

61  
2ej



# UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES  
CUAUTITLAN

## MERCADOTECNIA VETERINARIA

**BASES MERCADOLOGICAS PARA LA  
INSTALACION DE UNA CLINICA VETERINARIA  
PARA PEQUEÑAS ESPECIES EN LA COLONIA  
DEFENSORES DE LA REPUBLICA, DELEGACION  
GUSTAVO A. MADERO.**

## TRABAJO DE SEMINARIO

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:

**MEDICA VETERINARIA ZOOTECNISTA**

P R E S E N T A :

**IVETTE PORTILLA GARCIA**

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

CUAUTITLAN IZCALLI, EDO. DE MEXICO.

0275023

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.



UNIVERSIDAD NACIONAL  
AVENIDA DE  
MEXICO

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



DEPARTAMENTO DE  
EXAMENES PROFESIONALES

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

AT'N: Q. MA. DEL CARMEN GARCIA MIJARES  
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:

Mercadotécnica Veterinaria. "Bases Mercadológicas  
para la instalación de una Clínica Veterinaria  
para pequeñas especies en la colonia Defensores  
de la República, delegación Gustavo A. Madero".

que presenta la pasante: Ivette Portilla García,  
con número de cuenta: 8959980-2 para obtener el Título de:  
Médica Veterinaria Zootecnista

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

ATENTAMENTE.

"POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU"

Cuautitlán Izcalli, Edo. de México, a 27 de febrero de 19 99

MODULO:	PROFESOR:	FIRMA:
<u>I MVZ. Sergio Cortés y Huerta.</u>	<u>Antonio Ramón Herrera.</u>	<u>[Firma]</u>
<u>II MC. Antonio Ramón Herrera.</u>	<u>Carlos de las Casas Meriaca.</u>	<u>[Firma]</u>
<u>IV MVZ. Carlos de las Casas Meriaca.</u>		<u>[Firma]</u>

A Dios

Por permitirme vivir cada día de mi vida  
y porque esta siempre presente en todo lo  
que hago.

A mi esposo Jaime.

Por ser la persona más indispensable en  
mi vida, porque siempre esta a mi lado,  
por ser un motivo para vivir y por el  
presente y futuro.

Te amo.

A Claudia y Sergio.

Por el cariño que hay entre nosotros, por  
estar siempre a mi lado y por apoyarme  
en todos los momentos difíciles.

Gracias.

A mi Abuelito Gildardo.

Por estar presente en esta etapa de mi  
vida tan importante.

Gracias.

A mi suegra M<sup>a</sup> del Pilar.

Por ser una persona tan especial, por estar  
siempre a mi lado apoyándome en todos  
mis proyectos.

Con cariño, gracias.

A mis padres Sofía y Octavio.

Por el gran apoyo que siempre he recibido  
de ustedes, por la fe y confianza que han  
depositado en mi y sobre todo por  
haberme dado la vida.

Eternamente gracias.

A mis hermanas Esmeralda y Elizabeth.

Por los momentos agradables que  
pasamos juntas, porque forman parte de  
mi vida y por el apoyo y cariño que  
siempre he recibido de ustedes.

Las quiero.

A mis tíos Jaime y M<sup>a</sup> Luisa.

Por todos aquellos momentos agradables  
y por estar siempre presentes.

Gracias.

A mi suegro Jaime.

Por el cariño que siempre he recibido y  
por estar presente en mi vida.

Gracias.

A mis cuñados Eduardo y Raymundo.  
Por ser unas grandes personas, por los momentos que compartimos juntos y sobre todo por el cariño que nos une.

Gracias.

Al M.V.Z. Jesús Paredes.  
Por enseñarme que a veces se aprende de errores y si se quiere éxito las cosas hay que hacerlas bien y por ser una persona sencilla.

Gracias.

Al M.V.Z. Alejandro Martínez.  
Por el apoyo desinteresado y por ser una gran persona.

Gracias.

Al M.V.Z. Gabriel Emilio Díaz.  
Por ser un gran amigo, por darme la oportunidad de conocer este campo y por el apoyo que siempre he recibido.

Gracias.

Al M.V.Z. Sergio Cortés.  
Por demostrarme que nada es imposible, porque el tiempo no importa para hacer lo que uno quiere ser y por contagiarme su optimismo y ganas de vivir.

Sinceramente gracias.

A la UNAM.  
Por la oportunidad que me ha brindado para lograr lo que quiero ser y por mi formación.

Gracias.

A mis amigos.  
Con cariño, a mis amigos de la facultad Gen. 89 - 93. En especial a Alberto, Sandra, Carlos, Gerardo, Bibiana, Alejandra, Araceli, por formar parte de esto.

Gracias.

A mis mascotas.  
Minino, Yatzi, Cindy, Dolly, Toy, Sally, Lester, Sombra, Lila, Junior, Negro, Antifas, Valeria, Willy, por estar a mi lado y por ser un motivo más.

Los quiero.

A todas aquellas personas que depositaron su confianza y la vida de sus mascotas en mis manos, porque creyeron en mi y porque son un motivo mas para seguirme superando.

Gracias.

## INDICE

INTRODUCCION.....	1
MISION.....	2
VISION.....	3
ORGANIGRAMA.....	4
DESCRIPCION DE PUESTOS.....	5
ANALISIS SITUACIONAL.....	8
INFORMACION BASICA EXTERNA.	
INFORMACION BASICA INTERNA.	
INFORMACION TECNICA DE SOPORTE.....	16
ANALISIS DEL ENTORNO.....	19
INFORMACION INTERNA.	
INFORMACION EXTERNA.	
OBJETIVOS.....	23
PRESUPUESTOS.....	26
CONCLUSIONES.....	38
BIBLIOGRAFIA.....	39

## INTRODUCCION

Actualmente se esta dando un cambio de cultura y educación en México con respecto a los animales de compañía, ahora las familias se preocupan mas por el bienestar de estas mascotas lo cual nos conlleva a que la industria canina esta tomando un gran auge y esto incrementa la necesidad de servicios medicos veterinarios especializados, estetica canina y adiestramiento canino entre otros, por lo que es necesario satisfacer estas necesidades de la sociedad por medio de la instalacion de consultorios o clinicas veterinarias.

El Médico Veterinario tiene la responsabilidad de mantener la salud de todos los animales para así poder preservar la salud del ser humano, ya que éstos pueden transmitir algunas enfermedades que nos afectan directamente.

La relación del ser humano con los animales puede ser de varias formas: en primer instancia, todos nosotros nos alimentamos de productos de origen animal como huevo, leche, embutidos, entre otros; la segunda relación que se da es con los animales de compañía tal es el caso de perros y gatos principalmente. Nuestro principal objetivo es evitar que se contagien personas que estén en contacto con animales de toda índole.

La finalidad de instalar un consultorio veterinario en la colonia Defensores de la Republica es el de dar apoyo a esa población que necesita el servicio de un medico veterinario, orientandolos y satisfaciendo sus necesidades para asi llevar una buena relacion entre la mascota-dueño y poder prevenir enfermedades zoonoticas, todo esto incrementa las probabilidades de lograr éxito en una empresa como es una clinica veterinaria.



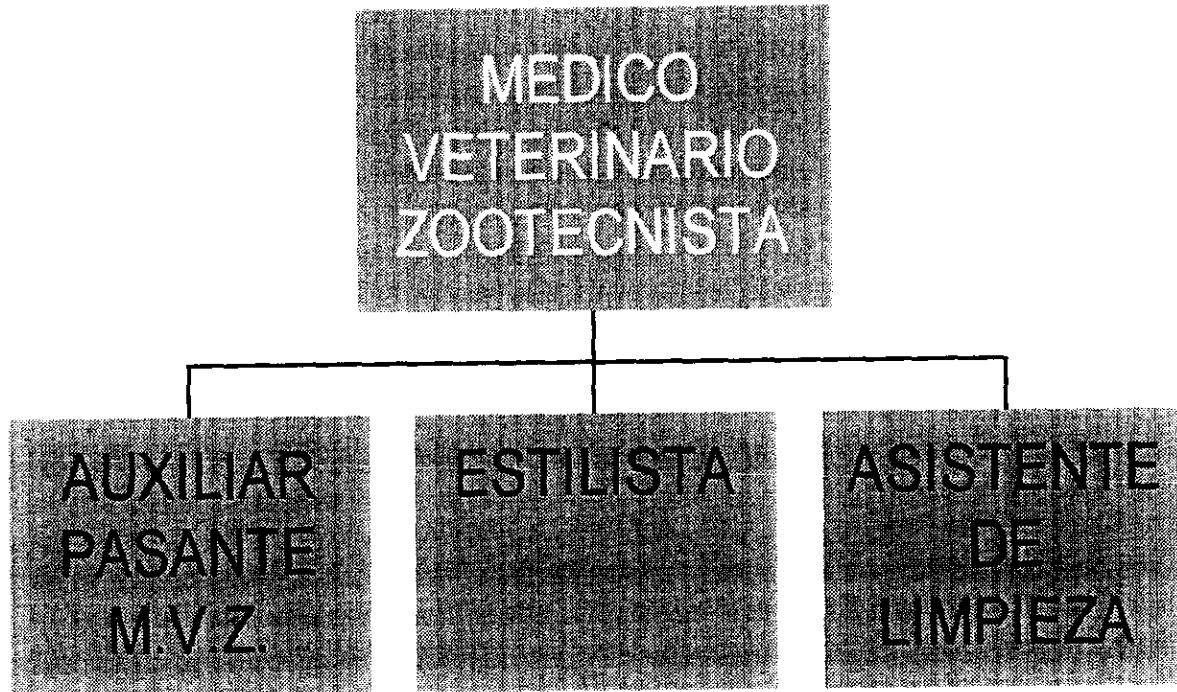
# MISION

Contribuir al bienestar y salud de los animales de compañía, creando un sano equilibrio entre la mascota-dueño, para así brindar la seguridad y tranquilidad de la familia.

# VISION

Ser un consultorio veterinario con el mejor servicio profesional, contribuyendo a mejorar y mantener la salud y bienestar de los animales de compañía.

# ORGANIGRAMA





# **DESCRIPCION DE PUESTOS**

---

## DESCRIPCION DE PUESTOS POR AREA DE RESULTADOS

Título del puesto: Médico Veterinario Zootecnista.

MISION: Coordinar los esfuerzos de todos los integrantes de la organización definiendo sus obligaciones y derechos con la finalidad de contribuir a la salud y bienestar integral de los animales de compañía dando como resultado la satisfacción del cliente y su familia.

AREA DE RESULTADOS	RESPONSABILIDADES	PARAMETROS
Organizar	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Coordinar el trabajo de todos los integrantes de la organización en tiempo y lugar.</li> <li>- Propiciar un ambiente agradable de trabajo.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Retroalimentación.</li> <li>- Rendimiento.</li> <li>- Cumplir funciones.</li> </ul>
Administrar	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Controlar los procesos de compra - venta.</li> <li>- Organizar gastos y costos.</li> <li>- Control de inventarios.</li> <li>- Planear el futuro de la clínica.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Presupuestos.</li> <li>- Logro de objetivos y metas.</li> <li>- Satisfacción del cliente.</li> </ul>
Ventas	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Promover la venta.</li> <li>- Conocer el producto o servicio.</li> <li>- Asesoría sobre productos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Número de presupuestos.</li> <li>- Utilidades.</li> <li>- Satisfacción del cliente.</li> </ul>
Compras	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Organizar las compras.</li> <li>- Comprar productos de calidad.</li> <li>- Aprovechar descuentos y promociones en productos.</li> <li>- Seleccionar proveedores.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mayor número de ventas.</li> <li>- Incremento de utilidades.</li> <li>- Mayor número de clientes satisfechos.</li> </ul>
Servicio Médico	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Asesoría.</li> <li>- Cirugías.</li> <li>- Consultas.</li> <li>- Diagnósticos.</li> <li>- Tratamientos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- N° de casos resueltos.</li> <li>- N° de reincidencias.</li> <li>- Diagnósticos acertados.</li> <li>- N° de animales sanos.</li> <li>- N° de animales enfermos.</li> </ul>
Servicio al cliente	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ofrecer calidad y buen servicio.</li> <li>- Trato amable al cliente y mascota.</li> <li>- Anticiparse a las necesidades.</li> <li>- Profesionalismo.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Recomendaciones.</li> <li>- N° de quejas.</li> <li>- Incremento en ventas.</li> <li>- N° de clientes nuevos.</li> </ul>

Título del puesto: Auxiliar pasante Médico veterinario Zootecnista

MISION: Cooperar con el MVZ. Con una mejora continua en los servicios contribuyendo a la salud y bienestar de la mascota.

AREA DE RESULTADOS	RESPONSABILIDADES	PARAMETROS
Servicio Médico	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Apoyar al MVZ. En el seguimiento de casos clínicos.</li> <li>- Reportes.</li> <li>- Realizar tratamientos bajo supervisión del MVZ.</li> <li>- Estudio de casos.</li> <li>- Aportar nuevas ideas o técnicas.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Nº de casos resueltos.</li> <li>Nº de reincidencias.</li> <li>Nº de clientes satisfechos.</li> </ul>
Servicio al cliente	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Recepción del cliente.</li> <li>- Buen trato al cliente y mascota.</li> <li>- Eficiencia.</li> <li>- Puntualidad.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Incremento en la cartera de clientes.</li> </ul>
Ventas	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Apoyar al MVZ. En la promoción de productos.</li> <li>- Conocimiento del producto.</li> <li>- Anticiparse a la necesidad.</li> <li>- Proporcionar datos veraces.</li> <li>- Inducir la confianza del cliente.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mayor número de productos vendidos.</li> <li>- Nº de clientes convencidos.</li> </ul>

Titulo del puesto: Estilista canino.

MISION: Satisfacer y entender las necesidades del cliente con respecto al servicio de la mascota.

AREA DE RESULTADOS	RESPONSABILIDADES	PARAMETROS
Estética	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Conocimiento de peluqueria integral.</li> <li>- Reporte al MVZ. De anomalías con respecto a la mascota.</li> <li>- Conocimiento de productos a utilizar en cada caso.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- N° de recomendados.</li> <li>- N° de clientes satisfechos.</li> <li>- N° de reportes.</li> <li>- N° de quejas.</li> </ul>
Equipo y material	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mantenimiento de maquinas y conocimiento de las mismas.</li> <li>- Reporte de descomposturas.</li> <li>- Reporte de faltantes.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- N° de refacciones.</li> <li>- Costo de reparaciones.</li> <li>- Compra de equipo o material nuevo.</li> </ul>

Titulo del puesto: Asistente de limpieza.

MISION: Crear un ambiente sano y agradable para el cliente y su mascota.

AREA DE RESULTADOS	RESPONSABILIDADES	PARAMETROS
Higiene	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Realizar la limpieza y desinfección de las instalaciones.</li> <li>- Crear un ambiente de confianza.</li> <li>- Apoyo en actividades generales de limpieza.</li> <li>- Conocer los productos a utilizar y su manejo.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Confianza del cliente.</li> <li>- Buena imagen.</li> <li>- N° de quejas.</li> </ul>



# **ANALISIS SITUACIONAL**

---



## ANALISIS SITUACIONAL

### INFORMACION BASICA EXTERNA.

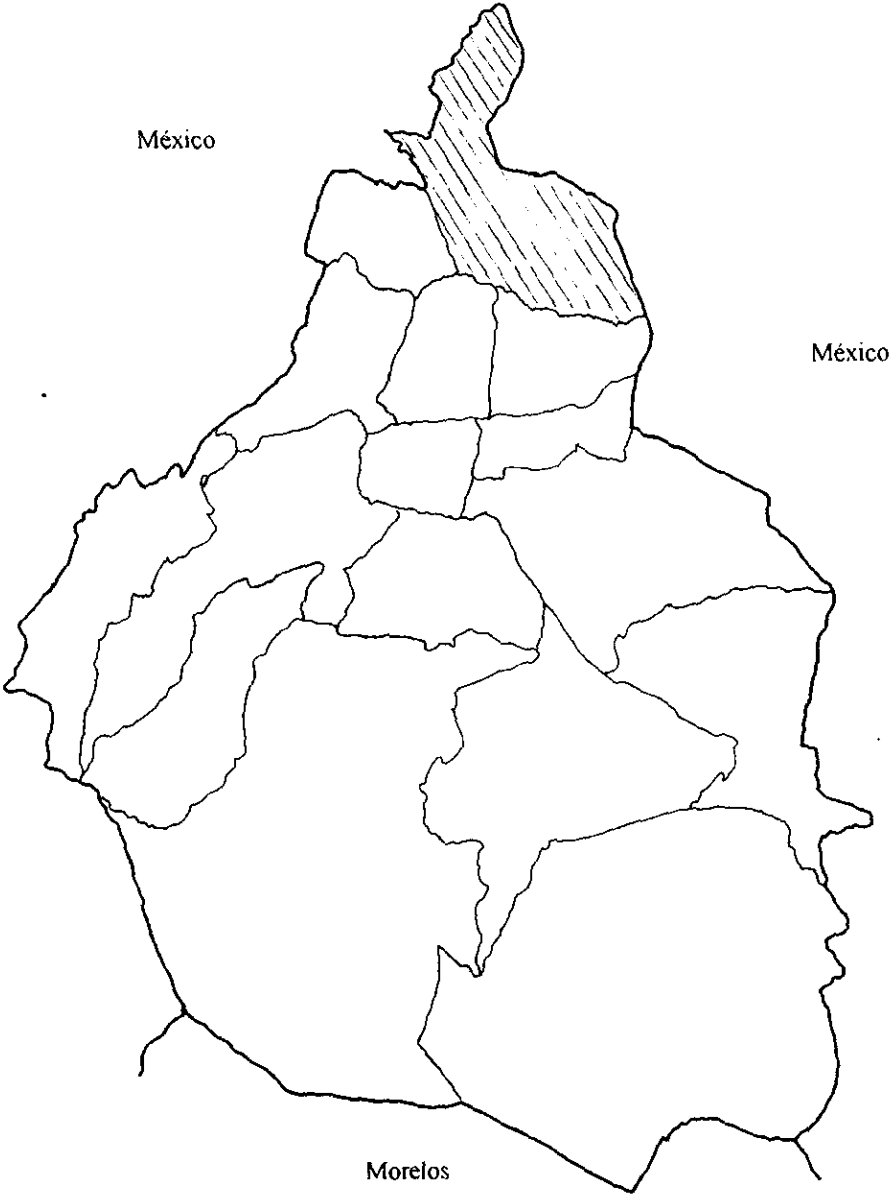
La delegación Gustavo A. Madero se ubica geográficamente al norte 19°36', al sur 19°27' de latitud norte; al este 99°03' de longitud oeste y una altitud de 2240 msnm. El porcentaje territorial representa el 5.9% de la superficie del distrito federal y tiene colindancias al norte y al este con el estado de México; al sur con las delegaciones Venustiano Carranza y Cuauhtémoc; al oeste con la delegación Azcapotzalco y el estado de México.

En la delegación Gustavo A. Madero, según los censos generales de población y vivienda en 1995 (INEGI), registra una población de 1256913 habitantes que de estos gran parte son económicamente activos, en su mayoría son obreros, empleados o trabajan por su cuenta.

El 40% de la población oscila entre los 15 y 35 años manifestando una alta y creciente escolaridad, lo cual nos permite concluir que tenemos una población joven en el sistema educativo.

Las principales actividades económicas basadas en los censos económicos de 1993 (INEGI) son la manufactura y el comercio que generan la mayor parte de los ingresos de la delegación.

DIVISION GEOESTADISTICA DELEGACIONAL.



Delegación Gustavo A. Madero.

## ESTUDIO DE MERCADO.

En la zona que se pretende instalar la Clínica Veterinaria se hallan localizadas 4 clínicas veterinarias cercanas en aproximadamente 2 km, alguna de ellas con más de 10 años de antigüedad las cuales ofrecen servicios, cirugías, asesoría y venta de accesorios para mascotas.

Por otro lado hay que tomar en cuenta que también existen vacunadores ambulantes y alumnos de la carrera de MVZ. que atienden a ejemplares de esta zona.

La zona a considerar como mercado se encuentra ubicada en la Col. Defensores de la República siendo esta una colonia pequeña, pero alrededor de ella se ubican colonias con una alta densidad de población canina.

Se ha realizado un sondeo en el cual encontramos familias u hogares que tienen desde 1 mascota hasta 6 u 8 ejemplares caninos por casa, esto nos lleva a hacer una estimación de 1 a 2 perros por casa. Estamos hablando de una población canina elevada en esta estimación se están tomando en cuenta también las colonias aledañas donde se instalara la clínica.

Sin embargo la mayoría de los ejemplares cuentan con propietarios que se preocupan por la salud y bienestar de la mascota, y estos son considerados como clientes potenciales que requieren de nuestros servicios. Se ha notado un incremento en la adquisición de razas pequeñas o miniaturas debido al espacio con el que cuentan las familias en casa y por otro lado se ha visto un incremento significativo de razas para guardia y protección, tomando en cuenta lo anterior en las empresas y negocios aledaños a la clínica han adquirido de 1 a 2 ejemplares con esta finalidad, este es un nuevo mercado en el que se requiere servicio Médico Veterinario.

## UBICACION

El consultorio esta localizado en la calle Norte 3 N° 4618, Colonia Defensores de la República, CP. 07780, Delegación Gustavo A. Madero, la cual representa el 5.9% de la superficie del Distrito Federal ubicandose geográficamente a 19° 28' latitud norte y 99° 08' longitud oeste con una altitud de 2240 msnm.

LOCALIZACION DENTRO DE LA DELEGACION.



- Defensores de la República.
- Guadalupe Victoria.
- Guadalupe Tepeyac.
- Lindavista.
- San Juan de Aragón.
- Zacatenco.
- Acueducto de Guadalupe.

## INFORMACION BASICA INTERNA.

En la clinica veterinaria las actividades y/o servicios a desarrollar son los siguientes: consultas, desparasitaciones, asesoria zootecnica, vacunacion, diagnosticos por laboratorio, cirugias, hospitalizaciones, urgencias las 24 hrs. En la asesoria zootecnica dar informacion al cliente sobre el cuidado, manejo y alimentacion de sus mascotas. El servicio de estetica canina cuenta con peluqueria y aseo de la mascota, el baño va dependiendo de cada caso desde uno de rutina hasta un baño medicado, corte de uñas y limpieza de oídos.

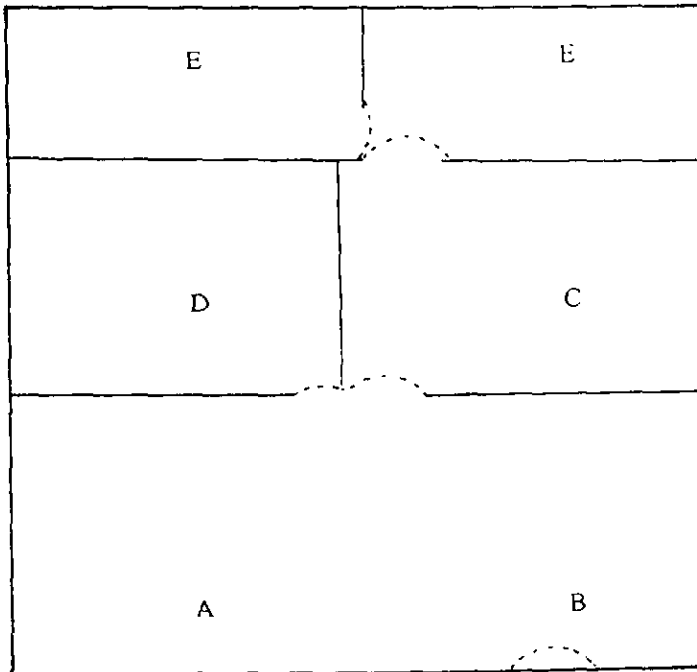
La venta de alimentos cuenta con un stand en el cual se ofrecen diferentes marcas o líneas de alimentos que va desde la más económica hasta la de alta calidad, manejando alimento desde cachorros hasta adultos y a su vez dietas especiales para enfermos.

En el área de tienda se ofrecen una variedad de accesorios como son: correas, cadenas, collares, ropa, productos para la limpieza de su mascota como son jabones, shampoo, cepillos, cardas y juguetes dando una asesoria dependiendo de su uso.

La clínica cuenta con 40 metros cuadrados para el desarrollo de las diferentes actividades descritas anteriormente, las cuales se dividen de la siguiente manera:

- a) Area de recepción y sala de espera.
- b) Area de tienda.
- c) Area de consultorio.
- d) Area de quirófano.
- e) Area de estética.

CROQUIS DE INTALACIONES.



- a) Area de recepción y sala de espera.
- b) Area de tienda.
- c) Area de consultorio.
- d) Area de quirófano.
- e) Area de estética.

## LISTA DE PROVEEDORES

### 1. BIO-TECH.

Distribuidora de biológicos.

Norte 15 No. 5032 Col. Magdalena de las Salinas. México, D. F.

Tel. 309 65 31.

### 2. FYNSA.

Forrajes y nutrimentos San Felipe de Jesús S. A.

Av. Ejido No. 94 esq. Independencia, Col. San Felipe de Jesús México D. F.

Tels. 769 09 94 y 769 34 23.

### 3. GRUPO CORSA.

Gustavo L. Contreras Rodriguez.

Justo Sierra No. 1716, Col. Ejidos de Sta. María Aatahuacán.

C.P. 09500 Iztapalapa México, D. F.

Tel. 642 14 26.

### 4. MEDIVET DISTRIBUIDOR.

Mario L. Morales M.

Valle de los Olmecas manz. 75 lote 19 depto. "B".

Fraccionamiento Valle de Anahuac, C.P. 55210.

Ecatepec de Morelos, edo. de México.

Tel. 777 56 72 FAX 778 1312.

### 5. PFIZER DIVISION SALUD ANIMAL.

Oficinas. Insurgentes Sur No. 1685 2º piso Col. Guadalupe Inn.

C.P. 01020 México, D. F.

Tel. 662 64 46.

Planta. Km. 63 carretera México-Toluca.

Toluca, estado de México.

### 6. VETERINARIA SAFARI, S.A. de C. V.

Distribuidor de Bayer (División Salud Animal).

Venta de productos agroquímicos y veterinarios.

Acueducto de taxco No. 20 Col. Vista del Valle C.P. 53290

Naucalpan, edo de México.

Tels. 572 52 68 393 57 29.

### 7. PRODUCTOS Y EQUIPOS INTERNACIONALES S.A. DE C. V.

Calle Laureles N° 8-B Col. Ampliación Izcalli, chula vista

San Cristobal Ecatepec. CP 65030

Tel. 770-0664 770-0772 770-3597.





# **INFORMACION TECNICA DE SOPORTE**

---

INFORMACION TECNICA DE SOPORTE

ZOONOSIS.

ENFERMEDAD	AGENTE	ANIMALES AFECTADOS	DISTRIBUCION	MEDIOS DE DISEMINACION AL HOMBRE
Rabia	<i>Lyssavirus</i>	Carnívoros y quirópteros.	Mundial, excepto Australia, Nueva Zelanda, Bretaña, Taiwán, Gran Japón.	Mordeduras de animales enfermos.
Toxoplasmosis	<i>Toxoplasma gondii</i>	Mamíferos, especialmente gatos, aves.	Mundial.	Ingestión de oocistos en las heces de gatos infectados y carne con quistes.
Larvas migrantes cutáneas.	<i>Ancylostoma brasiliense</i> . <i>A. caninum</i> .	Perros, gatos.	Mundial.	Penetración de la piel por larvas infecciosas.
Larvas migrantes viscerales.	<i>Toxocara canis</i> <i>T. cati</i> .	Perros, gatos.	Mundial.	Ingestión de huevos en las heces de perros, gatos.
Leptospirosis	Especies de <i>Leptospira</i> (muchas serovariantes)	Animales domésticos.	Mundial.	En el hombre por contacto directo con la orina o tejido de un animal infectado (o feto abortado) o de suelo o agua contaminada.
Salmonelosis	Especies de <i>Salmonella</i> 2000 serotipos.	Aves de corral, ganado bovino, caballos, perros, gatos, mamíferos y aves salvajes.	Mundial.	General por ingestión de alimento poco cocinado contaminado con heces.
Brucelosis.	<i>Brucella abortus</i> . <i>B. melitensis</i> . <i>B. suis</i> . <i>B. canis</i> .	Bovinos, cabras, ovejas, cerdos, perros.	Mundial.	Contacto directo con excreciones o secreciones, incluso la leche de animales infectados.

## ATENCION DEL PACIENTE.

### HISTORIA GENERAL.

Llevar acabo la historia de manera que se obtenga información objetiva y subjetiva. Los datos objetivos consisten en la reseña, el ambiente, la dieta y la historia médica.

En la primera visita se incluye la fecha de pertenencia del paciente a ese cliente y el lugar de origen.

Los datos subjetivos incluyen una descripción de la queja principal y un panorama histórico de la salud general del paciente.

### RESEÑA.

La reseña consiste en la edad del paciente, especie, raza y género. Debe observarse si el paciente está intacto o esterilizado.

Se verifica que los datos registrados con anterioridad sean correctos y actualizados. Como ejemplos, el paciente pudo haber sido esterilizado en la visita anterior y el examen físico puede indicar que la edad registrada es dudosa.

### AMBIENTE.

Tomar información del ambiente como parte sistemática de la historia clínica del paciente. Bajo muchas circunstancias, saber donde se mantiene al paciente es un dato importante en el diagnóstico.

Determinar si el animal es libre para deambular o está confinado a un patio o casa.

Determinar el origen geográfico del paciente y cualquier registro de viajes recientes.

Determinar el origen del agua para el animal y el acceso a cualquier toxina o cuerpos extraños ingeribles.

### HISTORIA CLINICA DE LA DIETA.

Siempre debe incluirse información de la dieta en la base de los datos sistemática. Se pregunta al propietario acerca del apetito del paciente y sobre la pérdida o ganancia de peso. También debe anotarse si el propietario observa al animal cuando come. Determinar los siguientes datos pertinentes en la historia clínica de la dieta:

- a) Tipo de dieta (p. ej., seca, húmeda, semihúmeda, restos de comida).
- b) Nombre comercial del alimento.
- c) Tipo de premios o bocadillos.
- d) Método de alimentación.
- e) Cantidad.

### CUIDADOS DE MEDICINA PREVENTIVA.

Evaluar el estado de los cuidados de medicina preventiva del paciente. Registrar las vacunas recibidas con anterioridad y las fechas de cada una. Se debe evitar preguntar sólo si el paciente está al corriente en sus vacunaciones, porque muchos clientes no están familiarizados con los programas de vacunación. Se debe informar al cliente cuáles vacunas existen, así como las indicaciones e intervalos de revacunación para cada una.

En caso de felinos, se comenta el tema del virus de la leucemia felina (FLV), incluyendo las fechas y resultados de las pruebas previas así como las fechas de vacunación.

#### HISTORIA MEDICA ANTERIOR.

A menudo, los problemas de salud anteriores o actuales del paciente tienen un papel importante en la queja principal; por lo tanto, se revisa la información anterior en el registro médico y se comentan los problemas anteriores tratados por otro veterinario.

Se registran fechas de enfermedades o cirugías previas, seguidas por una pequeña descripción del problema, cómo se atendió y qué grado de respuesta se observó.

Se diferencia la importancia de estos problemas antes de obtener una historia clínica detallada de cada acontecimiento; de otra manera, la historia clínica puede volverse innecesariamente larga y confusa.

#### QUEJA PRINCIPAL.

Utilizar la historia para identificar y localizar el problema primario.

Se debe estimular al cliente a que describa los problemas del paciente desde su aparición, para obtener una imagen cronológica.

Se deben evitar las preguntas que conduzcan a la respuesta, para obtener una historia clínica verdadera.

Ciertos datos son esenciales para llegar al diagnóstico clínico y terapéutico.

*Determinar el último periodo de normalidad.*

*Determinar la aparición (aguda o crónica) del problema.*

*Determinar los tratamientos y la respuesta a los mismos.*

*Determinar la duración y progresión de los signos clínicos.*

*Determinar los signos presentes, que también pueden proporcionar una clave para el diagnóstico diferencial más probable.*



# **ANALISIS DEL ENTORNO**

---

## ANALISIS DEL ENTORNO

### INFORMACION EXTERNA.

OPORTUNIDADES	ACCIONES DE DESARROLLO
Incremento en la cultura de la mascota.	Reforzar los valores hacia la población joven.
Mayor poder adquisitivo del cliente.	Desarrollo de nuevos productos, venta de alimentos, etc.
Mayor número de población joven.	Producir y vender más mascotas. Ofrecer una variedad u opciones de mascotas.
Mayor índice de población de mascotas.	Vender más servicios médicos, asesoría. Ofrecer variedades de accesorios. Detectar necesidades y anticiparse a ellas.
Créditos, promociones y propaganda con apoyo de distribuidores para introducir un producto al mercado.	Tener surtida la clínica con una amplia variedad de mercancía. Tener información sobre el producto para promocionarlo. Obsequiar muestras del producto y propaganda para penetrar el mercado.
Apoyo de laboratorio y de médicos especializados.	Dar diagnósticos certeros. Canalizar pacientes a especialistas (Ortopedistas, Cardiólogos, etc.) Contar con aparatos sofisticados como electrocardiograma, ultrasonido, etc. Para ofrecer un servicio médico integral.

PROBLEMA	POSIBLE MITIGACION
Devaluación (incremento de precios en productos principalmente farmacéuticos.	Tener capital de reserva para este tipo de imprevistos. La alternativa de cambio de algún laboratorio.
Irregularidad o falta de concepto de servicio en los proveedores.	Cambio de proveedor.
El incremento de la competencia.	Dar un servicio personalizado. Ofrecer un valor agregado. Promociones.
Campañas de esterilización por el gobierno y vacunadores ambulantes.	Apoyar a ese tipo de campañas. Promocionar servicios.

INFORMACION INTERNA.

FUERZAS	POSIBLE APLICACION
Capital disponible.	Compras inmediatas (ofertas). Evita el endeudamiento. Mayores descuentos por pronto pago.
Propietario del local.	Ahorro de un gasto. Mejoras permanentes en instalaciones. Dar buen precio.
Conocimiento de la competencia.	Mejora del servicio. Servicio personalizado. Trato amable al cliente. Dar seguridad e imagen. Ofrecer productos de calidad. Profesionalismo (ética).
Conocimiento de las necesidades del cliente.	Ofrecer una variedad de productos. La anticipación a su necesidad. Ofrecer servicios especializados.
Recomendación de clientes.	Ampliar mercado. Propaganda sin costo.
Actualización y relaciones médicas.	Ofrecer un mejor servicio. Proporcionar diagnósticos y pronósticos certeros. Tener un servicio especializado.
Buena relación con los proveedores.	Obtener información reciente a tiempo. Obtención de créditos, ofertas y descuentos. Obtención de buenos servicios fuera de tiempo. Obtención de promociones limitadas.
Mantenimiento (limpieza).	Brindar un ambiente agradable. Propiciar sensación de seguridad. Ofrecer comodidad al cliente.



DEBILIDAD	QUE IMPIDE	CORRECCION
No tengo el servicio adecuado para transportar mascotas.	Consultas a domicilio lejanas. Ofrecer comodidad al cliente. Llevar y traer perros de estética a domicilio.	La adquisición de un vehículo adecuado a las necesidades. (camioneta)
Competencia barata.	Impide la obtención de honorarios adecuados. Impide la captación de mayor clientela. Merma el crecimiento de la clínica. Impide aumentar las utilidades.	Cubrir las necesidades del cliente. Mejorar la calidad del servicio. Ofrecer un valor agregado. Estar a la vanguardia en avances médicos. Realizar promociones y ofertas.
Acceso lento a la información.	La atención rápida al cliente.	Implementar un sistema <i>computarizado</i> .
Incumplimiento con el horario.	Atención al cliente.	Implementar una política de horario.
Falta de equipo sofisticado.	Dar diagnósticos rápidos. Impide la comodidad del cliente. Impide dar tratamientos rápidos.	Financiamiento a través de créditos. Asociarse con un grupo de médicos para la adquisición de alguno de estos aparatos.



# **OBJETIVOS**

---

## OBJETIVOS

AREA: CAPACITACION.

### 1. CAPACITARME EN EL AREA MEDICA TOMANDO DE 3 A 5 CURSOS POR AÑO.

ESTRATEGIAS.

- 1.1 Suscribirse a asociaciones de médicos veterinarios especialistas en pequeñas especies.
- 1.2 Obtener conocimientos necesarios para las áreas médica y quirúrgica para las pequeñas especies.
- 1.3 Contar con capital disponible.

PLAN DE ACCION	INICIO	TERMINO	RESPONSABLE
1.1.1 Asistir a las platicas que realiza el Colegio de Médicos Veterinarios de la Zona Conurbada.	Todos los jueves primeros de mes.	Permanente.	M.V.Z.
1.1.2 Asociarse a la AMMVEPEN.	Todos los lunes de mes.	Permanente.	M.V.Z.
1.1.3 Asociarse a la AMMVEPE.	Todos los miércoles últimos de mes.	Permanente.	M.V.Z.
1.2.1 Asistir al congreso nacional de AMMVEPE.	2 de junio.	5 de junio.	M.V.Z.
1.2.2 Tomar el curso de cardiología (AMMVEPEN).	5 de julio.	6 de julio	M.V.Z.
1.2.3 Tomar el simposium de trauma espinal.	9 de septiembre.	9 de septiembre.	M.V.Z.
1.2.4 Tomar el simposium de enfermedades del aparato respiratorio.	17 de agosto.	19 de agosto.	M.V.Z.
1.2.5 Tomar el curso de ortopedia fijación externa.	13 de octubre.	15 de octubre.	M.V.Z.
1.3.1 Abrir una cuenta en el banco.	Mayo.	Permanente.	M.V.Z.
1.3.2 De las ganancias obtenidas al mes disponer de un 20% para ahorro.	Mayo.	Permanente.	M.V.Z.
1.3.3 Por medio de las asociaciones obtener becas y descuentos en cursos.	Mayo.	Permanente.	M.V.Z.

AREA: SERVICIO MEDICO.

## 2. INCREMENTAR LOS SERVICIOS MEDICOS EN UN 20% AL MES.

### ESTRATEGIAS

- 2.1 Promocionar servicios médicos.
- 2.2 Organizar eventos.
- 2.3 Tomar en cuenta la antigüedad del cliente.
- 2.4 Dar un valor agregado.

PLAN DE ACCION	INICIO	TERMINO	RESPONSABLE
2.1.1 Ofrecer los días miércoles 10% de descuento en desparasitaciones.	Mayo.	Permanente.	M.V.Z.
2.1.2 En más de 2 mascotas por cliente el mismo día 10% de descuento.	Mayo.	Permanente.	M.V.Z.
2.2.1 Programar platicas en la clínica para el cliente.	1 vez al mes.	Permanente.	M.V.Z.
2.2.2 Organizar concurso de disfraces para mascotas.	31 de octubre.	Permanente.	M.V.Z.
2.3.1 Clientes con 2 años o más no cobrar vacuna antirrábica o desparasitación.	-----	Permanente.	M.V.Z.
2.3.2 Utilizar días claves para hacer los descuentos a clientes antiguos.	Sábados.	Permanente.	M.V.Z.
2.4.1 Dar premio a la mascota después de cada vacuna.	Mayo.	Permanente.	M.V.Z. Auxiliar M.V.Z.
2.4.2 Mandar tarjetas de Navidad para las mascotas.	1º de noviembre.	15 de noviembre.	M.V.Z.

AREA: SERVICIOS.

**3. REALIZAR UN MINIMO DE 3 CIRUGIAS DE ESTERILIZACION POR MES EN GATAS Y PERRAS.**

ESTRATEGIAS.

- 3.1 Ofrecer precios accesibles y servicios.
- 3.2 Realizar campaña educativa.
- 3.3 Obtener el posicionamiento de la zona.

PLAN DE ACCION	INICIO	TERMINO	RESPONSABLE
3.1.1 Realizar promociones.	3 de mayo	Permanente.	M.V.Z.
3.1.2 Ofrecer consultas postquirúrgicas sin costo.	Mayo.	Permanente.	M.V.Z.
3.1.3 Ofrecer el servicio de hospitalización después de la cirugía.	Mayo.	Permanente.	M.V.Z.
3.2.1 Programar platicas a los clientes con información básica y sencilla.	1 vez al mes.	Permanente.	M.V.Z. Auxiliar M.V.Z.
3.2.2 Organizar platicas educativas en las escuelas sobre las mascotas.	1 vez al mes.	Permanente.	M.V.Z. Auxiliar M.V.Z.
3.2.3 Diseñar trípticos con información básica.	Mayo.	Permanente.	M.V.Z. Auxiliar M.V.Z.
3.3.1 Dar a conocer nuestros servicios por medio de información.	Mayo.	Permanente.	M.V.Z. Auxiliar M.V.Z.
3.3.2 Ganar la confianza del cliente con acciones y seguimiento del paciente.	Mayo.	Permanente.	M.V.Z. Auxiliar M.V.Z.
3.3.3 Cumplir con lo ofrecido.	Mayo	Permanente.	M.V.Z. Auxiliar M.V.Z.



# **PRESUPUESTOS**

---

<b>PRESUPUESTO DE INVERSIONES</b>	<b>26</b>
<b>FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO</b>	<b>27</b>
<b>PRESUPUESTO DE COSTOS</b>	<b>28</b>
<b>PRESUPUESTO DE GASTOS</b>	<b>32</b>
<b>PRESUPUESTO DE VENTAS</b>	<b>33</b>
<b>ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO</b>	<b>37</b>

## PRESUPUESTO DE INVERSIONES

DESCRIPCION DE LA INVERCION	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	ENE	FEB	MAR	ABR
ADAPTACION DE INSTALACIONES	9000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PAQUETE PARA CONSULTORIO	4450	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
MESA DE CIRUGIA	0	0	0	0	0	0	0	3500	0	3500	0	0
EXIBIDOR	0	450	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
VITRINA	1000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ESTERILIZADOR	1200	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
REFRIGERADOR	1800	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
INSTRUMENTAL PARA CIRUGIA 50E	500	0	1000	0	0	0	0	1000	0	0	0	0
ESTUCHE DE DIAGNOSTICO	0	0	0	0	0	0	0	0	3200	0	0	0
ESCRITORIO	700	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SILLAS (4)	270	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
BASCULA	200	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
NEGATOSCOPIO	450	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
MICROSCOPIO	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4000	4000
TRANSPORTADORAS (3)	310	0	0	176	0	0	310	0	0	0	0	0
PIZARRON PARA PRECIOS	230	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOLDO CON LUZ	1200	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
RELOJ DE PARED	150	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
EQUIPO PARA ESTETICA	1398	0	0	0	0	0	1398	0	0	0	0	0
LINEA TELEFONICA	1350	0	0	1350	0	0	0	0	0	0	0	0
EXTINGUIDOR	300	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
BIPER	1195	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ESTETOSCOPIO	180	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TERMOMETRO (4)	100	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>SUBTOTAL</b>	<b>25983</b>	<b>450</b>	<b>1000</b>	<b>1526</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>1708</b>	<b>4500</b>	<b>3200</b>	<b>3500</b>	<b>4000</b>	<b>4000</b>
<b>I.V.A. 15%</b>	<b>3897.5</b>	<b>67.5</b>	<b>150</b>	<b>228.9</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>256.2</b>	<b>675</b>	<b>480</b>	<b>525</b>	<b>600</b>	<b>600</b>
<b>TOTAL</b>	<b>29880</b>	<b>517.5</b>	<b>1150</b>	<b>1754.9</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>1964.2</b>	<b>5175</b>	<b>3680</b>	<b>4025</b>	<b>4600</b>	<b>4600</b>

## FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO

<i>CONCEPTO</i>	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	ENE	FEB	MAR	ABR
<i>SALDO BANCOS</i>	29880	4302	4444	5914	5924	10378	17501	21308	26508	25016	23486	25151
<i>MAS</i>												
<i>INGRESOS</i>												
COBRANZA	18147	15029	14683	14926	17592	23470	19851	27762	14053	15451	20490	17451
CREDITOS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SUMA DE INGRESOS	18147	15029	14683	14926	17592	23470	19851	27762	14053	15451	20490	17451
SUMA BANCOS E INGRESO	48027	19331	19127	20840	23516	33848	37352	49070	40561	40467	43976	42602
<i>MENOS</i>												
<i>EGRESOS</i>												
GASTOS	8444	9808	7741	8775	7954	9180	7856	8722	7800	8399	8043	8853
COSTOS	5401	4562	4322	4387	5184	7167	6224	8665	4065	4557	6182	5383
PAGO CREDITO	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
INVERSIONES	29880	517	1150	1754	0	0	1964	5175	3680	4025	4600	4600
SUMA DE EGRESOS	43725	14887	13213	14916	13138	16347	16044	22562	15545	16981	18825	18836
<i>IGUAL</i>												
<i>SALDO</i>	4302	4444	5914	5924	10378	17501	21308	26508	25016	23486	25151	23766



**PRESUPUESTO DE COSTOS**

**SERVICIOS**

SERVICIO	Precio unidad	MAYO		JUNIO		JULIO		AGOSTO		SEPTIEMBRE		OCTUBRE	
		Unidad	Precio	Unidad	Precio	Unidad	Precio	Unidad	Precio	Unidad	Precio	Unidad	Precio
Consultas	15	35	525	38	570	43	645	43	645	40	600	50	750
Vac. Amirabica	16.3	12	195.6	6	97.8	8	130.4	2	32.6	18	293.4	16	260.8
Vac. Triple DHL	24	8	192	6	144	7	168	8	192	9	216	22	528
Vac. Parvovirus	24	12	288	12	288	17	408	9	216	20	480	19	456
Vac. Cuadruple MHPL	30.3	9	272.7	3	90.9	5	151.5	16	484.8	11	333.3	18	545.4
Vac. Triple Felina CPR	30.3	0	0	0	0	0	0	8	242.4	0	0	1	30.3
Vac. Leucemia Felina	59	0	0	0	0	0	0	1	59	1	59	0	0
Desparasitación	10	14	140	14	140	23	230	21	210	22	220	16	160
Hospitalización	57	5	285	4	228	3	171	6	342	5	285	8	456
Cirugía Menor	50	6	300	4	200	7	350	5	250	6	300	9	450
Cirugía Mayor	250	6	1500	4	1000	1	250	1	250	3	750	5	1250
Consulta a domicilio	25	1	25	2	50	2	50	2	50	0	0	3	75
Urgencias 24 hrs	40	6	240	2	80	5	200	3	120	3	120	5	200
Estetica Chico	10	50	500	41	410	33	330	35	350	45	450	41	410
Estetica Mediano	15	0	0	2	30	4	60	2	30	1	15	11	165
Estetica Grande	20	2	40	1	20	0	0	0	0	0	0	1	20
<b>TOTAL</b>	<b>675.9</b>	<b>166</b>	<b>4503.3</b>	<b>139</b>	<b>3348.7</b>	<b>158</b>	<b>3143.9</b>	<b>162</b>	<b>3473.8</b>	<b>184</b>	<b>4121.7</b>	<b>225</b>	<b>5756.5</b>

28

**PRESUPUESTO DE COSTOS**

**PRODUCTOS**

PRODUCTO	Precio unidad	MAYO		JUNIO		JULIO		AGOSTO		SEPTIEMBRE		OCTUBRE	
		Unidad	Precio	Unidad	Precio	Unidad	Precio	Unidad	Precio	Unidad	Precio	Unidad	Precio
Collar Piel Nº 0	4.6	0	0	1	4.6	0	0	1	4.6	1	4.6	0	0
Collar Piel Nº 2	6.9	1	6.9	0	0	0	0	0	0	0	0	1	6.9
Collar Piel Nº 4	9.2	1	9.2	0	0	0	0	0	0	0	0	2	18.4
Collar Piel Nº 5	10.35	2	20.7	1	10.35	0	0	0	0	0	0	1	10.35
Collar Piel Nº 6	13.8	0	0	3	41.4	2	27.6	0	0	0	0	0	0
Collar Piel Nº 7	17.25	0	0	0	0	0	0	0	0	2	34.5	1	17.25
Collar Piel Nº 8	20.7	0	0	1	20.7	0	0	0	0	0	0	1	20.7
Collar Piel Nº 9	24.15	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	48.3
Collar Vinil Nº 1	3.45	1	3.45	0	0	0	0	0	0	0	0	3	10.35
Collar Vinil Nº 2	4.6	0	0	0	0	1	4.6	0	0	2	9.2	1	4.6
Collar Vinil Nº 4	6.9	1	6.9	0	0	1	6.9	1	6.9	0	0	3	20.7
Collar Vinil Nº 5	8	0	0	2	16	0	0	0	0	2	16	4	32
Collar Vinil Nº 6	9.2	2	18.4	0	0	0	0	0	0	1	9.2	0	0
Pechera Piel Nº 4	26.45	0	0	1	26.45	0	0	2	52.9	0	0	0	0
Pechera Piel Nº 5	32.2	0	0	0	0	1	32.2	0	0	1	32.2	1	32.2
Pechera Piel Nº 6	37.95	0	0	0	0	0	0	0	0	1	37.95	0	0
Pechera Piel Nº 7	43.7	1	43.7	0	0	0	0	1	43.7	0	0	1	43.7
Pechera Piel Nº 8	51.75	0	0	1	51.75	1	51.75	0	0	0	0	2	103.5
Correa Piel 13x1.20	23	1	23	2	46	0	0	0	0	1	23	3	69
Correa Piel 25x1.80	46.6	0	0	1	46.6	0	0	0	0	1	46.6	0	0
Maniqueta Chica	16.2	0	0	0	0	0	0	2	32.4	1	16.2	3	48.6

## PRESUPUESTO DE COSTOS

## PRODUCTOS

PRODUCTO	Precio unidad	MAYO		JUNIO		JULIO		AGOSTO		SEPTIEMBRE		OCTUBRE	
		Unidad	Precio	Unidad	Precio	Unidad	Precio	Unidad	Precio	Unidad	Precio	Unidad	Precio
Maniqueta Mediana	18.4	0	0	0	0	0	0	0	0	2	36.8	1	18.4
Maniqueta Grande	20.7	0	0	1	20.7	0	0	1	20.7	0	0	1	20.7
Cadena de Paseo N° 2	14.95	2	29.9	1	14.95	0	0	0	0	1	14.95	2	29.9
Cadena de Paseo N° 3	19.1	0	0	2	38.2	2	38.2	1	19.1	1	19.1	3	57.3
Cadena de Paseo N° 4	24.15	1	24.15	2	48.3	1	24.15	0	0	1	24.15	0	0
Collar de Castigo N° 3	13.2	0	0	0	0	0	0	2	26.4	0	0	1	13.2
Collar de Castigo N° 4	21.9	0	0	0	0	1	21.9	1	21.9	0	0	0	0
Collar de Castigo N° 6	24.5	0	0	0	0	0	0	1	24.5	0	0	3	73.5
Carda SLICKA chica	34.5	1	34.5	1	34.5	3	103.5	0	0	1	34.5	2	69
Carnasa Hueso chico	5	5	25	2	10	5	25	3	15	0	0	0	0
Carnasa Hueso mediano	9	1	9	1	9	3	27	3	27	2	18	0	0
Juguete Zanahoria	11	0	0	0	0	0	0	1	11	3	33	1	11
Juguete Periodico	11	1	11	0	0	0	0	2	22	2	22	0	0
Juguete Hamburguesa	11	0	0	0	0	1	11	0	0	2	22	0	0
Juguete Bisteck	11	2	22	0	0	0	0	0	0	1	11	2	22
Shampoo Soft Clean 355ml	14.4	1	14.4	1	14.4	0	0	1	14.4	0	0	0	0
Shampoo Ultra Clean 355ml	13.1	2	26.2	0	0	1	13.1	0	0	0	0	1	13.1
Shampoo Puppy Clean 355ml	14.4	0	0	2	28.8	0	0	0	0	2	28.8	1	14.4
Shampoo Wow Dog 355ml	10	0	0	0	0	0	0	0	0	1	10	3	30
Jabon Asuntol 80gr.	11.25	3	33.75	4	45	0	0	3	33.75	0	0	1	11.25
Essec 400ml	45	0	0	0	0	0	0	1	45	0	0	0	0
Talco Antipulgas Lassy	20.8	1	20.8	2	41.6	3	62.4	0	0	1	20.8	2	41.6
Pedigree Biscuit 225gr.	7.98	4	31.92	6	47.88	7	55.86	5	39.9	3	23.94	4	31.92
Pedigree Marrobone 150gr.	7.98	6	47.88	5	39.9	4	31.92	2	15.96	3	23.94	5	39.9
Dentabone 125gr.	10.8	2	21.6	2	21.6	6	64.8	4	43.2	2	21.6	3	32.4
Beginstrips tocino 85gr.	8.16	3	24.48	3	24.48	5	40.8	3	24.48	4	32.64	1	8.16
Beginstrips queso 85gr.	8.16	3	24.48	4	32.64	0	0	5	40.8	0	0	1	8.16
T-Bonz 283gr.	19.13	2	38.26	6	114.78	4	76.52	3	57.39	2	38.26	3	57.39
Puppy chow 500gr.	9.95	4	39.8	3	29.85	0	0	1	9.95	0	0	0	0
Cresilac 500gr.	11.82	6	70.92	2	23.64	0	0	1	11.82	2	23.64	2	23.64
Pedigree Puppy 500gr.	9.6	6	57.6	0	0	0	0	0	0	2	19.2	4	38.4
Nutricachorros 500gr.	8.07	3	24.21	1	8.07	1	8.07	2	16.14	3	24.21	0	0
Proplan Growth 1.81kg.	56.8	1	56.8	2	113.6	0	0	1	56.8	1	56.8	0	0
Proplan growth 3.63kg.	102	0	0	0	0	1	102	0	0	0	0	1	102
Proplan Adulto 1.81kg	53.39	0	0	0	0	3	160.17	1	53.39	1	53.39	0	0
Proplan Adulto 3.63kg.	89.47	0	0	1	89.47	1	89.47	0	0	1	89.47	0	0
Wiskas original 500gr.	9.91	2	19.82	1	9.91	2	19.82	3	29.73	2	19.82	2	19.82
Wiskas aves 500gr.	9.91	1	9.91	3	29.73	2	19.82	2	19.82	3	29.73	0	0
Wiskas mariscos 500gr	9.91	0	0	1	9.91	0	0	0	0	1	9.91	4	39.64
Cat chow Del-granja 500gr	11.99	3	35.97	3	35.97	2	23.98	3	35.97	2	23.98	3	35.97
Cat chow Del-refinas 500gr	12.66	0	0	1	12.66	0	0	2	25.32	0	0	3	37.98
Cat chow Del-mar 500gr	11.99	1	11.99	0	0	3	35.97	1	11.99	4	47.96	2	23.98
TOTAL	1264.98	77	898.59	76	1213.39	67	1178.5	66	913.91	69	1063.04	91	1411.26

PRESUPUESTO DE COSTOS

SERVICIOS

SERVICIO	Precio unidad	NOVIEMBRE		DICIEMBRE		ENERO		FEBRERO		MARZO		ABRIL	
Descripcion	Pesos	Unidad	Precio	Unidad	Precio	Unidad	Precio	Unidad	Precio	Unidad	Precio	Unidad	Precio
Consultas	15	56	840	54	810	32	480	35	525	41	615	38	570
Vac. Antirabica	16.3	17	277.1	16	260.8	12	195.6	10	163	28	456.4	13	211.9
Vac. Triple DHL	24	15	360	15	360	8	192	6	144	11	264	8	192
Vac. Parvovirus	24	6	144	7	168	8	192	14	336	9	216	7	168
Vac. Cuadruple MHPL	30.3	11	333.3	12	363.6	10	303	4	121.2	12	363.6	7	212.1
Vac. Triple Felina CPR	30.3	0	0	3	90.9	0	0	0	0	2	60.6	3	90.9
Vac. Leucemia Felina	59	1	59	1	59	0	0	0	0	0	0	1	59
Desparasitación	10	18	180	25	250	20	200	12	120	20	200	20	200
Hospitalización	57	7	399	9	513	3	171	2	114	4	228	4	228
Cirugia Menor	50	11	550	14	700	5	250	11	550	9	450	7	350
Cirugia Mayor	250	4	1000	7	1750	3	750	2	500	5	1250	4	1000
Consulta a domicilio	25	1	25	4	100	4	100	6	150	3	75	1	25
Urgencias 24 hrs	40	7	280	10	400	3	120	3	120	5	200	7	280
Estetica Chico	10	28	280	61	610	31	310	40	400	45	450	42	420
Estetica Mediano	15	5	75	8	120	3	45	3	45	1	15	0	0
Estetica Grande	20	2	40	2	40	0	0	1	20	1	20	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>675.9</b>	<b>189</b>	<b>4842.4</b>	<b>248</b>	<b>6595.3</b>	<b>142</b>	<b>3308.6</b>	<b>149</b>	<b>3308.2</b>	<b>196</b>	<b>4863.6</b>	<b>162</b>	<b>4006.9</b>

30

PRESUPUESTO DE COSTOS

PRODUCTOS

PRODUCTO	Precio unidad	NOVIEMBRE		DICIEMBRE		ENERO		FEBRERO		MARZO		ABRIL	
Descripcion	Pesos	Unidad	Precio	Unidad	Precio	Unidad	Precio	Unidad	Precio	Unidad	Precio	Unidad	Precio
Collar Piel Nº 0	4.6	1	4.6	3	13.8	0	0	1	4.6	2	9.2	1	4.6
Collar Piel Nº 2	6.9	0	0	0	0	1	6.9	0	0	1	6.9	0	0
Collar Piel Nº 4	9.2	2	18.4	3	27.6	0	0	2	18.4	3	27.6	1	9.2
Collar Piel Nº 5	10.35	1	10.35	1	10.35	1	10.35	0	0	0	0	2	20.7
Collar Piel Nº 6	13.8	0	0	3	41.4	0	0	1	13.8	2	27.6	1	13.8
Collar Piel Nº 7	17.25	1	17.25	2	34.5	0	0	1	17.25	1	17.25	3	51.75
Collar Piel Nº 8	20.7	0	0	1	20.7	0	0	1	20.7	0	0	1	20.7
Collar Piel Nº 9	24.15	1	24.15	0	0	0	0	2	48.3	0	0	0	0
Collar Vinil Nº 1	3.45	0	0	1	3.45	0	0	3	10.35	0	0	2	6.9
Collar Vinil Nº 2	4.6	1	4.6	0	0	0	0	1	4.6	1	4.6	4	18.4
Collar Vinil Nº 4	6.9	0	0	3	20.7	1	6.9	2	13.8	3	20.7	3	20.7
Collar Vinil Nº 5	8	2	16	2	16	0	0	1	8	4	32	3	24
Collar Vinil Nº 6	9.2	0	0	0	0	1	9.2	2	18.4	1	9.2	1	9.2
Pechera Piel Nº 4	26.45	2	52.9	1	26.45	0	0	2	52.9	0	0	1	26.45
Pechera Piel Nº 5	32.2	0	0	0	0	2	64.4	1	32.2	1	32.2	0	0
Pechera Piel Nº 6	37.95	1	37.95	1	37.95	0	0	0	0	2	75.9	0	0
Pechera Piel Nº 7	43.7	0	0	0	0	0	0	2	87.4	0	0	0	0
Pechera Piel Nº 8	51.75	1	51.75	1	51.75	0	0	0	0	1	51.75	1	51.75
Correa Piel 13x1.20	23	0	0	2	46	0	0	1	23	1	23	2	46
Correa Piel 25x1.80	46.6	1	46.6	1	46.6	0	0	0	0	1	46.6	0	0
Maniqueta Chica	16.2	1	16.2	0	0	0	0	2	32.4	3	48.6	1	16.2
Maniqueta Mediana	18.4	0	0	1	18.4	0	0	1	18.4	2	36.8	2	36.8

PRESUPUESTO DE COSTOS

PRODUCTOS

PRODUCTO	Precio unidad	NOVIEMBRE		DICIEMBRE		ENERO		FEBRERO		MARZO		ABRIL			
		Descripcion	Pesos	Unidad	Precio	Unidad	Precio	Unidad	Precio	Unidad	Precio	Unidad	Precio	Unidad	Precio
Mangueta Grande	20.7		2	41.4		1	20.7	0	0		2	41.4	1	20.7	
Cadena de Paseo Nº 2	14.95		1	14.95		1	14.95	3	44.85	0	0	2	29.9	2	29.9
Cadena de Paseo Nº 3	19.1		0	0		1	19.1	2	38.2	0	0	1	19.1	3	57.3
Cadena de Paseo Nº 4	24.15		1	24.15		2	48.3	1	24.15	1	24.15	0	0	1	24.15
Collar de Castigo Nº 3	13.2		0	0		1	13.2	0	0	2	26.4	2	26.4	1	13.2
Collar de Castigo Nº 4	21.9		1	21.9		0	0	1	21.9	2	43.8	1	21.9	1	21.9
Collar de Castigo Nº 6	24.5		0	0		1	24.5	0	0	2	49	0	0	1	24.5
Carda SLICKA chica	34.5		1	34.5		3	103.5	3	103.5	0	0	1	34.5	1	34.5
Carnasa Hueso chico	5		2	10		2	10	2	10	0	0	0	0	4	20
Carnasa Hueso mediano	9		1	9		1	9	3	27	0	0	2	18	1	9
Juguete Zanahoria	11		1	11		2	22	0	0	1	11	0	0	3	33
Juguete Periodico	11		1	11		2	22	1	11	1	11	2	22	1	11
Juguete Hamburguesa	11		0	0		1	11	1	11	3	33	1	11	1	11
Juguete Bistek	11		1	11		0	0	0	0	2	22	0	0	0	0
Shampoo Soft Clean 355ml	14.4		1	14.4		1	14.4	2	28.8	1	14.4	1	14.4	0	0
Shampoo Ultra Clean 355ml	13.1		2	26.2		1	13.1	1	13.1	0	0	3	39.3	1	13.1
Shampoo Puppy Clean 355ml	14.4		1	14.4		2	28.8	0	0	0	0	1	14.4	3	43.2
Shampoo Wow Dog 355ml	10		0	0		1	10	0	0	2	20	0	0	3	30
Jabon Asuntol 80gr.	11.25		2	22.5		6	67.5	0	0	2	22.5	1	11.25	2	22.5
Essec 400ml	45		1	45		1	45	0	0	1	45	0	0	1	45
Talco Antipulgas Lassy	20.8		2	41.6		2	41.6	1	20.8	1	20.8	3	62.4	1	20.8
Pedigree Biscuit 225gr.	7.98		4	31.92		11	87.78	2	15.96	5	39.9	0	0	0	0
Pedigree Marrobone 150gr.	7.98		6	47.88		10	79.8	4	31.92	2	15.96	3	23.94	3	23.94
Dentabone 125gr.	10.8		3	32.4		5	54	2	21.6	2	21.6	1	10.8	4	43.2
Beginstrips tocino 85gr.	8.16		3	24.48		6	48.96	3	24.48	3	24.48	2	16.32	1	8.16
Beginstrips queso 85gr.	8.16		3	24.48		6	48.96	1	8.16	3	24.48	0	0	2	16.32
T-Bonz 283gr.	19.13		4	76.52		10	191.3	3	57.39	3	57.39	0	0	1	19.13
Puppy chow 500gr.	9.95		6	59.7		4	39.8	1	9.95	1	9.95	2	19.9	4	39.8
Cresilac 500gr.	11.82		7	82.74		2	23.64	1	11.82	1	11.82	4	47.28	0	0
Pedigree Puppy 500gr.	9.6		4	38.4		0	0	1	9.6	0	0	4	38.4	3	28.8
Nutricachorros 500gr.	8.07		3	24.21		1	8.07	2	16.14	2	16.14	3	24.21	3	24.21
Proplan Growth 1.81kg.	56.8		0	0		2	113.6	0	0	1	56.8	0	0	0	0
Proplan growth 3.63kg.	102		1	102		1	102	0	0	0	0	0	0	1	102
Proplan Adulto 1.81kg.	53.39		1	53.39		2	106.78	0	0	1	53.39	0	0	1	53.39
Proplan Adulto 3.63kg.	89.47		0	0		1	89.47	0	0	0	0	2	178.94	0	0
Wiskas original 500gr.	9.91		2	19.82		1	9.91	2	19.82	3	29.73	2	19.82	3	29.73
Wiskas aves 500gr.	9.91		4	39.64		3	29.73	2	19.82	2	19.82	3	29.73	1	9.91
Wiskas mariscos 500gr.	9.91		1	9.91		1	9.91	1	9.91	1	9.91	1	9.91	3	29.73
Cat chow Del-granja 500gr.	11.99		3	35.97		3	35.97	2	23.98	1	11.99	2	23.98	2	23.98
Cat chow Del-rellenas 500gr.	12.66		1	12.66		1	12.66	0	0	2	25.32	1	12.66	3	37.98
Cat chow Del-mar 500gr.	11.99		1	11.99		2	23.98	2	23.98	1	11.99	4	47.96	2	23.98
TOTAL	1264.98		93	1381.86		130	2070.62	56	756.58	83	1249.62	85	1319	98	1376.16

PRESUPUESTO DE GASTOS

CONCEPTO	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	ENE	FEB	MAR	ABR	TOTAL
SUELDO	5960	5856	5708	5700	5840	6006	5708	6296	5656	5830	5870	5772	70202
PRESTACIONES	1170	1170	1170	1170	1170	1170	1170	1170	1170	1170	1170	1170	14040
TELEFONO	316	358	245	260	306	328	340	258	356	357	365	363	3852
LUZ	0	306	0	377	0	338	0	360	0	424	0	460	2265
LICENCIAS	360	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	360
SERVICIO	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	1800
LIMPIEZA	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	600
PAPELERIA	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1200
REPARACIONES	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	480
DESECHOS ORGANICOS	60	40	40	40	60	60	60	60	40	40	60	60	620
CAPACITACION	0	1500	0	650	0	700	0	0	0	0	0	450	3300
BIPER	188	188	188	188	188	188	188	188	188	188	188	188	2256
AGUA	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	600
<b>TOTAL</b>	<b>8444</b>	<b>9808</b>	<b>7741</b>	<b>8775</b>	<b>7954</b>	<b>9180</b>	<b>7856</b>	<b>8722</b>	<b>7800</b>	<b>8399</b>	<b>8043</b>	<b>8853</b>	<b>101575</b>

## PRESUPUESTO DE VENTAS

## SERVICIOS

SERVICIO	Precio unidad	MAYO		JUNIO		JULIO		AGOSTO		SEPTIEMBRE		OCTUBRE		
		Descripción	Pesos	Unidad	Precio	Unidad	Precio	Unidad	Precio	Unidad	Precio	Unidad	Precio	
Consultas	70		35	2450	38	2660	43	3010	43	3010	40	2800	50	3500
Vac. Antirabica	60		12	720	6	360	8	480	2	120	18	1080	16	960
Vac. Triple DHL	70		8	560	6	420	7	490	8	560	9	630	22	1540
Vac. Parvovirus	70		12	840	12	840	17	1190	9	630	20	1400	19	1330
Vac. Cuadruple MHPPL	100		9	900	3	300	5	500	16	1600	11	1100	18	1800
Vac. Triple Felina CPR	75		0	0	0	0	0	0	8	600	0	0	1	75
Vac. Leucemia Felina	120		0	0	0	0	0	0	1	120	1	120	0	0
Desparasitación	60		14	840	14	840	23	1380	21	1260	22	1320	16	960
Hospitalización	110		5	550	4	440	3	330	6	660	5	550	8	880
Cirugia Menor	155		6	930	4	620	7	1085	5	775	6	930	9	1395
Cirugia Mayor	650		6	3900	4	2600	1	650	1	650	3	1950	5	3250
Consulta a domicilio	100		1	100	2	200	2	200	2	200	0	0	3	300
Urgencias 24 hrs	120		6	720	2	240	5	600	3	360	3	360	5	600
Estetica Chico	80		50	4000	41	3280	33	2640	35	2800	45	3600	41	3280
Estetica Mediano	100		0	0	2	200	4	400	2	200	1	100	11	1100
Estetica Grande	150		2	300	1	150	0	0	0	0	0	0	1	150
<b>TOTAL</b>		<b>2090</b>	<b>166</b>	<b>16810</b>	<b>139</b>	<b>13150</b>	<b>158</b>	<b>12955</b>	<b>162</b>	<b>13545</b>	<b>184</b>	<b>15940</b>	<b>225</b>	<b>21120</b>

33

## PRESUPUESTO DE VENTAS

## PRODUCTOS

PRODUCTO	Precio unidad	MAYO		JUNIO		JULIO		AGOSTO		SEPTIEMBRE		OCTUBRE		
		Descripción	Pesos	Unidad	Precio	Unidad	Precio	Unidad	Precio	Unidad	Precio	Unidad	Precio	
Collar Piel Nº 0	10		0	0	1	10	0	0	1	10	1	10	0	0
Collar Piel Nº 2	12		1	12	0	0	0	0	0	0	0	0	1	12
Collar Piel Nº 4	18		1	18	0	0	0	0	0	0	0	0	2	36
Collar Piel Nº 5	20		2	40	1	20	0	0	0	0	0	0	1	20
Collar Piel Nº 6	26		0	0	3	78	2	52	0	0	0	0	0	0
Collar Piel Nº 7	38		0	0	0	0	0	0	0	0	2	76	1	38
Collar Piel Nº 8	40		0	0	1	40	0	0	0	0	0	0	1	40
Collar Piel Nº 9	45		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	90
Collar Vinil Nº 1	8		1	8	0	0	0	0	0	0	0	0	3	24
Collar Vinil Nº 2	10		0	0	0	0	1	10	0	0	2	20	1	10
Collar Vinil Nº 4	12		1	12	0	0	1	12	1	12	0	0	3	36
Collar Vinil Nº 5	16		0	0	2	32	0	0	0	0	2	32	4	64
Collar Vinil Nº 6	18		2	36	0	0	0	0	0	0	1	18	0	0
Pechera Piel Nº 4	50		0	0	1	50	0	0	2	100	0	0	0	0
Pechera Piel Nº 5	60		0	0	0	0	1	60	0	0	1	60	1	60
Pechera Piel Nº 6	70		0	0	0	0	0	0	0	0	1	70	0	0
Pechera Piel Nº 7	80		1	80	0	0	0	0	1	80	0	0	1	80
Pechera Piel Nº 8	100		0	0	1	100	1	100	0	0	0	0	2	200
Correa Piel 13x1.20	50		1	50	2	100	0	0	0	0	1	50	3	150
Correa Piel 25x1.80	80		0	0	1	80	0	0	0	0	1	80	0	0
Maniqueta Chica	32		0	0	0	0	0	0	2	64	1	32	3	96
Maniqueta Mediana	36		0	0	0	0	0	0	0	0	2	72	1	36

## PRESUPUESTO DE VENTAS

## PRODUCTOS

PRODUCTO	Precio unidad	MAYO		JUNIO		JULIO		AGOSTO		SEPTIEMBRE		OCTUBRE	
	Pesos	Unidad	Precio	Unidad	Precio	Unidad	Precio	Unidad	Precio	Unidad	Precio	Unidad	Precio
Maniqueta Grande	40	0	0	1	40	0	0	1	40	0	0	1	40
Cadena de Paseo N° 2	30	2	60	1	30	0	0	0	0	1	30	2	60
Cadena de Paseo N° 3	40	0	0	2	80	2	80	1	40	1	40	3	120
Cadena de Paseo N° 4	50	1	50	2	100	1	50	0	0	1	50	0	0
Collar de Castigo N° 3	26	0	0	0	0	0	0	2	52	0	0	1	26
Collar de Castigo N° 4	35	0	0	0	0	1	35	1	35	0	0	0	0
Collar de Castigo N° 6	45	0	0	0	0	0	0	1	45	0	0	3	135
Carda SLICKA chica	50	1	50	1	50	3	150	0	0	1	50	2	100
Carnasa Hueso chico	10	5	50	2	20	5	50	3	30	0	0	0	0
Carnasa Hueso mediano	18	1	18	1	18	3	54	3	54	2	36	0	0
Juguete Zanahoria	18	0	0	0	0	0	0	1	18	3	54	1	18
Juguete Periodico	18	1	18	0	0	0	0	2	36	2	36	0	0
Juguete Hamburguesa	18	0	0	0	0	1	18	0	0	2	36	0	0
Juguete Bistock	18	2	36	0	0	0	0	0	0	1	18	2	36
Shampoo Soft Clean 355ml	26	1	26	1	26	0	0	1	26	0	0	0	0
Shampoo Ultra Clean 355ml	25	2	50	0	0	1	25	0	0	0	0	1	25
Shampoo Puppy Clean 355ml	28	0	0	2	56	0	0	0	0	2	56	1	28
Shampoo Wow Dog 355ml	20	0	0	0	0	0	0	0	0	1	20	3	60
Jabon Asuntol 80gr.	22	3	66	4	88	0	0	3	66	0	0	1	22
Essec 400ml	70	0	0	0	0	0	0	1	70	0	0	0	0
Talco Antipulgas Lassy	38	1	38	2	76	3	114	0	0	1	38	2	76
Pedigree Biscuit 225gr.	10	4	40	6	60	7	70	5	50	3	30	4	40
Pedigree Marrobone 150gr.	10	6	60	5	50	4	40	2	20	3	30	5	50
Dentabone 125gr.	14	2	28	2	28	6	84	4	56	2	28	3	42
Beginstrips tocino 85gr.	10	3	30	3	30	5	50	3	30	4	40	1	10
Beginstrips queso 85gr.	10	3	30	4	40	0	0	5	50	0	0	1	10
T-Bonz 283gr.	21	2	42	6	126	4	84	3	63	2	42	3	63
Puppy chow 500gr.	11	4	44	3	33	0	0	1	11	0	0	0	0
Cresilac 500gr.	13	6	78	2	26	0	0	1	13	2	26	2	26
Pedigree Puppy 500gr.	12	6	72	0	0	0	0	0	0	2	24	4	48
Nutricachorros 500gr.	9	3	27	1	9	1	9	2	18	3	27	0	0
Proplan Growth 1.81kg.	73	1	73	2	146	0	0	1	73	1	73	0	0
Proplan growth 3.63kg.	133	0	0	0	0	1	133	0	0	0	0	1	133
Proplan Adulto 1.81kg.	70	0	0	0	0	3	210	1	70	1	70	0	0
Proplan Adulto 3.63kg.	116	0	0	1	116	1	116	0	0	1	116	0	0
Wiskas original 500gr.	13	2	26	1	13	2	26	3	39	2	26	2	26
Wiskas aves 500gr.	13	1	13	3	39	2	26	2	26	3	39	0	0
Wiskas mariscos 500gr.	13	0	0	1	13	0	0	0	0	1	13	4	52
Cat chow Del-granja 500gr.	14	3	42	3	42	2	28	3	42	2	28	3	42
Cat chow Del-rellenas 500gr.	14	0	0	1	14	0	0	2	28	0	0	3	42
Cat chow Del-mar 500gr.	14	1	14	0	0	3	42	1	14	4	56	2	28
TOTAL	2069	77	1337	76	1879	67	1728	66	1381	69	1652	91	2350

## PRESUPUESTO DE VENTAS

## SERVICIOS

PRODUCTO	Precio unidad	NOVIEMBRE		DICIEMBRE		ENERO		FEBRERO		MARZO		ABRIL	
		Unidad	Precio	Unidad	Precio	Unidad	Precio	Unidad	Precio	Unidad	Precio	Unidad	Precio
Consultas	70	56	3920	54	3780	32	2240	35	2450	41	2870	38	2660
Vac. Antirabica	60	17	1020	16	960	12	720	10	600	28	1680	13	780
Vac. Triple DHL	70	15	1050	15	1050	8	560	6	420	11	770	8	560
Vac. Parvovirus	70	6	420	7	490	8	560	14	980	9	630	7	490
Vac. Cuadruple MHPL	100	11	1100	12	1200	10	1000	4	400	12	1200	7	700
Vac. Triple Felina CPR	75	0	0	3	225	0	0	0	0	2	150	3	225
Vac. Leucemia Felina	120	1	120	1	120	0	0	0	0	0	0	1	120
Desparasitación	60	18	1080	25	1500	20	1200	12	720	20	1200	20	1200
Hospitalización	110	7	770	9	990	3	330	2	220	4	440	4	440
Cirugia Menor	155	11	1705	14	2170	5	775	11	1705	9	1395	7	1085
Cirugia Mayor	650	4	2600	7	4550	3	1950	2	1300	5	3250	4	2600
Consulta a domicilio	100	1	100	4	400	4	400	6	600	3	300	1	100
Urgencias 24 hrs	120	7	840	10	1200	3	360	3	360	5	600	7	840
Estetica Chico	80	28	2240	61	4880	31	2480	40	3200	45	3600	42	3360
Estetica Mediano	100	5	500	8	800	3	300	3	300	1	100	0	0
Estetica Grande	150	2	300	2	300	0	0	1	150	1	150	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>2090</b>	<b>189</b>	<b>17765</b>	<b>248</b>	<b>24615</b>	<b>142</b>	<b>12875</b>	<b>149</b>	<b>13405</b>	<b>196</b>	<b>18335</b>	<b>162</b>	<b>15160</b>

## PRESUPUESTO DE VENTAS

## PRODUCTOS

PRODUCTO	Precio unidad	NOVIEMBRE		DICIEMBRE		ENERO		FEBRERO		MARZO		ABRIL	
		Unidad	Precio	Unidad	Precio	Unidad	Precio	Unidad	Precio	Unidad	Precio	Unidad	Precio
Collar Piel Nº 0	10	1	10	3	30	0	0	1	10	2	20	1	10
Collar Piel Nº 2	12	0	0	0	0	1	12	0	0	1	12	0	0
Collar Piel Nº 4	18	2	36	3	54	0	0	2	36	3	54	1	18
Collar Piel Nº 5	20	1	20	1	20	1	20	0	0	0	0	2	40
Collar Piel Nº 6	26	0	0	3	78	0	0	1	26	2	52	1	26
Collar Piel Nº 7	38	1	38	2	76	0	0	1	38	1	38	3	114
Collar Piel Nº 8	40	0	0	1	40	0	0	1	40	0	0	1	40
Collar Piel Nº 9	45	1	45	0	0	0	0	2	90	0	0	0	0
Collar Vinil Nº 1	8	0	0	1	8	0	0	3	24	0	0	2	16
Collar Vinil Nº 2	10	1	10	0	0	0	0	1	10	1	10	4	40
Collar Vinil Nº 4	12	0	0	3	36	1	12	2	24	3	36	3	36
Collar Vinil Nº 5	16	2	32	2	32	0	0	1	16	4	64	3	48
Collar Vinil Nº 6	18	0	0	0	0	1	18	2	36	1	18	1	18
Pechera Piel Nº 4	50	2	100	1	50	0	0	2	100	0	0	1	50
Pechera Piel Nº 5	60	0	0	0	0	2	120	1	60	1	60	0	0
Pechera Piel Nº 6	70	1	70	1	70	0	0	0	0	2	140	0	0
Pechera Piel Nº 7	80	0	0	0	0	0	0	2	160	0	0	0	0
Pechera Piel Nº 8	100	1	100	1	100	0	0	0	0	1	100	1	100
Correa Piel 13x1.20	50	0	0	2	100	0	0	1	50	1	50	2	100
Correa Piel 25x1.80	80	1	80	1	80	0	0	0	0	1	80	0	0
Maniqueta Chica	32	1	32	0	0	0	0	2	64	3	96	1	32
Maniqueta Mediana	36	0	0	1	36	0	0	1	36	2	72	2	72



## PRESUPUESTO DE VENTAS

## PRODUCTOS

PRODUCTO	Precio unidad	NOVIEMBRE		DICIEMBRE		ENERO		FEBRERO		MARZO		ABRIL	
	Peaos	Unidad	Precio	Unidad	Precio	Unidad	Precio	Unidad	Precio	Unidad	Precio	Unidad	Precio
Maniqueta Grande	40	2	80	1	40	0	0	2	80	1	40	1	40
Cadena de Paseo Nº 2	30	1	30	1	30	3	90	0	0	2	60	2	60
Cadena de Paseo Nº 3	40	0	0	1	40	2	80	0	0	1	40	3	120
Cadena de Paseo Nº 4	50	1	50	2	100	1	50	1	50	0	0	1	50
Collar de Castigo Nº 3	26	0	0	1	26	0	0	2	52	2	52	1	26
Collar de Castigo Nº 4	35	1	35	0	0	1	35	2	70	1	35	1	35
Collar de Castigo Nº 6	45	0	0	1	45	0	0	2	90	0	0	1	45
Carda SLICKA chica	50	1	50	3	150	3	150	0	0	1	50	1	50
Carnasa Hueso chico	10	2	20	2	20	2	20	0	0	0	0	4	40
Carnasa Hueso mediano	18	1	18	1	18	3	54	0	0	2	36	1	18
Juguete Zanahoria	18	1	18	2	36	0	0	1	18	0	0	3	54
Juguete Periodico	18	1	18	2	36	1	18	1	18	2	36	1	18
Juguete Hamburguesa	18	0	0	1	18	1	18	3	54	1	18	1	18
Juguete Bisteck	18	1	18	0	0	0	0	2	36	0	0	0	0
Shampoo Soft Clean 355ml	26	1	26	1	26	2	52	1	26	1	26	0	0
Shampoo Ultra Clean 355ml	25	2	50	1	25	1	25	0	0	3	75	1	25
Shampoo Puppy Clean 355ml	28	1	28	2	56	0	0	0	0	1	28	3	84
Shampoo Wow Dog 355ml	20	0	0	1	20	0	0	2	40	0	0	3	60
Jabon Asuntol 80gr.	22	2	44	6	132	0	0	2	44	1	22	2	44
Essec 400ml	70	1	70	1	70	0	0	1	70	0	0	1	70
Talco Antipulgas Lassy	38	2	76	2	76	1	38	1	38	3	114	1	38
Pedigree Biscuit 225gr.	10	4	40	11	110	2	20	5	50	0	0	0	0
Pedigree Marrobone 150gr.	10	6	60	10	100	4	40	2	20	3	30	3	30
Dentabone 125gr.	14	3	42	5	70	2	28	2	28	1	14	4	56
Beginstrips tocino 85gr.	10	3	30	6	60	3	30	3	30	2	20	1	10
Beginstrips queso 85gr.	10	3	30	6	60	1	10	3	30	0	0	2	20
T-Bonz 283gr.	21	4	84	10	210	3	63	3	63	0	0	1	21
Puppy chow 500gr.	11	6	66	4	44	1	11	1	11	2	22	4	44
Cresilac 500gr.	13	7	91	2	26	1	13	1	13	4	52	0	0
Pedigree Puppy 500gr.	12	4	48	0	0	1	12	0	0	4	48	3	36
Nutricachorros 500gr.	9	3	27	1	9	2	18	2	18	3	27	3	27
Proplan Growth 1.81kg.	73	0	0	2	146	0	0	1	73	0	0	0	0
Proplan growth 3.63kg.	133	1	133	1	133	0	0	0	0	0	0	1	133
Proplan Adulto 1.81kg.	70	1	70	2	140	0	0	1	70	0	0	1	70
Proplan Adulto 3.63kg.	116	0	0	1	116	0	0	0	0	2	232	0	0
Wiskas original 500gr.	13	2	26	1	13	2	26	3	39	2	26	3	39
Wiskas aves 500gr.	13	4	52	3	39	2	26	2	26	3	39	1	13
Wiskas mariscos 500gr.	13	1	13	1	13	1	13	1	13	1	13	3	39
Cat chow Del-granja 500gr.	14	3	42	3	42	2	28	1	14	2	28	2	28
Cat chow Del-rellenas 500gr.	14	1	14	1	14	0	0	2	28	1	14	3	42
Cat chow Del-mar 500gr.	14	1	14	2	28	2	28	1	14	4	56	2	28
<b>TOTAL</b>	<b>2069</b>	<b>93</b>	<b>2086</b>	<b>130</b>	<b>3147</b>	<b>56</b>	<b>1178</b>	<b>83</b>	<b>2046</b>	<b>85</b>	<b>2155</b>	<b>98</b>	<b>2291</b>

## ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO

CONCEPTO	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	ENE	FEB	MAR	ABR	TOTAL
PRODUCTOS	1337	1879	1728	1381	1652	2350	2086	3147	1178	2046	2155	2291	23230
MAS													
SERVICIOS	16810	13150	12955	13545	15940	21120	17765	24615	12875	13405	18335	15160	195675
TOTAL DE VENTAS	18147	15029	14683	14926	17592	23470	19851	27762	14053	15451	20490	17451	218905
MENOS													
COSTO DE VENTAS	898	1213	1178	913	1063	1411	1381	2070	756	1249	1319	1376	14827
COSTO DE SERVICIOS	4503	3348	3143	3473	4121	5756	4842	6595	3308	3308	4863	4006	51266
IGUAL													
RESULTADO BRUTO	12746	10467	10361	10539	12408	16303	13627	19097	9988	10894	14308	12068	152806
% DE VENTAS	70%	69%	70%	70%	70%	69%	68%	68%	71%	70%	69%	69%	
MENOS													
GASTOS	8444	9808	7741	8785	7954	9180	7856	8722	7800	8399	8043	8853	101585
IGUAL													
RESULTADO OPERACION	4302	659	2620	1764	4454	7123	5771	10375	2188	2495	6265	3215	152816
% SOBRE VENTA	33%	6.20%	25%	16%	35%	43%	42%	54%	21%	22%	43%	26%	
UTILIDAD O PERDIDA ACUMULADA	4302	4961	7581	9345	13799	20922	26693	37068	39256	41754	48016	51231	

## CONCLUSIONES

1. Tomando en cuenta todo lo anterior y considerando los resultados obtenidos, observamos que la Clínica Veterinaria es un negocio rentable siempre y cuando se logren las ventas presupuestadas y se tenga un control sobre los gastos.

2. Haciendo un análisis general de los resultados que las tablas nos muestran nos dicen que los servicios son más rentables que los productos y es donde debemos hacer incapie para incrementarlos con el tiempo.

3. Tomando en consideración lo que implica el instalar un negocio como es una Clínica Veterinaria, con un capital de \$ 40,000 de inversión se asegura la liquidez de esta.

ESTA TESIS NO DEBE  
SALIR DE LA BIBLIOTECA

## BIBLIOGRAFIA

1. INEGI, Cuaderno Estadístico Delegacional; Gustavo A. Madero, D.F., edic. 1997.
2. Manual Merck de Veterinaria, 3ª edic. Madrid, España 1988.
3. Kirk Bonagura Terapeutica Veterinaria de Pequeños Animales, Edit. Interamericana, Mc Grow-Hill. 1994, 11ª edic. Birdchard Sherding.
4. Manual clínico de Pequeñas Especies, Edit. Mc Grow-Hill, 1996 1ª edic.