del virus termina hasta dos semanas después de la recuperación del animal. (9)

Dx: Demostración del antígeno viral o de cuerpos de inclusión en improntas vaginales o conjuntivales, también puede confirmarse por inmunofluorescencia

Tx: Es de tipo sintomático tratándose al paciente como externo.

Incluye antibióticos de amplio espectro, expectorantes, broncodilatadores, antieméticos. anticonvulsionantes, antidiarreicos, apoyo nutricional y fluidoterapia.

Prevención: Por medio de inmunización activa ya mencionada. (1)

6 Semanas: Moquillo, Sarampión. (Razas nórdicas)

8 Semanas: Moquillo, Hepatitis, Leptospira, Parvovirus, Parainfluenza,
Coronavirus.

10 Semanas: Moquillo, Hepatitis, Leptospira, Parvovirus,
Parainfluenza, Coronavirus.

12 Semanas: Rabia.

14 Semanas: Moquillo, Hepatitis, Leptospira, Parvovirus,
Parainfluenza, Coronavirus.

SÍNDROME DIARREICO

Etiología:

- Dieta
 - Cambio súbito de la dieta
 - Alimentación excesiva
 - Desperdicios, Materiales extraños
 - Intolerancia / Alergia alimenticia

- Inflamación gastrointestinal
 - Parasitosis (Toxocara, Dipilidium, Ancilostoma, Giardia, Coccidia.)
 - Enteritis bacterianas (especies de *Salmonella**, *Campilobacter jejuni*, *Clostridium spp.*)

 - Enteritis Viral (Parvovirus*, coronavirus)
 - Gastroenteritis Hemorrágica*

- Fármacos y toxinas
 - Agentes inflamatorios (Desparasitantes, Analgésicos)
 - Antimicrobianos
 - Fármacos antineoplásicos
 - Metales pesados / Organofosforados*.

- Íleo funcional / Mecánico.
 - Trastornos extra intestinales
 - Pancreatitis aguda*
 - Hepatopatía*
 - Enfermedad renal*
 - Hipoadrenocorticismo*

* Patologías que pueden llegar a ser letales

Signos: se caracteriza por el inicio súbito de diarrea acuosa o acuosomucoide que tiende a curarse sola y es de corta duración, la diarrea aguda leve con o sin vómitos, puede deberse a varios factores dietéticos, parasitarios o tóxicos.

Las gastroenteritis hemorrágicas son mas fulminantes y pueden poner en peligro la vida.

Patogenia: La diarrea osmótica ocurre cuando permanecen en la luz intestinal mayor cantidad de solutos sin absorberse y conservan agua con ellas.

Las diarreas secretorias ocurren cuando se secretan hacia la luz intestinal cantidades anormales de iones y líquido.

La diarrea secretoria debida a infección por *Campylobacter jejuni*, es mediada en gran parte por la cantidad de Adenosin Monofosfato cíclico. El incremento de la permeabilidad intestinal se debe a enfermedades que producen inflamación ulceración o necrosis de la mucosa. Las lesiones leves alteran las uniones entre las células epiteliales y permiten el escape de iones y líquidos hacia la luz intestinal. Las lesiones graves, como las que se observan en gastroenteritis hemorrágica, aumentan la permeabilidad y la perdida de macromoléculas gigantes, como albúmina, globulinas y glóbulos rojos.

Dx: Se puede facilitar por medio del examen clínico, anamnesis, estado de vacunación, dieta, medicamentos actuales y exposición ambiental a toxinas, parásitos o enfermedades infecciosas.

Los riesgos de diarrea aumentan con los cambios ambientales, después de una exposición al agente infeccioso; en animales libres pueden presentar trastornos parasitarios tóxicos e infecciosos. Los problemas dietéticos, como en ingestión de alimentos descompuestos o material no digerible, y

las reacciones adversas a los alimentos son causas importantes de diarrea aguda.

El médico debe hacer un examen clínico completo de todos los sistemas corporales, con insistencia particular en el estado mental y cardiovascular, palpación abdominal, grado de hidratación y examen rectal. Es necesario reconocer los signos de advertencia de una enfermedad importante como fiebre, hipotermia, deshidratación, grave dolor abdominal y diarrea sanguinolenta, a fin de acelerar el diagnóstico y las estrategias terapéuticas.

TX: El tratamiento es sintomático con el objetivo de restablecer y conservar el equilibrio de líquidos y electrolitos, el reposo intestinal favorecido por el ayuno, dieta, antibioterapia así como la ayuda de medicamentos accesorios para el paciente de acuerdo a los síntomas que presente.

Terapéutica con líquidos: La solución de primera elección debe ser una solución electrolítica equilibrada, como la de Ringer con lactato, pudiéndose agregar la solución cloruro de potasio.

Tratamiento dietético: El objetivo es el reposo del tubo digestivo con suspensión de la alimentación por lo menos 24 horas, con los siguiente beneficios:

A)-Disminución de la pérdida de epitelio mucoso por la acción abrasiva de los productos ingeridos.

B)-Menores riesgos del desarrollo de hipersensibilidad dietética por antígenos del alimento que se absorben intactos.

C)-Disminuye la formación de colonias de la flora entérica por bacterias extrañas.

D)-Restablece la actividad de disacaridasa del borde en cepillo intestinal.

Los alimentos de elección con un alto valor biológico, es el arroz por ser un alimento relativamente hipoalergénico pero con proteínas adecuadas, con el mínimo de grasa, lactosa y aditivos.

Terapéutica antimicrobiana: La elección se hace por el tipo de microorganismo causal, el espectro antimicrobiano, la capacidad inmunitaria de huésped y los posibles efectos de alteración de la flora del huésped por los antibióticos.

Px: No hay una protección específica para la prevención de las diarreas, debido a que la etiología es imprecisa. (1)

RABIA

Etiología: Es un rhabdovirus que tiene forma abastionada, con parecido a una bala de cañón, es un virus neurotrofo, termolábil y filtrable, altamente virulento, mide 80 a 180 nm. Del tipo RNA, de distribución mundial existen varios tipos de virus, algunos son, cepa Acatlan, La PV/1, cepa estandarizada por el doctor Wokman, la CVS/21, la Sab, y la Era, adaptadas a cultivo celular, las forma de contagio mas común es por saliva la cual contiene al virus y se introduce por mordeduras rara vez se transmite por un rasguño u otra lesión reciente en la piel, o excepcionalmente por las membranas mucosas de la piel, también se ha observado en trasplantes de la cornea de personas que murieron de la enfermedad.

Signos: Fiebre, sensación de angustia, malestar general, alteraciones sensoriales imprecisas, la enfermedad evoluciona hasta presentar parálisis o paresia, produciéndose espasmo en los músculos de la deglución cuando el paciente trata de tragar, que provoca miedo al agua. Después aparecen delirio y convulsiones la duración normal de la enfermedad suele ser de 2 a 6 días, a veces mas; a menudo la muerte se desencadena a consecuencia de parálisis respiratoria.

Patogenia: El curso clínico de la enfermedad en los perros se puede dividir en 3 fases: La prodrómica, la excitativa y la parálitica.

- La prodrómica dura de 2 a 3 días en la cual cambia el temperamento de los perros, los perros nerviosos se vuelven mas temperamentales, mientras que los perros afectuosos llegan a volverse irritables; en esta fase hay un ligero aumento de la temperatura, dilatación de las pupilas y reflejo corneal lento.
- La fase excitativa dura de uno a 7 días esta es mas sencilla de reconocer, el perro se vuelve cada vez mas irritable, inquieto y nervioso, en esta etapa evita a las personas ocultándose, buscando sitios oscuros, bajo los muebles, mostrando una respuesta exagerada a los estímulos bruscos de luz y sonido, se hacen evidentes la excitabilidad la fotofobia y la hiperestesia, aumenta la inquietud y la ansiedad en el perro, puede comenzar a moverse y a vagar sin propósito.
- Posteriormente se desencadena la etapa parálitica la cual es distinguible por el cambio en el ladrido, causado por parálisis de la musculatura laríngea y posteriormente viene la parálisis de los músculos de la deglución, los faríngeos, evitando que el animal pueda deglutir y hace que escurra la saliva del animal. Los ataques convulsivos y la incoordinación muscular se hacen

evidentes hacia el final de esta etapa, lo mismo que la mirada lejana, posteriormente la enfermedad progresa provocando incoordinación muscular a parálisis de todo el cuerpo, después la coma desenlazándose con la muerte, el curso de la enfermedad llega a durar hasta por diez días o más, dependiendo del sitio de inoculación, el tamaño de la herida en relación con la cantidad de nervios, la distancia que haya hasta el cerebro, la cantidad de virus introducidos, la protección producida por la ropa y otros factores. (3)

La mayoría de los mamíferos de sangre caliente pueden ser susceptibles al virus rábico.

Dx: Se confirma mediante la tinción de anticuerpos fluorescentes de tejido cerebral, inmunoelectroforesis o por aislamiento del virus en ratón o sistemas de cultivo tisular.

Medidas preventivas en caso de mordedura por perros o animales sospechosos con o sin Rabia en espera del Dx.

- 1) Lavado de la herida inmediatamente a chorro de agua.
- 2) Bajo supervisión medica, límpiese cuidadosamente la herida.
- 3) Adminístrese anticuerpos contra la rabia o vacunación.
- 4) Cuando se necesite, adminístrese tratamiento contra el tétanos e infecciones bacterianas.
- 5) No se recomienda suturar o cerrar la herida a menos que sea inevitable.

Registro y expedición de licencias para todos los perros los cuales hayan sido vacunados y puede estar indicada la captura y destrucción de animales sin dueño, asimismo debe procederse a la vacunación preventiva de todos los perros y gatos, las vacunas vivas atenuadas, administradas por vía intramuscular, confieren una protección mas duradera que la mayoría de las demás vacunas inactivadas.

TOXOCARIASIS

Etiología: Toxocara canis y T. leonina.

Signos: síntomas pulmonares, fiebre, diarrea pudiendo llegar a sanguinolenta dependiendo el grado de parasitismo, letargia, deshidratación, abdomen penduloso, convulsiones, contracciones musculares de tipo tetánica, falta de apetito, anorexia, debilidad.

Patogenia: Para el desarrollo de la enfermedad se explica el ciclo biológico; Los huevos de *T. canis* salen con las heces y se dispersan en las condiciones optimas, desarrollando la segunda larva de 3 a 5 días a 30 C. Los perros se infestan por la ingestión del huevo con la segunda larva, la cual eclosiona en el intestino y penetra en la pared intestinal; la subsecuente migración esta determinada por le edad, sexo y estado reproductivo e infestaciones previas.

En cachorros de tres meses las larvas pasan por vía linfática o sanguínea, a los ganglios linfáticos o al hígado, continua al corazón y pulmones, la mayoría pasa por bronquios, traquea, faringe, y es deglutida. La muda del tercer estadio larvario es en pulmón, traquea y esófago. En el intestino se realiza su siguiente muda que da lugar a la cuarta larva, crece, copula y de 4 a 5 semanas después los huevos salen en heces, algunas larvas, regresan a pulmón por la vena pulmonar y luego son destruidas por la sangre en varios tejidos en donde permanecen en estado latente.

En perros adultos la mayoría de las larvas no llegan al intestino, sino que se pasan a la circulación general y permanecen en diferentes tejidos de perros, macho y hembra, en los adultos ninguna larva alcanza su desarrollo intestinal y permanecen en diferentes tejidos.

En las hembras en gestación, sus larvas tisulares emigran hacia la placenta y se produce una infestación fetal, por otra parte si la perra no había tenido ninguna infestación fetal y se infesta en la gestación, las larvas migran al feto, pero llegan al intestino de la perra para alcanzar su madurez sexual. Los cachorros se infestados por vía trasplacentaria después de 2 ó 3 semanas de nacimiento eliminan huevos en heces.

En los niños se presenta la endoftalmia, causada por la penetración de la larva en el ojo afectado, con la pérdida del ojo, también pueden presentarse trastornos neurológicos, rara vez es mortal, los perros adquieren la infección cuando son pequeños.

Dx: Mediante la identificación microscópica de los huevos en las heces, en humanos es útil la prueba de serodiagnóstico ELISA (Valoración de inmunoabsorción enzimática).

Tx: Este ya ha sido mencionado previamente.

Px: Evitar la contaminación del suelo por heces de perros y gatos en las inmediaciones de la casa y en los sitios donde juegan los niños, la desparasitación continua de las mascotas por lo menos cada tres meses en zonas urbanas y en zonas rurales en forma mensual. (8)

ANÁLISIS SITUACIONAL

ENTORNO INTERNO:

FUERZAS.

- Conocimiento de la zona.
- Relaciones con profesionistas
- Se cuenta con un programa de computación donde se registra a cada mascota que se vacuna, también se cuenta con un programa de vacunación, certificados de vacunación, certificado de salud, recordatorios de vacunación y lidiado.
- Proporcionar expedientes clínicos individuales a cada perro.
- Entrega de mascotas a domicilio posterior a su baño.
- Reservación de citas para peluquería vía telefónica.
- El local es de mi propiedad.
- Vivo en la casa de la misma propiedad

DEBILIDADES.

- Falta de experiencia profesional.
- No se cuenta con espacio para dar el servicio de pensión.
- No se cuenta con aparatos para dar el servicio de laboratorio clínico.
- No se tiene aparato de rayos x.
- No se tiene espacio para la venta de alimento y de accesorios.
- No se tiene un quirófano especial.

AREAS DE MEJORA.

- El servicio de pensión se podría ofrecer pero solo a perros chicos y que no sean agresivos.
- El servicio de laboratorio se podría solicitar a alguna casa que lo proporcione.
- El servicio de Rx. Se podría solicitar con un medico que de el servicio a domicilio.
- El quirófano se puede rentar en otra clínica.

DEBILIDADES.

- Falta de experiencia profesional.
- No se cuenta con espacio para dar el servicio de pensión.
- No se cuenta con aparatos para dar el servicio de laboratorio clínico.
- No se tiene aparato de rayos x.
- No se tiene espacio para la venta de alimento y de accesorios.
- No se tiene un quirófano especial.

AREAS DE MEJORA.

- El servicio de pensión se podría ofrecer pero solo a perros chicos y que no sean agresivos.
- El servicio de laboratorio se podría solicitar a alguna casa que lo proporcione.
- El servicio de Rx. Se podría solicitar con un medico que de el servicio a domicilio.
- El quirófano se puede rentar en otra clínica.

OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS

OBJETIVO

- 1.1 Desarrollar comercialmente la estética canina ofreciendo el servicio a partir de un servicio adomicilio y continuar ofreciendo el servicio medico

ESTRATEGIAS

- 1.2 Promoción en centros comerciales cercanos por medio de volanteo.
- 1.3 Anuncios en el (los) periódico (s) local (es) de mayor demanda en la ciudad. (Noticias, El Imparcial.)
- 1.4 Promoción al cliente en el momento de su primer servicio, otorgando el quinto baño gratuito.

OBJETIVO

- 2.1 Proponer un plan de trabajo al cliente donde se ofrezca un conjunto de servicios integrales con atención continua de cualquier cachorro atendido en la clínica, contemplando: desparasitaciones, vacunas, estéticas en forma calendarizada.

ESTRATEGIAS

2.2 Servicios que se otorgan:

Recordatorio de vacunación. (Anual)
Recordatorio de estética y/o baño. (Mensual)
Servicio a domicilio. (El costo depende de la distancia)
Servicio de ventas de accesorios y alimentación.

OBJETIVO

3.1 Desarrollar una cartera de 200 clientes en un lapso de 6 meses

ESTRATEGIA

3.2 Promoción por medio de volantes.

3.3 Promoción en las exposiciones caninas.

3.4 Promoción del servicio por medio de mamparas y banderolas sobre la banqueta y avenidas rápidas.

OBJETIVOS PERSONALES

4.1 Capacitación en estética canina

ESTRATEGIA

- 4.2 Mediante cursos de actualización en estética canina en forma constante impartidos por AMVEPE de Oaxaca cuando estos sean calendarizados en sus instalaciones.

OBJETIVO

- 5.1 Actualización profesional.

ESTRATEGIA

- 5.2 Mediante los cursos de actualización en medicina que se impartan en la ciudad de Oaxaca y en la ciudad de México y que sean dados por las asociaciones o por el colegio de médicos veterinarios.

ESTADO DE RESULTADOS.

		Enero	Febrero	Mi Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sep.	Octubre	Nov.	Dic.	Total anual
Entradas	Total	8,200	14,280	16,120	10,560	13,680	10,040	13,920	11,360	12,340	13,680	14,880	12,460	145,720
	Costos	1,200	2,400	2,500	2,350	4,200	1,550	12,290	5,200	1,430	2,200	3,400	2,100	29,820
	U. Bruta	7,000	11,880	13,620	8,210	9,480	8,490	12,630	6,160	10,910	11,480	11,480	10,360	115,900
	Gastos	6,590	7,860	7,790	7,920	7,820	8,015	7,700	7,960	7,770	7,785	7,910	7,960	93,080
	U. Neta	410	4,020	5,830	290	1,660	475	4,930	-1,800	3,140	3,695	3,570	2,400	28,620

Mayo- La adquisición de otra maquina rasuradora

Julio- Adquisición de una secadora de pelo.

Noviembre- Adquisición de cuchillas para la maquina rasuradora.

CONCLUSIONES

Gracias a la mercadotecnia, se fomenta la visión empresarial del médico veterinario, lo cual sirve no solo para valorar su trabajo sino también para proyectarse como un empresario con una dirección sólida, con un futuro confiable y con la capacidad de resolver los retos que se presente en la vida, ya que a cada paso forja un conjunto de proyectos, los cuales pueden abrir más puertas; eso le da al médico veterinario un posicionamiento en el mercado más sólido, manteniendo constante la capacitación que le ha impuesto su visión empresarial, impulsándolo a tener nuevas oportunidades y mejores soluciones, todo eso por el bienestar de un ser vivo, cuya función es ser un incansable compañero en el breve momento de su vida.

El presente trabajo trata de optimizar los recursos del medio y pretende introducirlo al mercado para tener un auge y mantenerse, para el beneficio de las mascotas, pretendiendo establecer un anclaje en forma directa con las personas en donde el concepto de higiene canina, le sea básico como una necesidad, junto con el buen trato al cliente y un servicio eficiente y rápido.

Para asegurar la vida del establecimiento en la mente de los consumidores así como su crecimiento, algunos recursos que se ocuparan en forma continua serán la promoción y publicidad.

Con lo anterior se concluye que la mercadotecnia le facilita al médico veterinario su camino al éxito.

BIBLIOGRAFÍA

1. Barlough. Manual de enfermedades infecciosas. 1992. Panamericana. Madrid España.
2. Bonagura, John D., Robert W. Kirk. Terapéutica Veterinaria de Pequeños animales. XII. 1999. Mc. Graw – Hill, Interamericana. México.
3. Censo general de Población y vivienda. Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática. Resultados definitivos tabulados. Basic Tomo IX. XI. 1990 Méx.
4. George M. Baer y Col. Rabia. 1984. La prensa Médica Mexicana S. A.
5. Héctor Sumano Luis Ocampo, Manual de farmacología Clínica de Pequeñas especies. Ediciones Cuellar. 2000. Méx.
6. Instituto Nacional de estadística Geografía e Informática. XI censo general de Población y vivienda, SLICE por columnas, 49334 Títulos.1999. Méx.
7. Instituto Nacional de estadística Geografía e Informática. XII Censo general de Población y vivienda, 2000. Méx. Resultados Preliminares. Méx.
8. Organización Mundial de la Salud. Control de enfermedades transmisibles en el hombre. 1985. Washington D. C.

9. Quiroz. Parasitología y enfermedades parasitarias de animales domésticos.1988. Limusa. México.
10. Secretos de Medicina de Urgencias en Veterinaria. Mc. Graw - Hill Interamericana. Junio de 1999. Méx.