



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA  
DE MEXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES  
CUAUTITLAN

MERCADOTECNIA VETERINARIA

BASES MERCADOLOGICAS PARA LA INSTALACION  
DE UNA CLINICA VETERINARIA EN BOSQUES DEL  
VALLE, COACALCO, ESTADO DE MEXICO.

TRABAJO DE SEMINARIO  
PARA OBTENER EL TITULO DE:  
MEDICA VETERINARIA  
P R E S E N T A :  
CELIA VELAZQUEZ ROBLES

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

0275008

CUAUTITLAN IZCALLI, EDO. DE MEX.

1999

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN



Universidad Nacional  
Autónoma de México



**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.

SIN

PAGINACION.



UNIVERSIDAD NACIONAL  
AUTÓNOMA DE  
MÉXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLÁN  
UNIDAD DE LA ADMINISTRACION ESCOLAR  
DEPARTAMENTO DE EXÁMENES PROFESIONALES

UNIVERSIDAD NACIONAL  
AUTÓNOMA DE MÉXICO  
DEPARTAMENTO DE ESTUDIOS  
SUPERIORES CUAUTITLÁN



DEPARTAMENTO DE  
EXÁMENES PROFESIONALES

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

AT'N: Q. MA. DEL CARMEN GARCÍA MILJARES  
Jefe del Departamento de Exámenes  
Profesionales de la FES-C.

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:

1. Zootecnia Veterinaria  
Unidad de Exámenes para la Instalación y  
Clificación de Unidades de Pesca del Valle de México,  
Estado de México

que presenta la pasante: Delia Velázquez Bolaños  
con número de cuenta: 11172- para obtener el Título de:  
Profesional en Zootecnia

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, Edo. de México, a 12 de febrero de 1972

MODULO:	PROFESOR:	FIRMA:
<u>I</u>	<u>M.V.Z. Sergio Cortés</u>	<u>[Firma]</u>
<u>II</u>	<u>M.C. Antonio Páez Herrera</u>	<u>[Firma]</u>
<u>IV</u>	<u>M.V.Z. Carlos de las Casas Mariaca</u>	<u>[Firma]</u>

#

AL RECUERDO DE MI PADRE  
MIGUEL ALFONSO VELAZQUEZ MONROY

GRACIAS POR OTORGARME LA VIDA  
Y QUE CON TANTA ILUSION LUCHASTES  
PARA DARNOS UNA VIDA MEJOR

A MI ADORADA MADRE  
CELIA ROBLES OROZCO

QUIEN ME GUIO POR EL CAMINO DEL BIEN  
DANDOME EL EJEMPLO DE AMOR, RESPETO  
Y APOYO, ASÍ COMO UNA BASE FIRME  
DE VALORES, PRINCIPIOS Y EDUCACIÓN

A MIS HERMANOS

JAIME, ALFONSO, LUISA,  
ARTURO, ENRIQUE Y JAVIER

QUE CON TODO CARIÑO,  
ME APOYARON Y BRINDARON  
LA AYUDA NECESARIA PARA CORREGIR  
MIS ERRORES

A DANIEL,  
MI COMPAÑERO

POR EL AMOR QUE SE HA  
GENERADO ENTRE LOS DOS  
ASÍ COMO POR EL RESPALDO  
Y RETO DE SUPERACION,  
GRACIAS POR COMPARTIR CONMIGO  
TODOS LOS MOMENTOS

IRIS Y DANIEL  
MIS PEQUEÑITOS

ANHELANDO CON ÉSTO  
DESPERTAR SENTIMIENTOS  
DE TRIUNFO.  
SIENDO ELLOS LA ALEGRIA  
DE MI CORAZON Y LA ESPERANZA  
DE QUE SEAN SIEMPRE FELICES.

UN RECONOCIMIENTO

A TODOS LOS PROFESORES  
QUE CONTRIBUYERON  
DE MENOS A MAS, A LA  
FORMACION DE MI PERSONALIDAD

A MIS AMIGOS  
QUE COMPARTIERON CADA UNO  
DE MIS PASOS

A ESA FLOR LOGRADA

GRACIAS

## ENCUENTRO

¿Y SÍ, DURMIERAS?

¿Y SÍ, ENTRE SUEÑOS SOÑARÁS ?

¿Y SÍ, EN ESE SUEÑO  
FUERAS AL CIELO,  
Y VIERAS UNA HERMOSA  
Y EXTRAÑA FLOR ?

¿Y SÍ, AL DESPERTAR  
VIERAS QUE ESA FLOR,  
ESTA ENTRE TUS MANOS?

¿QUÉ PENSARÍAS ?

# **ESTRUCTURA DE LA EMPRESA**

## **INTRODUCCIÓN**

### **MISIÓN**

### **VISIÓN**

#### **1.- Descripción de los puestos por Area de Resultados**

1.1.- Organigrama

1.2.- Director Médico

1.3.- Auxiliar Médico

1.4.- Estilista.

#### **2.- Análisis Situacional**

2.1.- Información Básica Externa

2.1.1.-Identificación de Oportunidades y Problemas

2.1.2.-Análisis del Entorno

2.2 - Información Básica Interna

2.2.1.-Identificación de Fuerzas y Debilidades

2.2.2.- Análisis de la Empresa

#### **3.- Planeación**

3.1.- Elaboración de Objetivos

3.2.- Estrategias

3.3.- Cronograma/Plan de Acción

3.4.- Políticas de la Empresa

#### **4.- Elaboración de Presupuestos**

4.1.- Presupuestos de Inversión

4.2.- Flujo de Efectivo

4.3 - Presupuestos de Costos

4.4.- Presupuestos de Gastos

4.5.- Presupuestos de Ventas

4.6 - Estado de Resultados

4.7.- Soporte Presupuestal

#### **5.- Conclusiones**

#### **6.- Anexos**

#### **7.- Bibliografía**



## INTRODUCCIÓN

Desde tiempos prehistóricos, los animales han sido siempre compañeros del hombre

Los mas antiguos petroglifos muestran por ejemplo, al hombre primitivo realizando actividades de caza acompañado de un animal doméstico. Otro caso, es el de los gatos momificados encontrados en las pirámides egipcias, lo cual es una clara evidencia del papel sagrado que tenían los animales en esa ancestral cultura; Muy semejante al culto de compañero-guía del Izcuintli o perro en nuestra Cultura Azteca

Han existido históricamente una relación entrañable entre el hombre y animal. Este sentimiento que nos une a una mascota es comparable con la relación entre humanos.

Todos necesitamos de vez en cuando de momentos de paz y de calor, y el perro o gato siempre están mas dispuestos a brindarnos esa intimidad.

Un gran número de individuos consideran a su mascota como su mejor amigo y muchas familias lo integran como parte de ellas.

En ocasiones, las mascotas son excelentes canales o catalizadores sociales. Entendiendo como catalizador a la sustancia química (mascota o individuo) emocional que modifica la reacción de respuestas a un problema o situación social.

La presencia o compañía de las mascotas funciona como terapia en la senectud, en disfunciones familiares y en la formación de valores

Un elemento importante para la existencia de esta buena relación de hombre-mascota, lo juega el veterinario, dado que hoy en día requiere de mayor información por parte de los dueños hacia sus mascotas.

Los Médicos Veterinarios son los profesionales especializados que tienen un conocimiento sobre Anatomía, Salud, Psicología, Etología y Dietética del animal. Son los mas adecuados para lograr un equilibrio entre el Hombre y su Mascota

El presente trabajo tratará de mostrar que tan amplio y satisfactorio es el servir al cliente y su mascota. Así mismo considerare loable el hecho de influir, por mínimo que sea, en un cambio de actitud del cliente hacia el trato con las mascotas, ya que al despertar una mayor sensibilidad de los seres humanos a los animales se esta fomentando no sólo el respeto a otros seres, sino el respeto a si mismo

## **MISIÓN**

**ORIENTAR EL SERVICIO MÉDICO VETERINARIO A FAVORECER LA EMOTIVIDAD DE LOS CLIENTES HACIA SU MASCOTA Y CONGÉNERES.**

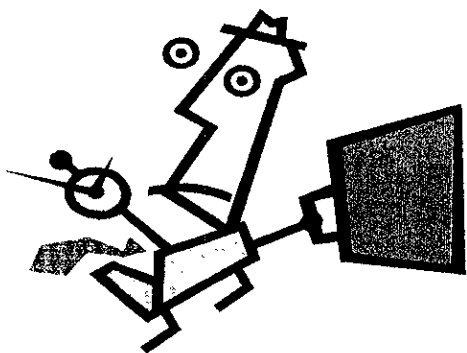
### **NUESTROS VALORES :**

**LA EXCELENCIA, PROFESIONALISMO Y CRITERIO DE RESPONSABILIDAD**

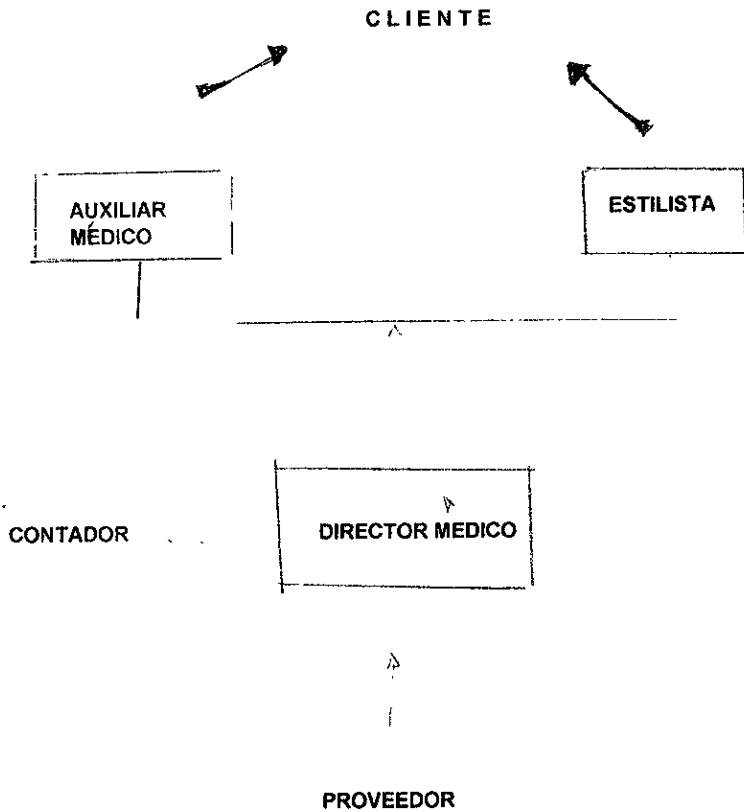
## **VI SIÓN**

LOGRAR EL RECONOCIMIENTO MAS AMPLIO DE UNA CLÍNICA VETERINARIA EN EL MUNICIPIO DE COACALCO, TOMANDO EN CUENTA LA SATISFACCIÓN DEL CLIENTE, EL DESEMPEÑO FINANCIERO, LA VALORACIÓN, COMUNICACIÓN Y RESPONSABILIDAD.

# 1.- DESCRIPCIÓN DE PUESTOS EN UN ORGANIGRAMA



1.1 Organigrama : Gráfico de la estructura y jerarquía de una empresa



## **1.- DESCRIPCIÓN DE PUESTOS POR AREA DE RESULTADOS.**

### **1.2.-Director Médico**

**Misión: Coordinar un equipo de trabajo, en donde cada participante desarrolla su capacidad y habilidad hacia el funcionamiento de la Clínica asegurando la rentabilidad de la empresa.**

<b>AREA DE RESULTADOS</b>	<b>RESPONSABILIDAD</b>	<b>INDICADORES</b>
Administración	Planeación, Organización	Funcionalidad de la empresa
	Control, presupuestos	rendimientos de funciones
	Toma de decisiones	Informes mensual
	Contratación de personal	Verificación de Acciones
	Comunicación	Evaluación de Resultados
Mercadotecnia	Estudios de Mercado	Clientes que Regresan
	Promoción	Clientes satisfechos
	Control de Producción	Cartera de Clientes y Proveedores
	Distribución Física	
Finanzas	Relaciones Financieras	Flujo de Efectivo
	Impuestos	Contabilidad
	Creditos y Cobranzas	Ventas, Resultados
Capacitación	Actualizar, Calendarizar	Resolución de casos por certeza de Dx y Tx
	Investigación Bibliográfica y Desarrollo técnico	

<b>AREA DE RESULTADOS</b>	<b>RESPONSABILIDAD</b>	<b>INDICADORES</b>
---------------------------	------------------------	--------------------

Servicio Médico	Satisfacer Necesidades Cirugías	No. de Quejas Regreso de Clientes Satisfechos
	Consulta, Asesoría	Venta de Mascotas Secuencia Posoperatoria Aciertos
Relaciones Legales	Asuntos Legales	Requerimientos Gubernamentales
	Relaciones Públicas	Comunicación Asociaciones

### 1.3 Auxiliar Médico.

**Misión: Contribuir con su apoyo, conocimiento y compromisos a la constante de superación médica e incremento del proceso productivo de la empresa.**

AREA DE RESULTADOS	RESPONSABILIDADES	INDICADORES
Consulta	Conocimientos médicos Diagnóstico y Tx. Estudio de casos Atender pacientes. Reportes al director.	Número de clientes satisfechos. Reincidencias. Numero de casos resueltos Expedientes.
Cirugías	Preparar al paciente. Preparar equipo y material instrumental. Participación en Cirugías	Cirugías asépticas oportunas y puntuales. % de mortandad.
Ventas y Cobranza	Promoción de artículos. Atención personal Reporte al director. Recepción al dinero	Referirse según clientes. Clientes satisfechos. Retroalimentación. Registro de ventas y servicios. Rotación de inventarios.
Capacitación	Asistir a seminarios indicados Aplicar conocimientos.	N. De cursos de especiali- dades.
Local	Limpieza de instalaciones Condiciones sanitarias Clasificación del producto. Ubicación de productos. Distribución de los desechos	Confianza del cliente. Olor del local. Localización oportuna. presentación Congruencial Acumulación de basura Quejas de clientes

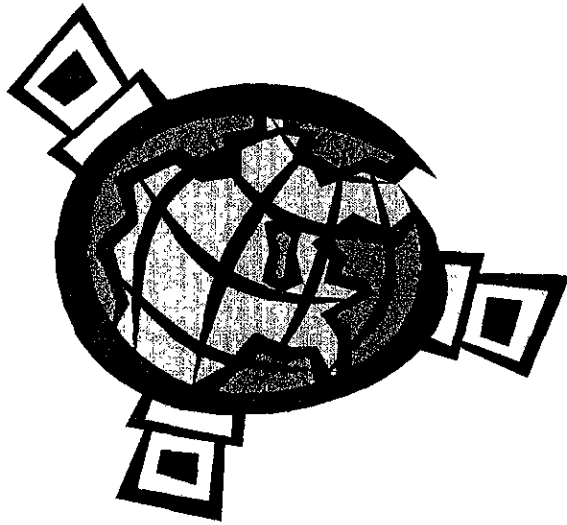


## 1.4 Estilista integral canino.

**Misión : Un desempeño correcto del oficio, así como del buen trato al cliente y sus animales.**

<b>AREA DE RESULTADOS</b>	<b>RESPONSABILIDADES</b>	<b>INDICADORES</b>
Estética	Profesionalismo. Conocimiento de razas y edades. Peluquería Integral. Manejo de animales	Promoción del servicio. Clientes satisfechos. Retroalimentación. Quejas de clientes.
Equipo	Recepción. Reporte del estado de los instrumentos. Manejo y rendimientos. Almacenaje. Consumibles.	Localización de material y equipo. Reposición de equipo. Desempeño funcional. Inventarios. Reposición .
Local	Ubicación de espacio. Higiene, deodorización Distribución de basura. Reportes de faltantes. Fotografías.	Funcionamiento. Disminución de focos de infección Catalogo.

## 2.-ANÁLISIS SITUACIONAL



## 2 ANÁLISIS SITUACIONAL

El conocer el mercado, es una de las bases para determinar la instalación de una clínica veterinaria.

### 2.1 INFORMACION BASICA EXTERNA

- a) - Situación Geográfica
- b).-Situación Educativa
- c).- Situación Socioeconómica
- d).-Situación Política
- e).-Características de consumo del cliente
- f) -Competencia

Al detectar los problemas y oportunidades del Entorno nos llevará a la posible mitigación o disminución de los problemas, aprovechando las acciones a desarrollar.

¿Qué pasa en mi alrededor, Cómo, Cuándo y Dónde puede el Médico Veterinario contribuir o minimizar esas situaciones. Son las Fuerzas y Debilidades Internas de la empresa.

### 2.1 INFORMACIÓN BASICA EXTERNA

#### A).- Situación Geográfica.

El estado de México se ubica geográficamente al norte  $20^{\circ} 17'$  al sur  $18^{\circ} 22'$  de la latitud norte; al este  $98^{\circ} 36'$ , al oeste  $100^{\circ} 37'$  de longitud oeste.

El estado de México representa el 1.1 % de la superficie del país aproximadamente 1,952 87 hab.

El Estado de México colinda al norte con Michoacán de Ocampo, Querétaro de Arteaga e Hidalgo, al este con Hidalgo, Tlaxcala, Puebla, Morelos y el D.F.; al sur con Morelos y Guerrero, al oeste con Guerrero y Michoacán de Ocampo.

La instalación de la Clínica Veterinaria se hará en la zona noreste del Estado de México, en el municipio de Coacalco en la cabecera de San Francisco de Coacalco.

Dicho municipio se encuentra a una altitud de 2250 m /snm una latitud 19° 37' norte longitud oeste 99° 05'

La empresa estará en la carretera Coacalco- Tultepec en Bosques del valle 2ª secc. lote 7 Manzana. 13

El clima predominante es de semiseco templado, la vegetación es de pastizales. y de uso potencial urbano.

En cuanto a la infraestructura de transporte hay carreteras de dos carriles en Ecatepec, Así mismo también vías de ferrocarril . Consta de 45828 viviendas habitadas por particulares, una parte son propias, y otras de tipo condominio.

Con un promedio de ocupación de 4.5 habitantes por vivienda.

De acuerdo a las Estadísticas presentadas por el INEGI en 1995, al menos hay mascotas en 9 de cada 40 hogares ubicadas en zonas urbanas.

Esto nos habla de un mercado potencial alto, de este mercado , el 22.5 % se acerca a las clínicas veterinarias de la zona.

### **B).-Situación Educativa**

El nivel Educativo, proyectado por los planteles escolares con que cuenta son niveles . preescolares, primarias, secundarias, Conalep, centros de trabajo social y técnicos; tanto privada como oficial; (Estatad y Federal.)

Además de el servicio educativo, hay servicios de Agua potable, drenaje, energía eléctrica.

En el municipio se tienen registrados 7933 vehículos particulares

### **C).-Situación Socioeconómica**

La Estimación de población por grupo de edad con mayor frecuencia , oscila entre 6a 39 años , hablamos de un total de población 204,674 aproximadamente.

El sector o actividad de la población económicamente activa y ocupada se encuentra ubicada en el sector primario 10 % , secundario 30% y terciario 59%.

El ingreso de la población esta registrado porcentualmente como sigue

Sin ingreso 8.3%

Un salario mínimo 15.3%

Dos salarios mínimos 31%

Mas de tres salarios mínimos 45.4%

Tomando en cuenta lo anterior, determinaremos que el Mercado pertenece al Nivel Medio económicamente hablando. Si el salario mínimo es de \$28.00 al día entonces, hablamos de sueldos de más \$3,000.

#### **D) Situación Política**

Los miembros del ayuntamiento del Municipio de Coacalco pertenecen al partido del PAN, por ello se nota una predisposición a acciones paternalistas y tradicionalistas. Podemos suponer que la dirección política en este municipio es de tendencia conservadora.

#### **E) Características de consumo de los Clientes**

El Cliente es toda aquella persona con la cual tenemos o podemos tener relaciones comerciales.

Los clientes tienen hábitos predominantes de consumo influidos por:

- 1.-Representación de papeles, espacios
- 2.-Temporadas ,tiempos.
- 3 -El placer de "regatear"
- 4 -Comportamiento de grupo, referencias.
- 5.-Por amistad, autogratisficción.
- 6 -Por evitar la soledad.
- 7.-Suplantación, poder social, vanidad, seguridad.
- 8.-Por autoridad, tendencias culturales.

## F) Competencia

La competencia esta dada por 4 consultorios verterinarios, ubicados a un kilómetro a la redonda.

Observando el cuadro comparativo determinaremos las oportunidades y problemas del mercado.

### COMPETENCIA

NOMBRE DE LA EMPRESA	ATENCIÓN	ANTIGUEDAD	HORARIO	IMAGEN Y PRESENTACION	NIVEL SERVICIO	ESTÉTICA
SILVESTRE	MEDICO	2 MESES	10-6	BUENA	BUENO	SI
DEL BOSQUE	MEDICO Y PARIENTES	4 AÑOS	10-6	REGULAR	REGULAR	NO
PUPPY	MEDICO O PARIENTE	3 AÑOS	9-8	REDUCIDA	INCOMPLETO	NO
REAL TUL-TEPEC	EMPLEADO	2 AÑOS	INDISTINTO	MALA	NEGATIVO	NO



MEXICO  
RELACION DE MUNICIPIOS, 1991

Clave	Nombre	Clave	Nombre
001	Acambay	049	Jocuingo
002	Acoman	050	Juchitepec
003	Aculco	051	Lerma
004	Almoloya de Alquisiras	052	Malinalco
005	Almoloya de Juárez	053	Melchor Ocampo
006	Almoloya del Río	054	Metepec
007	Amanalco	055	Mexicalzingo
008	Amatepec	056	Morelos
009	Amecameca	057	Naucalpan
010	Apaxco	058	Nezahualcóyotl
011	Atenco	059	Nextlalpan
012	Atizapan	060	Nicolás Romero
013	Atizapán de Zaragoza	061	Nopaltepec
014	Atzacomulco	062	Ocoyoacac
015	Atlautla	063	Ocuilán
016	Axapusco	064	Oro, El
017	Ayapango	065	Otumba
018	Calimaya	066	Otzolcoapan
019	Capulhuac	067	Otzolotepec
020	Coacalco	068	Ozumba
021	Coatepec Hannas	069	Papalotla
022	Cocotitlan	070	Pez, La
023	Coyotepec	071	Polotitlán
024	Cuautilán	072	Rayon
025	Chalco	073	San Antonio la Isla
026	Chapa de Mota	074	San Felipe del Progreso
027	Chapultepec	075	San Martín de las Pirámides
028	Chiautla	076	San Mateo Atenco
029	Chicoloapan	077	San Simón de Guerrero
030	Chiconcuac	078	Santo Tomás
031	Chimalhuacán	079	Soyaniquilpan de Juárez
032	Donato Guerra	080	Sultepec
033	Ecatepec	081	Tecámac
034	Ecatzingo	082	Tejupilco
035	Huehuetoca	083	Temamatla
036	Hueyoxtlá	084	Temascalapa
037	Huixquilucan	085	Temascalcingo
038	Isidro Fabela	086	Temascaltepec
039	Ixtapaluca	087	Temoaya
040	Ixtapan de la Sal	088	Tenancingo
041	Ixtapan del Oro	089	Tenango del Aire
042	Ixtlahuaca	090	Tenango del Valle
043	Jalatlaco	091	Teoloyucán
044	Jaltenco	092	Teotihuacán
045	Jilotepec	093	Tepetlaoxtoc
046	Jilotzingo	094	Tepetitlpa
047	Jiquipilco	095	Tepetzotlán
048	Jocotitlán	096	Tequixquiac



## 2.1.1 IDENTIFICACIÓN DE PROBLEMAS EXTERNOS

### 2.1.1.2 ANÁLISIS DEL ENTORNO

<b>PROBLEMAS</b>	<b>POSIBLE MITIGACION</b>
Posicionamiento del lo que es el Servicio Veterinario	Brindar Asesoría, Atención, Cultura, Valorización
Posible Devaluación	Política de precios
Dificultad del Mercado para pagar Cirugías Mayores	Planes de crédito Sensibilizar a los clientes con respecto al valor estimativo de las mascotas.
Variaciones Climatológicas	Productos oportunos Preever servicios
Corrupción	Evitar sobornos Conocer reglamentos Asesoramiento fiscal y contable
Idiosincrasia	Proyectar confianza Efectividad de productos y servicios
Religión	Qué el servicio sea de tipo laico Mostrar resultados

## **2.1.1 IDENTIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES EXTERNAS**

### **2.1.1.2 ANÁLISIS DEL ENTORNO**

#### **OPORTUNIDADES**

#### **ACCIONES DE DESARROLLO**

1.-Disposición de adquirir Productos y Servicios	Satisfacer necesidades Servicio a domicilio Compras oportunas
2 -Competencia con Servicios a nivel básico	Mejorar servicio Ofrecer valores agregados Estímulo profesional Responder al reto
3.-Vías de Comunicación Flúidas	Difusión de los servicios y productos Comodidad y fácil acceso
4 -Vivienda en Condominios	Fomento de razas pequeñas Estética canina Programas de zoonosis Adiestramiento canino
5 -Crecimiento de la Población	Ofrecer variedad de razas Apoyo en terapias grupales

## 2.2 INFORMACIÓN BÁSICA INTERNA

La Clínica Veterinaria , se instalará en la carretera Coacalco-Tultepec Lote 7 manzana 13 Bosques del valle, 2a seccion colnando en los municipios de Tultitlan ,Tultepec,Ecatepec

Las dimensiones del local son.

12 metros de ancho por 15 metros de largo y 3 metros de altura.  
Es la planta baja de un edificio de 3 plantas.

Las instalaciones seran las siguientes:

- a) Sala de espera
- b) Sala de Exploración general
- c) Sala para Estética integral
- d) Sala de Quirófano
- e) Sala de Pensión y recuperacion postoperatoria
- f) Patio de vigilancia
- g) Sanitario
- h) Área de almacen y de utensilios de limpieza
- i) Una pared del lado izquierdo para promociones murales

Se contará con un Directorio de Proveedores, clientes, colegas especializados y de cursos de capacitacion,asociaciones,diplomados,tambien con una área de consulta bibliografica.

Al analizar a nuestra empresa tendremos en cuenta a la fuerza, que nos hará competitivos y a las debilidades que tendremos que corregir.

## 2.1.1 IDENTIFICACIÓN DE DEBILIDADES

## 2.2.2 ANÁLISIS DE LA EMPRESA

DEBILIDADES	QUE IMPIDE	CORRECCION
Estabilidad Financiera	Disponibilidad de capital inversión en almacén Atraso en pagos	Contar con créditos asociaciones Metodología de Ahorro
Poca experiencia en - Cirugías	Realizar actividades - medicas	Capacitación Practicar la medicina
Manejo de desechos	No ofrecer servicio de cremación	Catalogo de crematorios Disponer del cuerpo - hacia el entierro
Proveedores	Adecuado Inventario Mejorar precio y condi- ciones de crédito	Fomentar el acercamiento con proveedores
Compromisos Familiares	Dar servicio de emergencia	Delegar funciones Planear compromisos
Falta de instalaciones	Especializar el servicio	Directorio de especialistas Adquirir Equipo
Falta de teléfono	Toma de recados Consultas a domicilio	Adquirirlo

## **2.2.1 IDENTIFICACIÓN DE FUERZAS**

## **2.2.2 ANÁLISIS DE LA EMPRESA**

<b>FUERZA</b>	<b>POSIBLE APLICACIÓN</b>
Disponibilidad al trabajo	Emprender negocios
Experiencia en el trabajo	Atención al cliente Incrementar la especialización
Contar con equipo humano capacitado	Mantener clientes satisfechos Servicios oportunos
Ofrecer Servicios y productos nuevos	Aumentar cartera de clientes Abrir una sucursal Incremento económico
Cientela referida	Ser competitivos Ampliar mercado Posicionamiento Atraer clientes Aumentar utilidades
Conocer la Competencia	Estandarización de precios Apoyo mutuo Retroalimentación
Ambiente Agradable de trabajo	Comodidad

### 3.-PLANEACIÓN

Para planear tenemos que tomar en cuenta, la misión y el propósito de nuestra empresa.

En la Clínica lo importante no es vender productos sino, Adquirir clientes satisfechos, cumpliendo con sus expectativas y algo más.

**La planeación es:** El proceso mediante el cual se intenta aumentar la probabilidad de éxito de resultados futuros deseados, por encima de la probabilidad de que ocurran al azar.

La planeación se basará en un estudio de mercado y análisis situacional. A partir de ello se elaboraran los objetivos primordiales, estrategias y actividades de acción.



### 3. PLANEACIÓN ESTRATEGICA

#### ÁREA DE RESULTADO : MERCADO

#### 3.1 OBJETIVO

Establecer una Clínica veterinaria en Coacalco antes del mes de mayo de 1999, cuyas instalaciones cumplan con varios servicios para el cliente.

#### 3.1.1 ESTRATEGIAS

- 3.1 1 Realizar un análisis de mercado en la zona referida
- 3.1 2 Planear la instalación en base a la información
- 3.1.3 Presupuestar y observar la rentabilidad
- 3.1 4 Rentar el local y adquisición del equipo

PLANES DE ACCIÓN	FECHAS		RESPONSABLE
3.1 1.1 Definir la zona de muestreo	01/04/99	04/04/99	DM
3.1.1.2 Elaborar formatos de muestreo			
3.1.1.3 Hacer el muestreo			
3.1 1 4 Evaluar Resultados			
3 1.2.1 Obtener mayor información en el municipio	04/04/99	05/04/99	DM A M
3.1 2.2 Planear			
3 1 3 Establecer Estado de Resultados y Flujo de Efectivo	04/04/99	05/04/99	C.P
3 1.4 Obtener equipo adecuado para especializar el servicio.	06/04/99	08/04/99	D.M
3.1.4.1 Presupuestar el equipo requerido para la Especialización			
3 1.4 2 Obtener un crédito con proveedores.			
3.1.4.3 Determinar mecanismos de compra y reposición			
3 1 4.4 Comprar	09/04/99	09/04/99	D.M.

## ÁREA DE RESULTADOS : FINANCIERO

### 3.2 OBJETIVO

Obtener \$ 73,000 para la instalación de la Clínica veterinaria

### ESTRATEGIAS

3 2.1 Realizar análisis situacional externo e interno.

3.2.2 Realizar presupuestos de inversion,gastos, costos, ventas

3 2.3 Contratar asesor financiero

3.2.4 Obtener un Crédito de \$ 11,500

3 2 5 Presupuestar en saldo de bancos el material de inversión con que ya se cuenta

PLANES DE ACCIÓN	FECHA		RESPONSABLE
3 2 1.1 Detectar características del mercado	01/04/99	04/04/99	D M E
3 2.1.2 Enlistar necesidades del cliente			
3.2.2.1 Establecer tablas presupuestales	04/04/99	06/04/99	C P
3.2.2.2 Determinar monto de necesidades económicas presupuesto de estado de resultado y flujo de efectivo			
3.2.3.1 Consultar con despacho Contable	04/04/99	04/04/99	D.M
3 2 4.1 Establecer personas selectas a crédito ( familiares )	06/04/99	07/04/99	D M
3.2.4.2 Comercializar propiedades o bienes			
3.2.4 3 Tramitar compromisos de crédito incluyendo fechas de pago.			
3.2.4.4 Obtener crédito y pagarlo.	20/04/99	20/03/00	D.M
3 25.1 Establecer el material con el que se cuenta.	01/04/99	01/04/99	D M
3.2.5.2 Contabilizarlo.			
3 2.5.3 Determinar que esto acumule un saldo de \$ 61,500			



## ÁREA DE RESULTADOS : PROMOCIÓN

### 3.3 OBJETIVO

Establecer mecanismos promocionales a fin de lograr un mínimo de 200 clientes al mes.

### 3.3.1 ESTRATEGIAS

- 3.3.1 Fomentar el incremento de la cultura de la mascota.
- 3.3.2 Satisfacer las necesidades de la mayoría de clientes
- 3.3.3 Ofrecer precios accesibles
- 3.3.4 Publicitar la clínica con el 3% de las utilidades mensuales

### PLANES DE ACCIÓN

	FECHA	RESPONSABLE
3.3.1.1 Establecer parámetros culturales	06/04/99 20/04/99	D M
3.3.2.1 Determinar aspectos auxiliares como cuidados, asesorías, motivación, derechos y obligaciones de los clientes.		
3.3.3.1 Identificación del nivel socioeconómico	06/04/99 07/04/99	D M
3.3.3.2 Usar tablas del INEGI		
3.3.3.3 Establecer cuestionarios de información		
3.3.4.1 Invitación a una conferencia mensual en las escuelas.	05/05/99 05/05/00	D M
3.3.4.2 Mantener buenas relaciones financieras		
3.3.4.3 Realizar otras promociones masivas	10/04/99 20/04/99	PROM.
3.3.4.4 Incrementar cartera de proveedores		
3.3.4.5 Designar el 3% de las utilidades mensuales a promociones		

## AREA DE RESULTADOS CAPACITACIÓN

### 3.4 OBJETIVO

Asistir a tres seminarios de especialización, cada año iniciando con Ortopedia, Estética Integral y Computación.

### ESTRATEGÍAS

- 3 4.1 Relacionarse con asociaciones de fomento cultural veterinario.
- 3.4.2 Obtener calendarios de seminarios de especialización
- 3 4.3 Establecer un programa de capacitación administrativa en computación
- 3 4 4 Incrementar fuentes bibliográficas de actualización.

PLAN DE ACCIÓN	FECHAS	RESPONSABLE
3 4.1 1 Investigar sobre asociaciones de apoyo en veterinaria.	06/06/99	D M
3.4 1.2 Ingresar a dichas asociaciones		
3 4 2 1 Participar activamente en eventos de grupos	10/06/99	D M
3 4.2 2 Adquirir períodos, calendarios y requisitos para los seminarios de Ortopedia y Estética.		
3.4.2.3 Inscribirse y participar en los diplomados		
3 4.3.1 Adquirir computadora	01/08/99	D M
3 4.3 2 Hacer uso de programas administrativos computarizados	01/03/00	
3 4.3 3 Observar el funcionamiento y avance de la clínica veterinaria		
3 4.4.1 Ampliar biblioteca con fuentes de actualización	01/05/99	D M

### **3.4 POLÍTICAS DE LA EMPRESA**

Son las normas de actuación que establece una empresa como un medio de dirigir y orientar el comportamiento de todos los involucrados adentro y hacia el exterior.

#### **POLÍTICA DE AMOR**

Tratar al cliente y paciente con amor, atención, humildad, denotando que es un ser vivo que nos comparte su existencia

#### **POLÍTICA DE ORGANIZACIÓN**

Lo más importante en esta empresa es la satisfacción completa y más, de la necesidad del cliente.

#### **POLÍTICA DE RESPONSABILIDAD**

Todo el personal de esta clínica es responsable del buen funcionamiento de la misma.

#### **POLÍTICA DE TRABAJO**

Tan importante es la calidad como la cantidad

#### **POLÍTICA DE CRÉDITO**

Se implementarán acciones de crédito autorizados por el director médico

#### **POLÍTICA DE VIDA**

Todo ser vivo merece ser respetado

## 4.-ELABORACIÓN DE PRESUPUESTOS

Un presupuesto es la determinación y asignación de los recursos requeridos para la consecución de los objetivos.

Otro concepto de **presupuesto** es:

Es la estimación programada, en forma sistemática, de las condiciones de operación y de los resultados a obtener por los organismos, en un periodo determinado.



- 4 1 Presupuestos de inversión
- 4 2 Flujo de efectivo.
- 4 3 Presupuestos de costos
- 4.4 Presupuestos de gastos.
- 4.5 Presupuestos de ventas.
- 4.6 Estado de resultados.
- 4 7 Soporte presupuestal.

## 4.1 PRESUPUESTOS DE LA INVERSIÓN

DESCRIPCION DE LA INVERSION	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGO	SEPT.	OCT.	NOV.	DIC	ENERO	FEBR.	MARZO	TOTAL
AUTOMÓVIL	50,000												50,000
ANUNCIO METÁLICO	1,200												1,200
MESA DE EXPLORACIÓN	1,000												1,000
MESA DE CIRUGÍA				1,000	1,000	1,000	1,000						4,000
MESA ESTÉTICA			400	400									800
EQUIPO DE ESTÉTICA	3,000												3,000
2 VITRINAS 170X100	500	500	500	500									2,000
REFRIGERADOR	2,000												2,000
INSTRUM DE CIRUGÍA		500	500		500	500						2,000	4,000
EQUIPO DE CIRUGÍA			800										800
MEDICAMENTO BÁSICO	5,000						1,000				1,000		7,000
MALETÍN MEDIANO	700												700
3 JAULAS MET 80X100	1,200		1,200			1,200							3,600
3 TRANSPORTADORES	320				320								960
ESTERILIZADOR				1,000				320					1,000
EQUIPO MÉDICO	800								3,000	1,000			4,800
ACCESORIOS	1,000						1,000						2,000
TELÉFONO							2,000	2,000					4,000
MOBILIARIO		1,000					500				500		2,000
<b>SUMA TOTAL</b>	<b>66,720</b>	<b>2,000</b>	<b>3,400</b>	<b>2,900</b>	<b>1,820</b>	<b>2,700</b>	<b>5,500</b>	<b>2,320</b>	<b>3,000</b>	<b>1,000</b>	<b>1,500</b>	<b>2,000</b>	<b>94,860</b>
<b>SUB-TOTALS/IVA</b>	<b>61,720</b>	<b>2,000</b>	<b>3,400</b>	<b>2,900</b>	<b>1,820</b>	<b>2,700</b>	<b>4,500</b>	<b>2,320</b>	<b>3,000</b>	<b>1,000</b>	<b>500</b>	<b>2,000</b>	<b>87,860</b>
<b>IV.A. 15%</b>	<b>9,258</b>	<b>300</b>	<b>510</b>	<b>435</b>	<b>273</b>	<b>405</b>	<b>675</b>	<b>348</b>	<b>450</b>	<b>150</b>	<b>75</b>	<b>300</b>	<b>13,179</b>
<b>TOTAL</b>	<b>75,978</b>	<b>2,300</b>	<b>3,910</b>	<b>3,335</b>	<b>2,093</b>	<b>3,105</b>	<b>6,175</b>	<b>2,668</b>	<b>3,450</b>	<b>1,150</b>	<b>1,575</b>	<b>2,300</b>	<b>108,039</b>

## 4.2 FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO

CONCEPTO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	HAGO.	SEPT.	OCT.	NOV	DIC.	ENERO	FEBR.	MARZO	TOTAL
SALDO BANCOS	61,400 0	245 0	2,158 8	2,974 6	1,689 8	3,613 8	1,949 0	716 6	3,656 2	13,137 0	17,655 8	23,126 6	132,323 2
INGRESOS													
COBRANZA	13,433 0	14,123 8	16,405 8	13,610 2	14,027 0	11,950 2	15,752 6	16,967 6	26,950 8	18,178 8	19,105 8	23,238 8	203,744 4
CREDITOS	11,500 0												
SUMA DE INGRESOS	24,933 0	14,123 8	16,405 8	13,610 2	14,027 0	11,950 2	15,752 6	16,967 6	26,950 8	18,178 8	19,105 8	23,238 8	203,744.4
BANCOS + INGRESOS	86,333.0	14,368.8	18,564 6	16,584.8	15,716 8	15,564 0	17,701.6	17,684 2	30,607 0	31,315.8	36,761 6	46,365.4	336,067 6
EGRESOS													
GASTOS	10,110 0	9,910 0	10,530 0	10,410 0	10,010 0	10,510 0	10,810 0	10,210 0	10,570 0	10,210 0	10,910 0	10,210.0	124,400 0
COSTOS													
PAGO CRÉDITO			1,150 0	1,150 0				1,150.0	3,450 0	2,300 0	1,150.0	1,150 0	11,500 0
INVERSIONES	75,978 0	2,300 0	3,910.0	3,335 0	2,093.0	3,105 0	6,175 0	2,668 0	3,450 0	1,150 0	1,575 0	2,300 0	108,039.0
SUMA DE EGRESOS	86,088 0	12,210 0	15,590 0	14,895 0	12,103 0	13,615 0	16,985 0	14,028 0	17,470 0	13,660.0	13,635.0	13,660.0	243,939.0
SALDO	245.0	2,158.8	2,974.6	1,689.8	3,613.8	1,949 0	716.6	3,656.2	13,137.0	17,655.8	23,126.6	32,705.4	92,128.6

**4.3.1 PRESUPUESTOS DE COSTOS ABRIL 99 -MARZO 00**

PRODUCTO	PRESENTACION	COSTO PESOS	ABRIL		MAYO		JUNIO		JULIO		AGOSTO		SEPTIEMBRE	
			UNIDAD	PRECIO	UNIDAD	PRECIO	UNIDAD	PRECIO	UNIDAD	PRECIO	UNIDAD	PRECIO	UNIDAD	PRECIO
PROMEVEV														
COLLAR DE PIEL	N 1	8,00	2	16,00	2	16,00	1	8,00	2	16,00	1	8,00	2	16,00
COLLAR DE PIEL	N 2	9,00	1	9,00	1	9,00	1	9,00	1	9,00	1	9,00	2	18,00
COLLAR DE PIEL	N 3	11,00	1	11,00	2	22,00	1	11,00	2	22,00	1	11,00	1	11,00
COLLAR DE PIEL	N 4	15,00	1	15,00	0	0,00	1	15,00	1	15,00	1	15,00	1	15,00
COLLAR DE PIEL	N 5	20,00	2	40,00	0	0,00	1	20,00	2	40,00	1	20,00	2	40,00
COLLAR DE PIEL	N.6	26,00	1	26,00	2	52,00	0	0,00	0	0,00	1	26,00	1	26,00
TRAEILLAS NYLON	CORTA	15,00	1	15,00	2	30,00	1	15,00	1	15,00	3	45,00	1	15,00
TRAEILLAS NYLON	MEDIANA	18,00	0	0,00	2	36,00	2	36,00	2	36,00	1	18,00	1	18,00
CARDA	MEDIANA	33,00	0	0,00	4	132,00	3	99,00	1	33,00	2	66,00	3	99,00
CAMA PARA PERRO	CHICA	75,00	1	75,00	1	75,00	1	75,00	0	0,00	1	75,00	1	75,00
CAMA PARA PERRO	MEDIANA	120,00	2	240,00	1	120,00	2	240,00	1	120,00	1	120,00	2	240,00
TAZON PARA PERRO	CHICO	9,00	2	18,00	0	0,00	0	0,00	2	18,00	2	18,00	2	18,00
TAZON PARA PERRO	MEDIANO	11,00	1	11,00	1	11,00	0	0,00	2	22,00	2	22,00	2	22,00
TAZON PARA PERRO	GRANDE	14,00	0	0,00	1	14,00	3	42,00	1	14,00	1	14,00	2	28,00
PELOTA	PLASTICO	15,00	1	15,00	2	30,00	2	30,00	1	15,00	0	0,00	2	30,00
BAYER														
JABON ASUNTOL	80 GR.	17,00	2	34,00	3	51,00	2	34,00	3	51,00	1	17,00	3	51,00
POLVO ASUNTOL	15 GR.	20,00	0	0,00	0	0,00	1	20,00	3	60,00	2	40,00	1	20,00
BAMITOL	200 GR.	62,00	3	186,00	1	62,00	2	124,00	0	0,00	2	124,00	0	0,00
TALCO BOLFO	100 GR	35,00	1	35,00	2	70,00	3	105,00	1	35,00	2	70,00	3	105,00
COLLAR ANTIPULGAS	ADULTO	68,00	1	68,00	2	136,00	2	136,00	3	204,00	1	68,00	2	136,00
HOLAND														
JABON LASSY	80 GR.	14,00	1	14,00	1	14,00	3	42,00	2	28,00	2	28,00	2	28,00
MULTIVITAMINICO	80 TABS.	75,00	0	0,00	2	150,00	2	150,00	1	75,00	2	150,00	2	150,00
JABON ANTIPULGAS	100 GR.	12,00	2	24,00	2	24,00	0	0,00	3	36,00	2	24,00	1	12,00
ORDONEZ														
UNGUENTO LA TIA	80 GR.	15,00	1	15,00	0	0,00	3	45,00	0	0,00	2	30,00	2	30,00
UNGUENTO LA TIA	125 GR	27,00	1	27,00	1	27,00	2	54,00	0	0,00	1	27,00	1	27,00
UNGUENTO LA TIA	250 GR.	48,00	0	0,00	1	48,00	0	0,00	0	0,00	2	96,00	0	0,00
PROMEVEV														
CADENA DE PASEO	CHICA	75,00	1	75,00	1	75,00	1	75,00	2	150,00	1	75,00	2	150,00
CADENA DE PASEO	GRANDE	105,00	2	210,00	2	210,00	0	0,00	2	210,00	1	105,00	1	105,00
PECHERA DE PIEL	CHICA	120,00	2	240,00	2	240,00	1	120,00	1	120,00	1	120,00	1	120,00
PECHERA DE PIEL	MEDIANA	128,00	2	256,00	1	128,00	2	256,00	0	0,00	1	128,00	1	128,00
PECHERA DE PIEL	GRANDE	135,00	2	270,00	1	135,00	0	0,00	1	135,00	0	0,00	1	135,00
		SUMA	37	1945 00	43	1917 00	44	1772 00	40	1468 00	43	1560 00	48	1868 00

### 4.3.2 PRESUPUESTOS DE COSTOS ABRIL 99 -MARZO 00

PRODUCTO	PRESENTACION	OCTUBRE		NOVIEMBRE		DICIEMBRE		ENERO		FEBRERO		MARZO		TOTAL ANUAL	
		UNIDAD	PRECIO	UNIDAD	PRECIO	UNIDAD	PRECIO	UNIDAD	PRECIO	UNIDAD	PRECIO	UNIDAD	PRECIO	UNIDAD	PRECIO
PROMEVET															
COLLAR DE PIEL	N 1	2	16.00	2	16.00	4	32.00	2	16.00	3	24.00	3	24.00	25	208.00
COLLAR DE PIEL	N 2	2	18.00	2	18.00	2	18.00	1	9.00	2	18.00	3	27.00	19	171.00
COLLAR DE PIEL	N 3	2	22.00	3	33.00	2	22.00	1	11.00	3	33.00	4	44.00	24	264.00
COLLAR DE PIEL	N 4	2	30.00	0	0.00	0	0.00	2	30.00	4	60.00	3	45.00	16	240.00
COLLAR DE PIEL	N 5	2	40.00	0	0.00	1	20.00	2	40.00	1	20.00	2	40.00	16	320.00
COLLAR DE PIEL	N 6	1	26.00	1	26.00	1	26.00	2	52.00	3	78.00	4	104.00	17	442.00
TRAEILLAS NYLON	CORTA	1	15.00	0	0.00	0	0.00	4	60.00	2	30.00	4	60.00	20	300.00
TRAEILLAS NYLON	MEDIANA	2	36.00	2	36.00	4	72.00	3	54.00	2	36.00	2	36.00	23	414.00
GARDA	MEDIANA	1	33.00	4	132.00	3	99.00	2	66.00	1	33.00	2	66.00	26	858.00
CAMA PARA PERRO	CHICA	0	0.00	1	75.00	2	150.00	2	150.00	1	75.00	1	75.00	12	900.00
CAMA PARA PERRO	MEDIANA	1	120.00	3	360.00	2	240.00	2	240.00	4	480.00	1	120.00	22	2640.00
TAZON PARA PERRO	CHICO	2	18.00	4	36.00	2	18.00	2	18.00	0	0.00	2	18.00	20	180.00
TAZON PARA PERRO	MEDIANO	1	11.00	2	22.00	4	44.00	3	33.00	1	11.00	3	33.00	22	242.00
TAZON PARA PERRO	GRANDE	1	14.00	2	28.00	4	56.00	2	28.00	2	28.00	2	28.00	21	294.00
PELOTA	PLASTICO	2	30.00	3	45.00	3	45.00	3	45.00	1	15.00	3	45.00	23	345.00
BAYER															
JABON ASUNTOL	80 GR	2	34.00	2	34.00	2	34.00	3	51.00	1	17.00	2	34.00	26	442.00
POLVO ASUNTOL	15 GR.	2	40.00	1	20.00	2	40.00	3	60.00	2	40.00	3	60.00	20	400.00
BAMITOL	200 GR	0	0.00	1	62.00	2	124.00	2	124.00	1	62.00	4	248.00	18	1116.00
TALCO BOLFO	100 GR.	4	140.00	0	0.00	0	0.00	2	70.00	2	70.00	2	70.00	22	770.00
COLLAR ANTIPULGAS	ADULTO	3	204.00	2	136.00	2	136.00	1	68.00	2	136.00	3	204.00	24	1632.00
HOLAND															
JABON LASSY	80 GR	2	28.00	2	28.00	4	56.00	3	42.00	2	28.00	2	28.00	26	364.00
MULTIVITAMINICO	80 TABS.	2	150.00	1	75.00	2	150.00	3	225.00	3	225.00	4	300.00	24	1800.00
JABON ANTIPULGAS	100 GR	2	24.00	3	36.00	2	24.00	2	24.00	3	36.00	2	24.00	24	288.00
ORDONEZ															
UNGÜENTO LA TIA	60 GR.	1	15.00	0	0.00	0	0.00	2	30.00	1	15.00	2	30.00	14	210.00
UNGÜENTO LA TIA	125 GR.	2	54.00	1	27.00	2	54.00	2	54.00	1	27.00	3	81.00	17	459.00
UNGÜENTO LA TIA	250 GR.	1	48.00	1	48.00	2	96.00	2	96.00	2	96.00	3	144.00	14	672.00
PROMEVET															
CADENA DE PASEO	CHICA	0	0.00	1	75.00	2	150.00	1	75.00	4	300.00	3	225.00	19	1425.00
CADENA DE PASEO	GRANDE	2	210.00	2	210.00	2	210.00	1	105.00	2	210.00	1	105.00	18	1890.00
PECHERA DE PIEL	CHICA	1	120.00	2	240.00	4	480.00	2	240.00	2	240.00	1	120.00	20	2400.00
PECHERA DE PIEL	MEDIANA	1	128.00	2	256.00	2	256.00	2	256.00	3	384.00	3	384.00	20	2560.00
PECHERA DE PIEL	GRANDE	1	135.00	1	135.00	2	270.00	2	270.00	2	270.00	2	270.00	15	2025.00
		48	1759.00	51	2209.00	66	2922.00	66	2642.00	63	3097.00	79	3092.00	628	26271.00



### 4.3.3 PRESUPUESTOS DE COSTOS ABRIL 99 -MARZO 00

SERVICIOS	COSTO PESOS	ABRIL		MAYO		JUNIO		JULIO		AGOSTO		SEPTIEMBRE	
		UNIDAD	PRECIO	UNIDAD	PRECIO	UNIDAD	PRECIO	UNIDAD	PRECIO	UNIDAD	PRECIO	UNIDAD	PRECIO
CONSULTA	25.00	20	500.00	25	625.00	23	575.00	12	300.00	25	625.00	25	625.00
CONSULTA DOMICILIO	31.00	3	93.00	5	155.00	9	279.00	2	62.00	2	62.00	1	31.00
DESPARASITACION	4.00	10	40.00	10	40.00	11	44.00	15	60.00	7	28.00	7	28.00
VAC PARVOVIRUS	23.00	10	230.00	3	69.00	10	230.00	10	230.00	9	207.00	10	230.00
VAC. TRIPLE C	25.00	7	175.00	3	75.00	13	325.00	5	125.00	10	250.00	10	250.00
VAC. VS. RABIA	17.00	2	34.00	1	17.00	5	85.00	10	170.00	8	136.00	4	68.00
CAULECTOMIA	9.00	1	9.00	2	18.00	5	45.00	5	45.00	4	36.00	2	18.00
OTECTOMIA	22.00	3	66.00	3	66.00	1	22.00	1	22.00	2	44.00	1	22.00
OVH PERRA	118.00	1	118.00	0	0.00	1	118.00	5	590.00	3	354.00	0	0.00
OVH GATA	31.00	3	93.00	2	62.00	2	62.00	1	31.00	3	93.00	1	31.00
CIRUGIA DE OJO	12.00	1	12.00	2	24.00	3	36.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00
CESAREA PERRA	196.00	2	392.00	1	196.00	3	588.00	1	196.00	0	0.00	1	196.00
CESAREA GATA	145.00	1	145.00	1	145.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00
EUTANASIA P. CHICO	8.00	0	0.00	2	16.00	2	16.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00
EUTANASIA P. MEDIANA	12.00	1	12.00	0	0.00	3	36.00	3	36.00	2	24.00	0	0.00
EUTANASIA P. GRANDE	20.00	0	0.00	1	20.00	1	20.00	1	20.00	1	20.00	1	20.00
ESTETICA P. MEDIANA	9.00	20	180.00	25	225.00	25	225.00	24	216.00	27	243.00	26	234.00
CIRUGIA MAYOR	250.00	1	250.00	0	0.00	2	500.00	2	500.00	1	250.00	2	500.00
PENSION CACHORRO	12.00	1	12.00	0	0.00	1	12.00	2	24.00	0	0.00	0	0.00
PENSION	15.00	1	15.00	0	0.00	1	15.00	2	30.00	0	0.00	0	0.00
VAC CUADRUPLE	40.00	1	40.00	2	80.00	0	0.00	1	40.00	2	80.00	2	80.00
VAC. QUINTUPLE	45.00	1	45.00	2	90.00	0	0.00	1	45.00	2	90.00	0	0.00
VAC. TRIPLE FELINA	36.00	1	36.00	2	72.00	0	0.00	1	36.00	1	36.00	0	0.00
VAC LEUCEMIA	38.00	1	38.00	2	76.00	0	0.00	1	38.00	1	38.00	0	0.00
<b>SUMA TOTAL</b>		<b>92</b>	<b>2535.00</b>	<b>94</b>	<b>2071.00</b>	<b>121</b>	<b>3233.00</b>	<b>105</b>	<b>2816.00</b>	<b>110</b>	<b>2816.00</b>	<b>93</b>	<b>2333.00</b>

#### 4.3.4 PRESUPUESTOS DE COSTOS ABRIL 99 -MARZO 00

SERVICIOS	OCTUBRE		NOVIEMBRE		DICIEMBRE		ENERO		FEBRERO		MARZO		TOTAL	ANUAL
	UNIDAD	PRECIO	UNIDAD	PRECIO	UNIDAD	PRECIO	UNIDAD	PRECIO	UNIDAD	PRECIO	UNIDAD	PRECIO	UNIDAD	PRECIO
CONSULTA	20	500.00	17	425.00	34	850.00	20	500.00	25	625.00	38	950.00	247	7100.00
CONSULTA DOMICILIO	0	0.00	4	124.00	8	248.00	2	62.00	3	93.00	3	93.00	38	1302.00
DESPARASITACION	8	32.00	15	60.00	19	76.00	10	40.00	5	20.00	21	84.00	116	552.00
VAC.PARVOVIRUS	9	207.00	10	230.00	20	460.00	15	345.00	12	276.00	20	460.00	119	3174.00
VAC.TRIPLE C	13	325.00	20	500.00	21	525.00	12	300.00	13	325.00	17	425.00	129	3600.00
VAC. VS. RABIA	14	238.00	13	221.00	3	51.00	3	51.00	4	68.00	12	204.00	61	1343.00
CAULECTOMIA	2	18.00	2	18.00	8	72.00	9	81.00	10	90.00	2	18.00	43	468.00
OTECTOMIA	1	22.00	1	22.00	4	88.00	5	110.00	0	0.00	0	0.00	19	484.00
OVH PERRA	1	118.00	1	118.00	4	472.00	4	472.00	1	118.00	0	0.00	13	2478.00
OVH GATA	4	124.00	1	31.00	8	248.00	1	31.00	3	93.00	4	124.00	29	1023.00
CIRUGIA DE OJO	0	0.00	0	0.00	1	12.00	0	0.00	2	24.00	0	0.00	9	108.00
CESAREA PERRA	2	392.00	3	588.00	1	196.00	1	196.00	3	588.00	0	0.00	17	3528.00
CESAREA GATA	0	0.00	0	0.00	1	145.00	1	145.00	0	0.00	0	0.00	4	580.00
EUTANASIA P. CHICO	1	8.00	0	0.00	1	8.00	0	0.00	1	8.00	1	8.00	8	64.00
EUTANASIA P. MEDIAN	1	12.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	5	120.00
EUTANASIA P. GRANDE	1	20.00	0	0.00	0	0.00	2	40.00	0	0.00	0	0.00	6	160.00
ESTETICA P.MEDIANA	30	270.00	34	306.00	40	360.00	36	324.00	38	342.00	42	378.00	316	3303.00
CIRUGIA MAYOR	2	500.00	3	750.00	2	500.00	1	250.00	3	750.00	4	1000.00	20	5750.00
PENSION CACHORRO	0	0.00	2	24.00	5	60.00	0	0.00	0	0.00	2	24.00	11	156.00
PENSION	1	15.00	2	30.00	1	15.00	0	0.00	1	15.00	1	15.00	8	150.00
VAC.CUADRUPLE	4	160.00	1	40.00	2	80.00	3	120.00	1	40.00	3	120.00	19	880.00
VAC.QUINTUPLE	3	135.00	1	45.00	2	90.00	3	135.00	1	45.00	3	135.00	16	855.00
VAC. TRIPLE FELINA	2	72.00	1	36.00	2	72.00	3	108.00	1	36.00	3	108.00	15	612.00
VAC. LEUCEMIA	1	38.00	1	38.00	2	76.00	3	114.00	1	38.00	3	114.00	14	608.00
	120	3206.00	132	3606.00	189	4704.00	134	3424.00	128	3594.00	179	4260.00	1282	38398.00

#### 4.4 PRESUPUESTOS DE GASTOS

CONCEPTO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGO.	SEPT	OCT.	NOV.	DIC	ENERO	FEBR.	MARZO	TOTAL
SUELDOS	6,500	6,500	6,500	6,500	6,500	6,500	6,500	6,500	6,500	6,500	6,500	6,500	78,000
PRESTACIONES	1,300	1,300	1,300	1,300	1,300	1,300	1,300	1,300	1,300	1,300	1,300	1,300	15,600
RENTA	1,400	1,400	1,400	1,400	1,400	1,400	1,400	1,400	1,400	1,400	1,400	1,400	16,800
TELÉFONO						400	400	400	400	400	400	400	2,800
LUZ	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	300
GASOLINA	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	1,800
PREDIAL	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	420
PROMOCIÓN	200				200				200				600
LICENCIAS				600									600
CONTADOR	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	1,800
LIMPIEZA	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1,200
PAPELERÍA	100	100	120						160				480
REPARACIÓN						300					100		400
CAPACITACION			600				600				600		1,800
VIGILANCIA	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	1,800
<b>TOTAL</b>	<b>10,110</b>	<b>9,910</b>	<b>10,530</b>	<b>10,410</b>	<b>10,010</b>	<b>10,510</b>	<b>10,810</b>	<b>10,210</b>	<b>10,570</b>	<b>10,210</b>	<b>10,910</b>	<b>10,210</b>	<b>124,400</b>

4.5.1 PRESUPUESTOS DE VENTAS ABRIL 99 -MARZO 00

PRODUCTO	PRESENTACION	PRECIO	ABRIL		MAYO		JUNIO		JULIO		AGOSTO		SEPTIEMBRE	
		PESOS	UNIDAD	PRECIO	UNIDAD	PRECIO	UNIDAD	PRECIO	UNIDAD	PRECIO	UNIDAD	PRECIO	UNIDAD	PRECIO
PROMEVE														
COLLAR DE PIEL	N.1	11.20	2	22.40	2	22.40	1	11.20	2	22.40	1	11.20	2	22.40
COLLAR DE PIEL	N.2	12.60	1	12.60	1	12.60	1	12.60	1	12.60	1	12.60	2	25.20
COLLAR DE PIEL	N.3	15.40	1	15.40	2	30.80	2	30.80	1	15.40	2	30.80	1	15.40
COLLAR DE PIEL	N.4	21.00	1	21.00	0	0.00	1	21.00	1	21.00	1	21.00	1	21.00
COLLAR DE PIEL	N.5	28.00	2	56.00	0	0.00	1	28.00	2	56.00	1	28.00	2	56.00
COLLAR DE PIEL	N.6	36.40	1	36.40	2	72.80	0	0.00	0	0.00	1	36.40	1	36.40
TRAELLAS NYLON	CORTA	21.00	1	21.00	2	42.00	1	21.00	1	21.00	3	63.00	1	21.00
TRAELLAS NYLON	MEDIANA	25.20	0	0.00	2	50.40	2	50.40	2	50.40	1	25.20	1	25.20
CARDA	MEDIANA	46.20	0	0.00	4	184.80	3	138.60	1	46.20	2	92.40	3	138.60
CAMA PARA PERRO	CHICA	105.00	1	105.00	1	105.00	1	105.00	0	0.00	1	105.00	1	105.00
CAMA PARA PERRO	MEDIANA	168.00	2	336.00	1	168.00	2	336.00	1	168.00	1	168.00	2	336.00
TAZON PARA PERRO	CHICO	12.60	2	25.20	0	0.00	0	0.00	2	25.20	2	25.20	2	25.20
TAZON PARA PERRO	MEDIANO	15.40	1	15.40	1	15.40	0	0.00	2	30.80	2	30.80	2	30.80
TAZON PARA PERRO	GRANDE	19.60	0	0.00	1	19.60	3	58.80	1	19.60	1	19.60	2	39.20
PELOTA	PLASTICO	21.00	1	21.00	2	42.00	2	42.00	1	21.00	0	0.00	2	42.00
BAYER			0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00
JABON ASUNTOL	80 GR	23.80	2	47.60	3	71.40	2	47.60	3	71.40	1	23.80	3	71.40
POLVO ASUNTOL	15 GR	28.00	0	0.00	0	0.00	1	28.00	3	84.00	2	56.00	1	28.00
BAMITOL	200 GR	86.80	3	260.40	1	86.80	2	173.60	0	0.00	2	173.60	0	0.00
TALCO BOLFO	100 GR.	49.00	1	49.00	2	98.00	3	147.00	1	49.00	2	98.00	3	147.00
COLLAR ANTIPULGAS	ADULTO	95.20	1	95.20	2	190.40	2	190.40	3	285.60	1	95.20	2	190.40
HOLAND			0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00
JABON LASSY	80 GR	19.60	1	19.60	1	19.60	3	58.80	2	39.20	2	39.20	2	39.20
MULTIVITAMINICO	80 TABS	105.00	0	0.00	2	210.00	2	210.00	1	105.00	2	210.00	2	210.00
JABON ANTIPULGAS	100 GR.	16.80	2	33.60	2	33.60	0	0.00	3	50.40	2	33.60	1	16.80
ORDONEZ			0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00
UNGUENTO LA TIA	60 GR	21.00	1	21.00	0	0.00	3	63.00	0	0.00	2	42.00	2	42.00
UNGUENTO LA TIA	125 GR	37.80	1	37.80	1	37.80	2	75.60	0	0.00	1	37.80	1	37.80
UNGUENTO LA TIA	250 GR	67.20	0	0.00	1	67.20	0	0.00	0	0.00	2	134.40	0	0.00
PROMEVE			0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00
CADENA DE PASEO	CHICA	105.00	1	105.00	1	105.00	1	105.00	2	210.00	1	105.00	2	210.00
CADENA DE PASEO	GRANDE	147.00	2	294.00	2	294.00	0	0.00	2	294.00	1	147.00	1	147.00
PECHERA DE PIEL	CHICA	168.00	2	336.00	2	336.00	1	168.00	1	168.00	1	168.00	1	168.00
PECHERA DE PIEL	MEDIANA	179.20	2	358.40	1	179.20	2	358.40	0	0.00	1	179.20	1	179.20
PECHERA DE PIEL	GRANDE	189.00	2	378.00	1	189.00	0	0.00	1	189.00	0	0.00	1	189.00
SUMA			37	2723.00	43	2683.80	44	2480.80	40	2055.20	43	2212.00	48	2615.20

ESTA TIENE NO DEBE  
SALIR DE LA BIBLIOTECA

ESTA TIENE NO DEBE  
SALIR DE LA BIBLIOTECA

### 4.5.2 PRESUPUESTOS DE VENTAS ABRIL 99 -MARZO 00

PRODUCTO	PRESENTACION	OCTUBRE		NOVIEMBRE		DICIEMBRE		ENERO		FEBRERO		MARZO		TOTAL ANUAL	
		UNIDAD	PRECIO	UNIDAD	PRECIO	UNIDAD	PRECIO	UNIDAD	PRECIO	UNIDAD	PRECIO	UNIDAD	PRECIO	UNIDAD	PRECIO
PROMEVET															
COLLAR DE PIEL	N.1	2	22.40	2	22.40	4	44.80	2	22.40	3	33.60	3	33.60	26	291.20
COLLAR DE PIEL	N.2	2	25.20	2	25.20	2	25.20	1	12.60	2	25.20	3	37.80	19	239.40
COLLAR DE PIEL	N.3	2	30.80	3	46.20	2	30.80	1	15.40	3	46.20	4	61.60	24	369.60
COLLAR DE PIEL	N.4	2	42.00	0	0.00	0	0.00	2	42.00	4	84.00	3	63.00	16	336.00
COLLAR DE PIEL	N.5	2	56.00	0	0.00	1	28.00	2	56.00	1	28.00	2	56.00	16	448.00
COLLAR DE PIEL	N.6	1	36.40	1	36.40	1	36.40	2	72.80	3	109.20	4	145.60	17	618.80
TRAEILLAS NYLON	CORTA	1	21.00	0	0.00	0	0.00	4	84.00	2	42.00	4	84.00	20	420.00
TRAEILLAS NYLON	MEDIANA	2	50.40	2	50.40	4	100.80	3	75.60	2	50.40	2	50.40	23	579.60
CARDA	MEDIANA	1	46.20	4	184.80	3	138.60	2	92.40	1	46.20	2	92.40	26	1201.20
CAMA PARA PERRO	CHICA	0	0.00	1	105.00	2	210.00	2	210.00	1	105.00	1	105.00	12	1260.00
CAMA PARA PERRO	MEDIANA	1	168.00	3	504.00	2	336.00	2	336.00	4	672.00	1	168.00	22	3696.00
TAZON PARA PERRO	CHICO	2	25.20	4	50.40	2	25.20	2	25.20	0	0.00	2	25.20	20	252.00
TAZON PARA PERRO	MEDIANO	1	15.40	2	30.80	4	61.60	3	46.20	1	15.40	3	46.20	22	338.80
TAZON PARA PERRO	GRANDE	1	19.60	2	39.20	4	78.40	2	39.20	2	39.20	2	39.20	21	411.60
PELOTA	PLASTICO	2	42.00	3	63.00	3	63.00	3	63.00	1	21.00	3	63.00	23	483.00
BAYER		0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00
JABON ASUNTOL	80 GR	2	47.60	2	47.60	2	47.60	3	71.40	1	23.80	2	47.60	26	618.80
POLVO ASUNTOL	15 GR	2	56.00	1	28.00	2	56.00	3	84.00	2	56.00	3	84.00	20	560.00
BAMITOL	200 GR	0	0.00	1	86.80	2	173.60	2	173.60	1	86.80	4	347.20	18	1562.40
TALCO BOLFO	100 GR	4	196.00	0	0.00	0	0.00	2	98.00	2	98.00	2	98.00	22	1078.00
COLLAR ANTIPULGAS	ADULTO	3	285.60	2	190.40	2	190.40	1	95.20	2	190.40	3	285.60	24	2284.80
HOLAND		0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00
JABON LASSY	80 GR	2	39.20	2	39.20	4	78.40	3	58.80	2	39.20	2	39.20	26	509.60
MULTIVITAMINICO	80 TABS.	2	210.00	1	105.00	2	210.00	3	315.00	3	315.00	4	420.00	24	2520.00
JABON ANTIPULGAS	100 GR.	2	33.60	3	50.40	2	33.60	2	33.60	3	50.40	2	33.60	24	403.20
ORDONEZ		0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00
UNGUENTO LA TIA	60 GR	1	21.00	0	0.00	0	0.00	2	42.00	1	21.00	2	42.00	14	294.00
UNGUENTO LA TIA	125 GR	2	75.60	1	37.80	2	75.60	2	75.60	1	37.80	3	113.40	17	642.60
UNGUENTO LA TIA	250 GR.	1	67.20	1	67.20	2	134.40	2	134.40	2	134.40	3	201.60	14	940.80
PROMEVET		0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00
CADENA DE PASEO	CHICA	0	0.00	1	105.00	2	210.00	1	105.00	4	420.00	3	315.00	19	1995.00
CADENA DE PASEO	GRANDE	2	294.00	2	294.00	2	294.00	1	147.00	2	294.00	1	147.00	18	2646.00
PECHERA DE PIEL	CHICA	1	168.00	2	336.00	4	672.00	2	336.00	2	336.00	1	168.00	20	3360.00
PECHERA DE PIEL	MEDIANA	1	179.20	2	358.40	2	358.40	2	358.40	3	537.60	3	537.60	20	3584.00
PECHERA DE PIEL	GRANDE	1	189.00	1	189.00	2	378.00	2	378.00	2	378.00	2	378.00	15	2835.00
		48	2462.60	51	3092.60	66	4090.80	66	3698.80	63	4335.80	79	4328.80	628	36779.40

### 4.5.3 PRESUPUESTOS DE VENTAS ABRIL 99 -MARZO 00

SERVICIOS	PRECIO	ABRIL		MAYO		JUNIO		JULIO		AGOSTO		SEPTIEMBRE	
	PESOS	UNIDAD	PRECIO	UNIDAD	PRECIO	UNIDAD	PRECIO	UNIDAD	PRECIO	UNIDAD	PRECIO	UNIDAD	PRECIO
CONSULTA	80.00	20	1600.00	25	2000.00	23	1840.00	12	960.00	25	2000.00	25	2000.00
CONSULTA DOMICILIO	85.00	3	255.00	5	425.00	9	765.00	2	170.00	2	170.00	1	85.00
DESPARASITACION	60.00	10	600.00	10	600.00	11	660.00	15	900.00	7	420.00	7	420.00
VAC.PARVOVIRUS	75.00	10	750.00	3	225.00	10	750.00	10	750.00	9	675.00	10	750.00
VAC.TRIPLE C	75.00	7	525.00	3	225.00	13	975.00	5	375.00	10	750.00	10	750.00
VAC. VS. RABIA	75.00	2	150.00	1	75.00	5	375.00	10	750.00	8	600.00	4	300.00
CAUTECTOMIA	60.00	1	60.00	2	120.00	5	300.00	5	300.00	4	240.00	2	120.00
OTECTOMIA	250.00	3	180.00	3	180.00	1	60.00	1	60.00	2	120.00	1	60.00
OVH PERRA	350.00	1	250.00	0	0.00	1	250.00	5	1250.00	3	750.00	0	0.00
OVH GATA	350.00	3	1050.00	2	700.00	2	700.00	1	350.00	3	1050.00	1	350.00
CIRUGIA DE OJO	200.00	1	350.00	2	700.00	3	1050.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00
CESAREA PERRA	500.00	2	400.00	1	200.00	3	600.00	1	200.00	0	0.00	1	200.00
CESAREA GATA	400.00	1	500.00	1	500.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00
EUTANASIA P. CHICO	100.00	0	0.00	2	800.00	2	800.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00
EUTANASIA P. MEDIANA	120.00	1	100.00	0	0.00	3	300.00	3	300.00	2	200.00	0	0.00
EUTANASIA P. GRANDE	150.00	0	0.00	1	120.00	1	120.00	1	120.00	1	120.00	1	120.00
ESTETICA P. MEDIANA	100.00	20	3000.00	25	3750.00	25	3750.00	24	3600.00	27	4050.00	26	3900.00
CIRUGIA MAYOR	400.00	1	100.00	0	0.00	2	200.00	2	200.00	1	100.00	2	200.00
PENSION CACHORRO	30.00	1	40.00	0	0.00	1	40.00	2	80.00	0	0.00	0	0.00
PENSION	40.00	1	30.00	0	0.00	1	30.00	2	60.00	0	0.00	0	0.00
VAC.CUADRUPLE	120.00	1	40.00	2	80.00	0	0.00	1	40.00	2	80.00	2	80.00
VAC.QUINTUPLE	160.00	1	120.00	2	240.00	0	0.00	1	120.00	2	240.00	0	0.00
VAC. TRIPLE FELINA	90.00	1	160.00	2	320.00	0	0.00	1	160.00	1	160.00	0	0.00
VAC. LEUCEMIA	90.00	1	90.00	2	180.00	0	0.00	1	90.00	1	90.00	0	0.00
<b>SUMA TOTAL</b>		<b>92</b>	<b>10710.00</b>	<b>94</b>	<b>11440.00</b>	<b>121</b>	<b>13925.00</b>	<b>105</b>	<b>11555.00</b>	<b>110</b>	<b>11815.00</b>	<b>93</b>	<b>9335.00</b>

#### 4.5.4 PRESUPUESTOS DE VENTAS ABRIL 99 -MARZO 00

SERVICIOS	OCTUBRE		NOVIEMBRE		DICIEMBRE		ENERO		FEBRERO		MARZO		TOTAL	ANUAL
	UNIDAD	PRECIO	UNIDAD	PRECIO	UNIDAD	PRECIO	UNIDAD	PRECIO	UNIDAD	PRECIO	UNIDAD	PRECIO	UNIDAD	PRECIO
CONSULTA	20	1600.00	17	1360.00	34	2720.00	20	1600.00	25	2000.00	38	3040.00	247	22720.00
CONSULTA DOMICILIO	0	0.00	4	340.00	8	680.00	2	170.00	3	255.00	3	255.00	38	3570.00
DESPARASITACION	8	480.00	15	900.00	19	1140.00	10	600.00	5	300.00	21	1260.00	116	8280.00
VAC.PARVOVIRUS	9	675.00	10	750.00	20	1500.00	15	1125.00	12	900.00	20	1500.00	119	10350.00
VAC.TRIPLE C	13	975.00	20	1500.00	21	1575.00	12	900.00	13	975.00	17	1275.00	129	10800.00
VAC. VS. RABIA	14	1050.00	13	975.00	3	225.00	3	225.00	4	300.00	12	900.00	61	5925.00
CAUTECTOMIA	2	120.00	2	120.00	8	480.00	9	540.00	10	600.00	2	120.00	43	3120.00
OTECTOMIA	1	60.00	1	60.00	4	240.00	5	300.00	0	0.00	0	0.00	19	1320.00
OVH PERRA	1	250.00	1	250.00	4	1000.00	4	1000.00	1	250.00	0	0.00	13	5250.00
OVH GATA	4	1400.00	1	350.00	8	2800.00	1	350.00	3	1050.00	4	1400.00	29	11550.00
CIRUGIA DE OJO	0	0.00	0	0.00	1	350.00	0	0.00	2	700.00	0	0.00	9	3150.00
CESAREA PERRA	2	400.00	3	600.00	1	200.00	1	200.00	3	600.00	0	0.00	17	3600.00
CESAREA GATA	0	0.00	0	0.00	1	500.00	1	500.00	0	0.00	0	0.00	4	2000.00
EUTANASIA P. CHICO	1	400.00	0	0.00	1	400.00	0	0.00	1	400.00	1	400.00	8	3200.00
EUTANASIA P. MEDIAN	1	100.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	5	1000.00
EUTANASIA P. GRANDE	1	120.00	0	0.00	0	0.00	2	240.00	0	0.00	0	0.00	6	960.00
ESTETICA P.MEDIANA	30	4500.00	34	5100.00	40	6000.00	36	5400.00	38	5700.00	42	6300.00	316	55050.00
CIRUGIA MAYOR	2	200.00	3	300.00	2	200.00	1	100.00	3	300.00	4	400.00	20	2300.00
PENSION CACHORRO	0	0.00	2	800.00	5	2000.00	0	0.00	0	0.00	2	800.00	11	5200.00
PENSION	1	30.00	2	60.00	1	30.00	0	0.00	1	30.00	1	30.00	8	300.00
VAC CUADRUPLE	4	160.00	1	40.00	2	80.00	3	120.00	1	40.00	3	120.00	19	880.00
VAC.QUINTUPLE	3	360.00	1	120.00	2	240.00	3	360.00	1	120.00	3	360.00	16	2280.00
VAC. TRIPLE FELINA	2	320.00	1	160.00	2	320.00	3	480.00	1	160.00	3	480.00	15	2720.00
VAC LEUCEMIA	1	90.00	1	90.00	2	180.00	3	270.00	1	90.00	3	270.00	14	1440.00
	120	13290.00	132	13875.00	189	22860.00	134	14480.00	128	14770.00	179	18910.00	1282	166965.00

#### 4.6 ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO 1999

CONCEPTO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGO.	SEPT.	OCT.	NOV.	DIC.	ENERO	FEBR.	MARZO	TOTAL
VENTAS													
PRODUCTOS	2,723.0	2,683.8	2,480.8	2,055.2	2,212.0	2,615.2	2,462.6	3,082.6	4,090.8	3,698.8	4,335.8	4,328.8	36,779.4
SERVICIOS	10,710.0	11,440.0	13,925.0	11,555.0	11,815.0	9,335.0	13,290.0	13,875.0	22,860.0	14,480.0	14,770.0	18,910.0	166,965.0
TOTAL DE VENTAS	13,433.0	14,123.8	16,405.8	13,610.2	14,027.0	11,950.2	15,752.6	16,967.6	26,950.8	18,178.8	19,105.8	23,238.8	203,744.4
COSTO DE VENTAS	1,945.0	1,917.0	1,772.0	1,468.0	1,580.0	1,868.0	1,759.0	2,209.0	2,922.0	2,642.0	3,097.0	3,092.0	26,271.0
COSTO DE SERVICIOS	2,535.0	2,071.0	3,233.0	2,816.0	2,616.0	2,333.0	3,206.0	3,606.0	4,704.0	3,424.0	3,594.0	4,260.0	38,398.0
TOTAL COSTO	4,480.0	3,988.0	5,005.0	4,284.0	4,196.0	4,201.0	4,965.0	5,815.0	7,626.0	6,066.0	6,691.0	7,352.0	64,669.0
RESULTADO BRUTO	8,953.0	10,135.8	11,400.8	9,326.2	9,831.0	7,749.2	10,787.6	11,152.6	19,324.8	12,112.8	12,414.8	15,886.8	139,075.4
% SOBRE VENTAS	67%	72%	69%	69%	70%	65%	68%	66%	72%	67%	65%	68%	68%
GASTOS DE ADMON.	10,110	9,910	10,530	10,410	10,010	10,510	10,810	10,210	10,570	10,210	10,910	10,210	124,400
RES. DE OPERACIÓN	- 1,157	226	871	- 1,084	- 179	- 2,781	- 22	943	8,755	1,903	1,505	5,677	14,675
% SOBRE VENTAS	-9%	2%	5%	-8%	-1%	-23%	0%	6%	32%	10%	8%	24%	7%



# HOJA DE SOPORTE DE PRESUPUESTO DE COSTOS

## CAUDECTOMIA EN CACHORROS DE DOS MESES

CANTIDAD	PRODUCTO	PRESENT.	PRECIO	UNIT.	COSTO
2ml	Xilocaina con Epinefina	50ml	31	0.62	1.24
20cm	Sutura Nylon	50m	18	0.0036	0.07
1	Hoja Bisturi #23	100 pza	145	1.45	1.45
2	Guantes Est de latex	100 pza	116	1.16	2.32
1	Jeringa Desechables 3ml	100 pza	120	1.2	1.20
1ml	Antibiotico Penic. Estreptomicina	100ml	120	1.2	1.20
1ml	Lapizul	120ml	15	0.125	0.13
2ml	Benzal	galon	43	0.01	0.02
1	Cubrebocas.desech.	100pza	39	0.39	0.39
1	Gasa esteril 10x10	100pza	70	0.7	0.70
				<b>SUMA</b>	<b><u>8.72</u></b>

## OTECTOMIA EN CACHORROS DE TRES MESES

CANTIDAD	PRODUCTO	PRESENT.	PRECIO	UNIT.	COSTO
1.5ml	Ketamina 50mg	10ml	40	4	6.00
5ml	Combelen	25ml	210	8.4	4.20
1	Jeringa desechable 3ml	100Pza	120	1.2	1.20
60cm	Sutura Nylon	50m	18	0.0036	0.22
5ml	Benzal	3780ml	43	0.01	0.05
2	Torunda	500pza	25	0.05	0.10
4ml	Cicatrizante lapizul	120ml	15	0.125	0.63
6	Gasas de 10x10	100Pza	70	0.7	4.20
2	Guantes Esteril latex	100 pza	116	1.16	2.38
1	Cubrebocas	100 pza	39	0.39	0.39
1ml	Antibiotico Penic Streptomicina	100ml	120	1.2	1.20
				<b>SUMA</b>	<b><u>20.56</u></b>

# HOJA DE SOPORTE DE PRESUPUESTO DE COSTOS

## CESARIA EN PERRAS DE 20 Kg

CANTIDAD	PRODUCTO	PRESENT.	PRECIO	UNIT.	COSTO
1ml	Combelen	25ml	210	8.4	8.40
4ml	Ketamina	10ml	40	4	16.00
1	Jeringa desechable 3ml	100pza	120	1.2	1.20
4	Sutura Dexon 2-0 o 1-0	12ml	195	16.25	64.80
60cm	Nylon	50m	18	0.0036	0.21
1	Soluc Hartman	1000ml	56	56	56.00
1	Venocclisis	24	24	24	24.00
1	Punzocat 18	9	9	9	9.00
3	Torunda	500 pza	25	0.05	0.15
15	Gasas 10x10	100pza	70	0.7	10.50
1	Hoja Bisturi #23	100pza	145	1.45	1.45
2	Guantes esteril latex	100pza	116	1.16	1.16
10ml	Lapizul	100ml	15	0.125	1.25
1ml	Penic/Streptomycina	100pza	120	1.2	1.20
				<b>SUMA</b>	<b><u><u>195.32</u></u></b>

## CESARIA EN GATAS DE 3 Kg

CANTIDAD	PRODUCTO	PRESENT.	PRECIO	UNIT.	COSTO
2	Sutura Dexon 3-0	112pza	195	16.25	32.50
5	Gasa 10x10	100pza	70	0.7	3.50
.2ml	Rompun	28ml	596	238	4.76
8ml	Ketamina 50mg	10ml	40	4	3.20
20	Nylon	50m	18	0.0036	0.07
1	Jeringa 3ml	100pza	120	1.2	1.20
5ml	Benzal	3780ml	43		0.05
3	Torunda	500pza	25	0.05	0.15
1ml	Tetraciclina	100ml	31	0.31	0.31
1	Soluc. Hartman	500ml	32	32	32.00
1	Venocclisis	1pza	24	24	24.00
1	Punzocat	1pza	9	9	9.00
3ml	Cicatrizante Lapizul	100ml	15	0.125	0.13
2	Guantes Esteril latex	100 pza	116	1.16	2.32
1	Hoja Bisuri #23	100pza	145	1.45	1.45
5	Tratamientos Antibiotico post		6	5	30.00
				<b>SUMA</b>	<b><u><u>144.64</u></u></b>

# HOJA DE SOPORTE DE PRESUPUESTO DE COSTOS

## CIRUGÍA OVH EN GATAS DE 3 KG.

CANTIDAD	PRODUCTO	PRESENT.	PRECIO	UNIT.	COSTO
.2 ml	Rompun	25ml	596	23.8	4.76
8ml	Ketamina 50mg.	10ml	40	4	3.20
1	Jeringa Desechable termo	100 ml	120	1.2	1.20
5ml	Benzal	3780ml	43	0.01	0.05
1	Hoja de Bisturi # 23	100 pza	145	1.45	1.45
1	Sutura Dexon 3-0	12 pza	195	16.25	16.25
20cm	Nylon	50m	18	0.0036	0.07
1ml	Cicatrizante lapizul	120ml	15	0.125	0.13
1ml	Lapimicina	100 ml	31	0.31	0.31
2	Guantes Estéril. Latex	100 pza	116	1.16	2.32
1	Cubreboca	100 pza	319	0.319	0.39
2	Gasas 10 x 10	100 pza.	70	0.7	0.14
2	Torundas	500pza	25	0.05	0.10
<b>SUMA</b>					<b><u>30.37</u></b>

## CIRUGÍA OVH EN PERRAS DE 20 KG.

CANTIDAD	PRODUCTO	PRESENT.	PRECIO	UNIT.	COSTO
1ml	Combelen-Tranq	25ml	210	8.4	8.40
2.5ml	Ketamina 50 mg	10ml	40	4	4.00
1	Jeringa Desechable 3ml	100 ml	120	1.2	1.20
1	Hoja de Bisturi # 23	100 pza	145	1.45	1.45
5ml	Benzal	3780ml	43	0.01	0.05
3	Torundas	500 pza	25	0.05	0.15
5	Gasas 10 x 10	100 pza.	70	0.7	0.35
60cm	Nylon	50m	18	0.0036	0.21
2	Sutura Dexon 3-0	12 pza	195	16.25	32.50
1	Soluc. Hartman	500ml	32	32	32.00
1	Venocclisis	1 pza	24	24	24.00
1	Punzocat	9pza	9	9	9.00
1ml	Penic/Streptomycin/Lapisa	100 pza	120	1.2	1.20
2	Guantes Esteril. Latex	100 pza.	116	1.16.	2.32
1	Cubreboca	100 pza	39	0.39	0.39
5ml	Cicatrizante lapizul	120ml.	15	0.125	0.75
<b>SUMA</b>					<b><u>117.97</u></b>

# HOJA DE SOPORTE DE PRESUPUESTO DE COSTOS

## CONSULTA A DOMICILIO ANIMAL DE 20 KG.

CANTIDAD	PRODUCTO	PRESENT.	PRECIO	UNIT.	COSTO
10ml	Farmaco	100 ml	200	2	20.00
2	Jeringa de 3ml desechable	100 pza	120	1.2	2.40
1	Suero salino	50ml	10	0.2	0.20
2	Torunda	500 pza	25	0.5	0.05
1ml	Alcohol 96°	250ml	4	0.01	0.01
2	Transportes		3	3	2.32
<b>SUMA</b>					<b>24.98</b>

## DESPARASITACION CACHORRO DE DOS MESES

CANTIDAD	PRODUCTO	PRESENT.	PRECIO	UNIT.	COSTO
1	Jeringa de 3ml desechable	100 pza	120	1.2	1.20
0.5	Invermentina 50ml	50ml	108	2.16	1.08
2ml	Albendazole	100ml	30	0.3	0.60
1ml	Suero salino	50ml	10	0.2	0.20
1	Torunda	500 pza	25	0.5	0.05
1ml	Alcohol 96	250ml	4	0.01	0.01
<b>SUMA</b>					<b>3.14</b>

## EUTANASIA 15KG, 25KG, 35KG

CANTIDAD	PRODUCTO	PRESENT.	PRECIO	UNIT.	COSTO
5ml	Pentobarbital- Sedalvet	100 ml.	80	0.8	4.00
10ml	Pentobarbital- Sedalvet	100 ml	80	0.8	8.00
20ml	Pentobarbital- Sedalvet	100 ml	80	0.8	16.00
1	Jeringa de 20ml,5ml,10ml	100 pza	311	3.1	3.10
1	Torunda	500 pza	25	0.5	0.05
1ml	Alcohol 96	250ml	4	0.01	0.01
			<b>Chico</b>	4+3.1+0.5+0.01=	<b>7.16</b>
			<b>Mediano</b>	8+3.1+0.5+0.01=	<b>11.16</b>
			<b>Grande</b>	16+3.1+0.5+0.01=	<b>19.16</b>

# HOJA DE SOPORTE DE PRESUPUESTO DE COSTOS

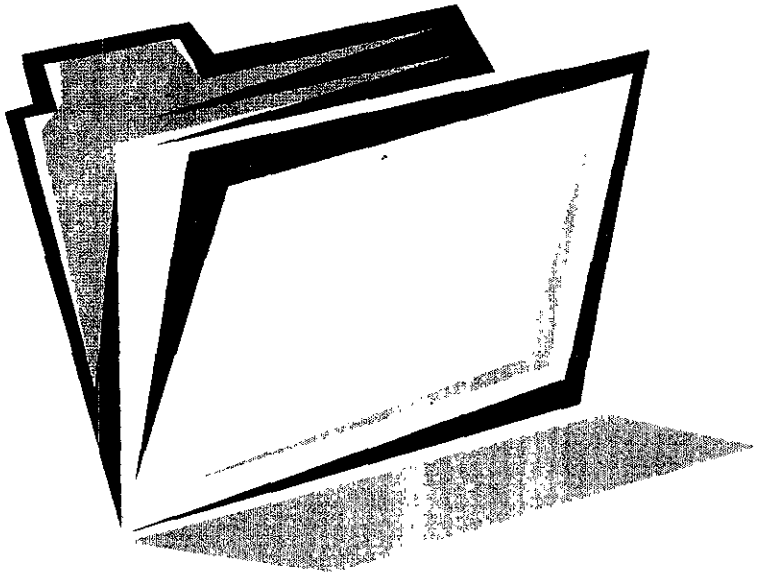
## PENSIÓN CON ALIMENTO POR DIA

CANTIDAD	PRODUCTO	PRESENT.	PRECIO	UNIT.	COSTO
500 gr	Alimento	100 gr	15	0.015	7.50 Chico
750gr	Alimento	100 gr	15	0.015	11.25 Mediano
1000gr	Alimento	100 gr	15	0.015	15.00 Grande

## ESTETICA INTEGRAL CANINA PERRO MEDIANO

CANTIDAD	PRODUCTO	PRESENT. PRECIO	PRECIO	UNIT.	COSTO
5ml	Shampoo	250ml	38	0.152	0.76
2	Uso Cuchilla	100%	210	2.1	4.20
5ml	Agua oxigenada	500ml	14	0.028	0.14
3	Torunda	500 pza	25	0.5	0.15
10gr	Bolfo talco antipulgas	100gr	32	0.32	3.20
				<b>SUMA</b>	<u><u>8.45</u></u>

## 5.- CONCLUSIONES



## CONCLUSIONES GENERALES

ANALIZANDO EL ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO DURANTE 1999 PODEMOS CONCLUIR QUE EL PROYECTO ES **VIABLE** DEBIDO A QUE EN EL PRESENTE PERÍODO OBTUVIMOS UNA UTILIDAD DE \$14,675 QUE REPRESENTA EL 7 % DEL TOTAL SOBRE VENTAS. ADEMÁS DE QUE SE ESPERA QUE ESTA UTILIDAD SE INCREMENTE EN LOS SIGUIENTES AÑOS TOMANDO EN CUENTA LOS SIGUIENTES FACTORES:

1. SE ESPERA UNA DISMINUCIÓN IMPORTANTE DE GASTOS DE INVERSIÓN DE EQUIPO Y HERRAMIENTAS DE TRABAJO YA QUE ESTOS SE REALIZARON POR INICIO DE OPERACIONES. EN INVERSIONES
2. -DISMINUCIÓN DE LOS PAGOS POR EL CRÉDITO OBTENIDO DE \$ 11,500 EN EL PERÍODO
- 3 -EXPERIENCIA EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA DE UN AÑO.
- 4.-EL INCREMENTO DE VENTAS, FOMENTADO POR LAS PROMOCIONES MÁSIVAS.

### ANÁLISIS POR TRIMESTRE DEL ESTADO DE RESULTADO 1999

1ER. TRIMESTRE.- EN ESTE PERÍODO LAS UTILIDADES SERÍAN POCAS DEBIDO A LOS GASTOS FUERTES POR INICIO DE OPERACIONES INCLUSO EL PRIMER MES CON PERDIDA DEL 9 % SOBRE VENTAS COMO SE MUESTRA EN LA TABLA DE RESULTADOS.

2DO. TRIMESTRE.- EN ESTE PERÍODO SE REGISTRARAN LAS VENTAS MAS BAJAS DEL AÑO Y CON LOS GASTOS NORMALES DEL MES ,NOS DARA UNA PÉRDIDA DE HASTA UN 23 % SOBRE VENTAS EN SEPTIEMBRE , MOTIVO POR EL CUAL SE PLANTEA UN ESTRATEGIA FINANCIERA QUE CONSISTE EN:

- A).- DISMINUCIÓN DE LOS GASTOS MENSUALES , MANEJANDO SOLAMENTE LOS INDISPENSABLES.
- B).-SE TRATARÁ DE INCREMENTAR LAS VENTAS A TRAVES DE OFERTAS Y PROPAGANDA DE SERVICIOS

3ER. TRIMESTRE.- EN ESTE PERIODO, SE OBTENDRIA UN INCREMENTO IMPORTANTE EN LAS UTILIDADES ,DEBIDO AL AUMENTO DE LAS VENTAS ,ESPECIALMENTE EN EL MES DE DICIEMBRE ,LOGRANDO UNA GANANCIA DEL 32% SOBRE VENTAS .

4TO. TRIMESTRE.- EN ESTE PERIODO SE LLEGARIA TAMBIEN A UN INCREMENTO EN LAS GANANCIAS PROVOCADO POR LAS BUENAS VENTAS QUE SE REALIZARAN EN LOS MESES DE FEBRERO Y MARZO, OBTENIENDO EN ESTE ULTIMO MES ,UNA UTILIDAD DEL 24 % SOBRE VENTAS

### **RENTABILIDAD DEL PROYECTO**

PARA DETERMINAR ESTA NOS APOYAMOS EN LA SIGUIENTE FORMULA :

$$\text{RENTABILIDAD} = \frac{\text{UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO}}{\text{CAPITAL CONTABLE}}$$

$$\text{RENTABILIDAD} = \frac{14,675}{61,400} = \underline{24 \%}$$

**RENTABILIDAD.-** EL RESULTADO DE LA FORMULA NOS INDICA QUE OBTUVIMOS UN 24 % DEL CAPITAL INVERTIDO COMO GANANCIA EN EL PERIODO.

ASI MISMO ES IMPORTANTE MENCIONAR QUE LOS DATOS SUSTITUIDOS EN LA FORMULA ,SE OBTUVIERON COMO RESULTADO EN NUESTROS CUADROS PRESUPUESTALES.



## **6.- ANEXOS**

- A.- Medicamentos básicos para un Consultorio Veterinario.
- B.- Instrumental Quirurgico aprox. 60 pzas. Requerido.
- C.-Anestésicos fijos e inhalados comúnmente.
- D.-Constantes fisiológicas en pequeñas especies.
- E.-Periodos de gestación y celo.
- F.-Principales enfermedades que se presentan en perros y gatos en la zona de Coacalco.

## Medicamentos basicos para un Consultorio Veterinario

Principio Activo	Nombre Comercial	Laboratorio	Dosis
<b><u>Antibióticos</u></b>			
Oxitetraciclinas	Emicina liquida	Pfiser	5-10 mg/Kg C/12 Hrs
Gentamicina	Lapigen	Lapisa	4-6 mg/Kg C/8 Hrs.
Kanamicina-Neomicina	Kanamix	Lapisa	5-12 mg/Kg C/12 Hrs
Penicilina-Estreptomicina	Espenfort	Parfam	11,000-22,000 UI/Kg C/12 Hrs.
Tilosina	Tylan 50	Elanco	2-10 mg/Kg C/24 Hrs.
Dimetridazol	Emtnl-Lamidazol	RhonePoulen	3.5 mg/Kg C/24 Hrs
Ampicilina	Ampipen	Lapisa	10 mg/Kg C/6 Hrs
Sulfametoxasol-Trimetropin	Sulfatropin	Lapisa	10-50mg-10-20 mg/Kg C/12 Hrs
Amoxicilina	Kilais	Chinoin	10-15 mg/Kg C/12 Hrs
Ciclofloxacina	Prmecin	Lapisa	3.5 mg/Kg
Espectinomocina-Lincomicina	Espectolin	Lapisa	20 mg/Kg C/12 Hrs

### **Vitaminicos-Estimulantes del Apetito**

Complejo B	Vitaplex Compuesto	Chinoin	.02-.2 ml/kg
Vitamina A, D, E	Vigantol	Bayer	500-5000 vi/kg
Vit. B1 ( Tiamina )	Tiamine Hydrochloride	Anpropharmacetial	
Vitamina. B12	Catosal	Bayer	
Vitamina. C	Vitamina. C	Brovel	20-200 mg/kg
Vitamina K	Vitamina. K	Brovel	1-10 mg/kg
Vitamina E -Selenio	Tonofosfan-Compositum.	Hoech.	0.1 ml
Ac. Acetarsónico	Arcil- Arisil	Parfan-Bayer	
Calcio.	Calfon Fuerte-Caldex	Bayer - Sanfer.	

### **Desinflamatorios, Antihistamínicos y Estimulantes de la inmunidad.**

Dexametasona	Lapicor-Alin-Depot	Lapisa-Chinoin	0.6 mg/kg
Sulfoxido de dimetilo	Domoso	Sintex	250-500 mg/kg iv
Difenilhidramina	Histafin	Parfam	2-6 mg/kg y 2 mg/kg gatos perros
Ac. Yatrenico + Caseina	Yatren	Bayer	
tiosinamina-Solicilato de Sodio-			
-Yaduro de Sodio	Fibrorres	Brovel	
Clorhidrato de adrenalina	Adrenalina	Brovel	

### **Suspenciones Antidiarreicas**

Furasulidona-neomicina			
Caolin-pectina	Diarrefin	Sanfer	
Neomicina-sulfaguandina			
Sulfatiazol-caolin-pectina	Kaneosol	Lapisa	

## Medicamentos basicos para un Consultorio Veterinario

Principio Activo	Nombre Comercial	Laboratorio	Dosis
<b><u>Desparasitantes</u></b>			
Febendazol	Panacur	Hoechst	150 mg/kg
Ivermectina	Dectiver	Lapisa	0.2-0.5 mg/kg
Albendazol	Averdan	Brovel	100 mg/kg
Piperazina	Aprazil	Brovel	80 mg/kg
Nitroscanate	Lopatol	Ciba	
<b><u>Anestésicos</u></b>			
Pentobarbital sódico	Sadal- Vet	Ttokyo	28 mg/kg
Tiopental- Sodio	Tiopental		18-20 mg/kg
Ketamina	Ketamina	Cheminova	40 mg/kg
Xilacina	Rompun	Bayer	1 mg/kg
Acetilpromacina	Combelen	Bayer	
Xilocaina	Xilocaina-Servacaina	Intervet	.5-2 mg/kg e /8hrs
<b><u>Medicamentos para ojos y oídos</u></b>			
Prednisolona-Sulfacetomida	Oftalvon	Vondalfan	.1-.5 mg/
Acido-láctico-A.C. Salicilico	Epotic	Virbac	Lavado de oídos
Fucidín-Framicetina-Nistatina-		Boehringer-	Gotas para oídos
Prednisolona	Canural	Ingelheim	
<b><u>Antiheméticos</u></b>			
Metoclopramida	Carnotprim.		.2-4 mg/kg e /8hrs
<b><u>Hormonales</u></b>			
Prostaglandinas f 2	Lutalyce	Upjohn	1 mg/kg
Oxitocina	Biopar	Lapisa	1-10 iv
Testosterona	Testosterona	Brovel	.5-1 ml
Progesterona	Progestevit	Tornel	.25-.5 ml
Proligestona	Covinnan	Intervet	10mg/kg
Gonadotropina coriónica	Gonodotropina	Sanfer	
<b><u>Anabólicos</u></b>			
Undecilenato de boldenona	Equigan	Tornel	5 mg/kg c/3-4 semanas
Decanonato de nandrolona	Dimetabol ADE	Lapisa	5 mg/kg c/3 semanas

## Medicamentos basicos para un Consultorio Veterinario

Principio Activo	Nombre Comercial	Laboratorio	Dosis
<b><u>Diureticos</u></b>			
Furesamida	Laxis-Edemofin	Hoechst-Parfam	30-40 mg dosis total
<b><u>Antimicoticos</u></b>			
Ketaconazol	Ketaconazol	Tecnofarma	10-20 mg/kg gato
Nifuroxime-Sulfacetamida			20-30 mg/kg perro
Prontolbil	Micosolvon	Vondalfan	
<b><u>Cicatrizantes</u></b>			
Violeta de genciana	Lapizul	Lapisa	
Coumafos-Propoxur-Prontalbin-		Bayer	
Negasun-Hidrocotilo	Cothivet	Vetoquinol	

## **Instrumental Quirurgico Necesario para un Consultorio**

- 1- Pinzas de Bochaus ( Pinzas de campo )
- 2- Mango de Bisturí
- 3- Hojas de Bisturí N.21, 22, 23.
- 4.- Tijeras Mayo rectas y curvas
- 5.- Tijeras punta aguda
- 6 - Tijeras punta roma
- 7 - Pinzas diente de raton
- 8 - Separadores de Forebeuf.
- 9 - Pinzas de disección
- 10.- Pinzas Kell y rectas y curvas
- 11 - Pinzas Rochester pean rectas y curvas
- 12 - Pinzas de Kocher rectas y curvas
- 13.- Porta agujas Mayo
- 14.- Porta agujas automático
- 15 - Estilete
- 16.- Sonda acanalada

# Anestésicos fijos e inhalados

	<b>Anestésicos Volátiles</b>	<b>Fluothane Eter Cloroformo</b>	
<b>Anestesia General</b>		<b>Via Intrevenenosa</b>	<b>Pentobarbital Sodico Tiopental Sodico Ketamina</b>
	<b>Anestésicos Fijos</b>	<b>Via intremuscular</b>	<b>Ketamina</b>
	<b>Anestesia Local</b>	<b>Xilocaina Novocaina</b>	

## Constantes Fisiologicas en Pequeñas Especies

Especie	Temperatura Rectal	Pulsaciones por minuto	Respiraciones
Felinos	38.5	110 a 130	24-26
Caninos	38.5	70-180 segun la talla	10-30 según talla

### CICLO ESTRAL

#### Perra

Ciclo estral .- cada seis meses  
 Inicio de madurez sexual - 8 meses  
 Estro - 9 días  
 Ovulación.- Espontánea cada 6 meses  
 El ciclo estral se divide en 4 fases  
 ANESTRO.- Reposo dura 80-90 días  
 PROESTRO -Crec. Folicular presentación  
 signos 7-10 días  
 ESTRO deseo : sexual -ovulación  
 dura 5-12 días  
 METAESTRO.reposo 80-90 días  
 GESTACIÓN.- 58-63 Días

#### Gata

Ciclo estral .- 15-21 días  
 Inicio de madurez sexual 6 - 8 meses  
 Estro.- 4 días  
 Ovulación -Inducida

A diferencia con la perra, la gata tiene un ciclo estral no definido. Cuando la gata esta en contacto con machos su ciclo estral y fases son mas reducidas. Cuando la gata no esta en contacto con los machos, tiene un ciclo estral semejante a las perras o posiblemente un poco mas reducido cada tres o tres y medio meses.

GESTACIÓN: 58-63 Días

# **PRINCIPALES ENFERMEDADES EN PERROS Y GATOS QUE SE PRESENTAN EN LA ZONA DE COACALCO**

## **PERROS :**

- 1.-Salmonelosis
- 2.-Coccidiosis
- 3.-Diarreas mecánicas
- 4.-Parvovirus canino
- 5.-Moquillo canino
- 6.-Parasitosis interna
- 7.-Parasitosis externa
- 8.-Otitis
- 9.-Traumatismos diversos
- 10.-Dermatitis
- 11.-Neumonías
- 12.-Tonsilitis
- 13.-Tos de las perreras ( Traqueobronquitis Infecciosa canina )
- 14.-Tumor Venereo Transmisible (T.V.T. )
- 15.-Hepatitis infecciosa canina.
- 16.-Gastritis aguda y cronica.

## **GATOS :**

- 1.-Dermatitis
- 2.-Neumonias
- 3.-Peritonitis infecciosa felina
- 4.-Leucemia felina.
- 5.-Parasitosis Interna
- 6.-Parasitosis Externa
- 7.-Gastritis.



## 7 - BIBLIOGRAFIA

CLÍNICA VETERINARIA DE NORTEAMERICA  
GAIL, KUNLE DVM  
EDIT. INTERAMERICANA IMP 1995  
PP 807

FARMACOLOGÍA Y TERAPEUTICA VETERINARIA  
FUENTES VICTOR  
EDIT INTERAMERICANA  
LA REIMP 1985

EL PRESUPUESTO  
DEL RÍO GONZÁLES CRISTOBAL  
EDIT ECASA  
EDICION AGOSTO 89  
P.P 05

EL MANUAL MERCK DE VETERINARIA  
MERCK CO  
EDITORIAL CENTRUM  
3A EDICION 1995

MANUAL CLÍNICO DE PEQUEÑAS ESPECIES  
BIRCHARD, SHERDING  
EDITORIAL MC GRAW WILL  
VOL I P P VARIAS

REVISTAS  
EDICIÓN ESPECIAL PARA MASCOTAS  
EDIT MEXCINCO  
MÉXICO AÑO 2 N 15 ART  
CUIDADOS CON LA MASCOTA

CUADRISERVICIOS VEPE PURINA  
MAYO JUNIO 1993  
EDICIÓN BIMESTRAL AÑO 15 # 3

RELACIÓN HOMBRE ANIMAL ATRAVÉS  
DE UN MEDICO VETERINARIO FAMILIAR  
LIUTENANT, CORONEL LYNN J ANDERSON