



# UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES  
CUAUTITLAN

## MERCADOTECNIA VETERINARIA

ELEMENTOS DE MERCADOTECNIA VETERINARIA  
APLICADOS AL DESEMPEÑO PROFESIONAL DE UNA  
CLINICA DE PEQUEÑAS ESPECIES UBICADA EN LA  
COLONIA JARDINES DE CERRO GORDO ECATEPEC,  
ESTADO DE MEXICO.

## TRABAJO DE SEMINARIO

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:

MEDICO VETERINARIO ZOOTECNISTA

P R E S E N T A :

LUIS ALBERTO ACUÑA SANCHEZ

ASESORES: MC. SERGIO CORTES Y HUERTA  
MC. JOSE GABRIEL RUIZ CERVANTES



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.

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



UNIVERSIDAD NACIONAL  
AUTÓNOMA DE  
MÉXICO

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



DEPARTAMENTO DE  
EXAMENES PROFESIONALES

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

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

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

aplicados al desempeño profesional de una clínica de pequeñas

especies ubicada en la Colonia Jardines de Cerro Gordo Ecatepec

Estado de México.

que presenta el pasante: Luis Alberto Acuña Sánchez

con número de cuenta: 9016570-4 para obtener el título de

Medico Veterinario Zootecnista

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

**A T E N T A M E N T E**

**"POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU"**

Cuautitlán Izcalli, Méx. a 3 de Octubre de 2001

MODULO

PROFESOR

FIRMA

I , MVZ Arturo Velazco Morales

II , MC Sergio Cortés y Huerta

IV , MC Gabriel Ruiz Cervantes

*Hay hombres que luchan un día  
y son buenos.  
Hay otros que luchan un año  
y son mejores.  
Hay quienes luchan muchos años  
y son muy buenos.  
Pero hay los que luchan toda la vida:  
Esos son los imprescindibles.*

*B.B*

## **DEDICATORIA**

**A mi tío, Heriberto García Vargas, que tanto admiro y que ha sido parte fundamental para mi formación, tanto personal como profesional, por brindarme todo su apoyo incondicional y por confiar en mi.**

**A mi hermano, Oscar Acuña, a quien respeto y admiro por sus logros, por soportar mi mal carácter y desvelada, además por su apoyo tan importante en la elaboración de la presente tesina.**

**A mi abuelita, María Luisa Vargas, que siempre me cuida y que me enseñó a ser responsable y trabajador.**

**A mis tías, María del Jesús Vargas y Margarita García por su apoyo y cariño.**

## **AGRADECIMIENTOS**

**Al MC. Sergio Cortés, por la creación de este seminario que me ha hecho cambiar y me ha permitido tener otra perspectiva de mi desarrollo personal y profesional.**

**Al MVZ. Arturo Velasco, por su dedicación y atención.**

**Al MC. José Gabriel Ruiz, por sus consejos, atención y dedicarme su tiempo para orientarme y corregir mis errores.**

## INDICE

<b>1</b>	<b>INTRODUCCIÓN</b>	
1.1	Visión.....	6
1.2	Misión.....	7
1.3	Valores.....	8
<b>2</b>	<b>ENTORNO EXTERNO.....</b>	<b>9</b>
2.1	Descripción del mercado.....	10
2.2	Oportunidades y problemas.....	11
2.3	Problemas médicos.....	13
<b>3</b>	<b>ENTORNO INTERNO.....</b>	<b>34</b>
3.1	Descripción de la clínica.....	35
3.2	Fuerzas y debilidades.....	38
<b>4</b>	<b>OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS.....</b>	<b>40</b>
<b>5</b>	<b>ELABORACIÓN DE PRESUPUESTOS.....</b>	<b>42</b>
	Presupuesto de inversiones	
5.1	Presupuesto de gastos.....	43
5.2	Presupuesto de costos.....	44
5.3	Presupuesto de ventas.....	47
5.4	Flujo de efectivo proyectado.....	50
5.5	Estado de resultados proyectado.....	51
<b>6</b>	<b>CONCLUSIONES.....</b>	<b>52</b>
<b>7</b>	<b>BIBLIOGRAFÍA .....</b>	<b>53</b>

## 1. INTRODUCCIÓN

Hoy en día con el acelerado crecimiento del área metropolitana y sus alrededores se incrementa considerablemente la población canina y felina, provocando que halla una mayor demanda en los servicios médicos.

En este lugar la población tiene diferentes ideologías, algunas personas ya están concientes de que el contar con una mascota, es tener una responsabilidad ya que hay que brindarles protección, pues se tiene un compromiso con un ser diferente que depende totalmente de nosotros; pero también existen personas que ignoran totalmente el trato y los cuidados que requieren sus mascotas.

Con este proyecto, también se busca orientar oportunamente a la población acerca de los cuidados correctos que requiere una mascota, poder iniciar un tratamiento adecuado y ante todo crearles conciencia para que sepan que la medicina preventiva es mejor que un tratamiento inoportuno.

En esta zona de Ecatepec se cuenta con un mercado potencial con respecto a la clínica veterinaria, la necesidad de la gente de adquirir servicios y productos de calidad permiten una oportunidad para el establecimiento de una clínica que brinde un servicio integral con profesionalismo y calidad.

Esto se podrá realizar con una buena planeación, fijación de metas y objetivos con el fin de visualizar realmente lo que se quiere para llevar a cabo los objetivos, estos se pueden hacer mediante la formulación de estrategias y así de esta forma sabremos correctamente los pasos que tenemos que seguir.

La presente tesina muestra un ejemplo de la visualización de metas, objetivos y estrategias necesarias para llevar a cabo una microempresa veterinaria.



## **1.1 VISIÓN**

**Ser una empresa diversificada con un alto nivel profesional, apoyado en una mejora continua y que esté en la preferencia de la gente.**

## 1.2 MISIÓN

Contribuir a preservar la relación cliente mascota manteniendo la salud del paciente y la satisfacción del cliente.

### 1.3 VALORES

- **Respeto:** tratar y servir a mis pacientes como seres vivos que son, a si mismo escuchar y respetar las decisiones de mis clientes.
- **Honestidad:** cobrar lo justo por un buen servicio médico, reconocer mis errores y hablar siempre con la verdad.
- **Responsabilidad:** cumplir con mis labores diarias y dar solución a los problemas que se presenten al momento.
- **Puntualidad:** cumplir y respetar una hora establecida para las labores.
- **Confianza:** dar una buena imagen medica y demostrar conocimientos.
- **Trabajo en equipo:** mantener una buena comunicación, organización y entendimiento en conjunto.
- **Calidad:** proporcionar un excelente servicio medico y de productos.

## 2. ENTORNO EXTERNO

El municipio de Ecatepec tiene una superficie de 155,492 km<sup>2</sup>, y está integrado en la región económica II, con sede en Zumpango.

Se ubica al noreste del valle de México y al oriente del Estado de México.

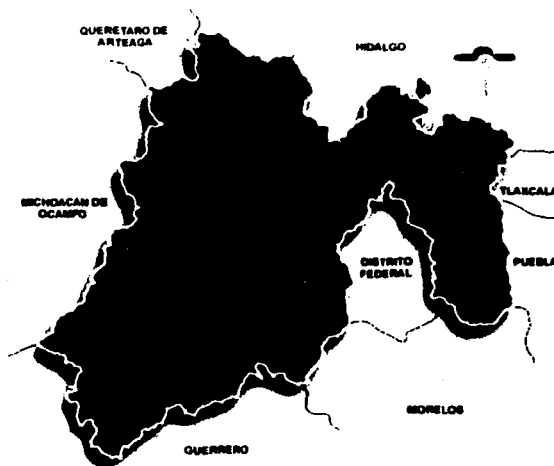
Los municipios que colindan con Ecatepec son Coacalco, Tecamac, Tlanepantla, Atenco, Nezahualcoyotl y el D.F.

El clima es de tipo templado subhúmedo, desde los 34 grados centígrados a los 5 grados centígrados.

Ecatepec cuenta con una gran población de 1,622,697 habitantes y total relativa de 12375 del Estado de México. El municipio pertenece en la zona económica A, con los salarios mínimos más elevados del país.

Las vialidades medulares de Ecatepec son: vía Morelos, José López Portillo, avenida central, R-1 (vía López Mateos), Revolución y Boulevard pirámides, autopista de cuota México - Pachuca, las carreteras federales a las pirámides de Texcoco.

Estas vías corresponden a la vialidad primaria del municipio y conectan a Ecatepec con los municipios vecinos, con el Distrito Federal y otras entidades federativas (INEGI 2001).



**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN.**

## 2.1 Descripción del mercado

### Aspectos sociodemográficos del Estado de Ecatepec

- Población total 1,622,697. habitantes.
- Tasa media de crecimiento anual 2.9 %.
- Viviendas particulares habitadas 346,922.
- Ocupantes por vivienda 4.5.
- Predominan gente joven y niños. Aproximadamente el 70% de la población.
- El nivel económico de la colonia es de clase media.
- Una educación poblacional de 15 años y más de 1,055,424; con un 96.1% de alfabetas
- La principal fuente de ingresos es por medio del comercio.
- Ocupaciones: profesionistas, amas de casa, empleados y comerciantes.
- La mayoría de la población cuenta con terrenos propios.
- Asociación de entrenadores formada por 13 clubes.
- Criadores reconocidos son 10 y con reconocimiento de la Federación Canofila.
- Existencia de tres consultorios veterinarios cerca de la colonia.
- La población aproximada de mascotas es de 280,000.
- Un centro antirrábico municipal.
- Dos farmacias veterinarias.
- Una asociación de médicos veterinarios de Ecatepec.
- El número de mascotas aproximado por persona es de 1 (caninos y felinos).
- Razas más frecuentes: French Poodle, Rottweiler, Maltés, Pit Bull terrier, Pastor Alemán, Schnauzer, Cocker Spaniel y mestizos (INEGI 2001).

### Competencia

Dentro de la colonia existen tres consultorios veterinarios, de los cuales uno esta muy desprestigiado por su mal trato a las mascotas, su higiene y mal servicio, cuenta con un tiempo establecido de tres años, el segundo tiene un tiempo de más de siete años y cuenta con un servicio regular, así como su presentación, es técnico veterinario ingresado de la UAM y no cuenta con actualización, instalaciones pequeñas, clientela regular por su bajo precio y cuenta con una muy buena ubicación, no cuenta con rayos X ni servicio de laboratorio, el mal aspecto que presenta es por el confinamiento de jaulas donde expone mascotas para la venta, cubetas de alimento suelto para perros, gatos, gallinas, cerdos y su servicio de estética a la entrada del local que se encuentra totalmente expuesto a la vista de la gente.

El tercero cuenta con cinco años de establecido, está titulado, cuenta con una buena ubicación, una imagen regular así como el servicio y con buena clientela, no cuenta con rayos X y servicio de laboratorio clínico, sus instalaciones son reducidas, presta servicio de estética y cirugía aparte de la consulta general.

Con la situación que presentan estos consultorios se contará con una excelente oportunidad para prestar un excelente servicio, con una imagen diferente y así dar un buen concepto a la gente de lo que es un médico veterinario.

## 2.2 Oportunidades y problemas del mercado

### Oportunidades

### Plan de acción

Un mercado potencial en crecimiento con un mayor índice de mascotas de compañía.	Manejar una campaña de publicidad para la clínica por medio del periódico local, volantes con promociones y vales de descuento.
La ubicación de la clínica que se encuentra sobre una avenida importante por la cual se tiene acceso a un bachilleres, primarias y secundarias.	Exposición de carteles y anuncios promocionales que llamen la atención de la gente.
Existen consultorios en la zona con médicos y técnicos MVZ poco actualizados que no brindan un buen servicio y de calidad.	Estar actualizado en medicina, y estar bien preparado para dar un excelente servicio médico.
Las clínicas de alrededor no cuentan con servicios de rayos X, ni microscopio.	Adquisición de un aparato de rayos X y un microscopio para brindar un servicio completo.
La competencia no ofrece diversificación de servicios.	Procurar que el cliente encuentre todo lo necesario para su mascota.
Las clínicas mas cercanas se encuentran descuidadas en aspecto, higiene y organización.	Mantener una estricta norma de higiene y organización creando un ambiente muy cómodo y agradable e implementar un sistema de música ambiental.

Problemas

Plan de acción

<p>No hay una cultura de visita al Médico Veterinario.</p>	<p>Realizar descuentos interesantes para aprovechar la presencia de la gente y proporcionarles información importante acerca de las enfermedades, cuidados y prevención.</p>
<p>Preferencia por campañas de vacunación a bajo costo y a domicilio.</p>	<p>Participar en campañas de vacunación antirrábica gratuita en el consultorio y aprovechar la visita de los clientes para mostrarles higiene, trato y calidad profesional.</p>
<p>Dificultad para la eliminación de cadáveres y desechos tóxicos.</p>	<p>Buscar información de crematorios cercanos y compra de contenedores para eliminación de estos.</p>
<p>Charlatanes ofreciendo servicios de vacunas, desparasitación y tratamientos.</p>	<p>Informar a las personas sobre los riesgos que corren sus mascotas al ser atendidos por ambulantes farsantes y su pérdida de dinero.</p>
<p>La situación económica de la zona que adquieren sus sueldos quincenales y por lo tanto los ingresos disminuyen en fines de quincena.</p>	<p>Ofrecer las promociones en especial en estos días para mantener un constante nivel de ingresos.</p>
<p>La competencia de la zona ofrece sus servicios a un costo muy bajo.</p>	<p>Dar una buena imagen, buen servicio, atención y calidad para que comparen con los otros y que vean que el costo es justo.</p>

### 2.3 Problemas médicos

Las causas principales por la cual se manifiestan con mayor índice de prevalencia en la zona estas patologías se consideran.

- Una sobre población canina callejera que origina una contaminación y transmisión latente en el medio por la defecación al aire libre y el contado de enfermos con sanos.
- Vacunadores ambulantes que se dedican a engañar a la gente dando un mal servicio y no contar con conocimientos médicos que además de vacunar, desparasitar y atender casos no lo hacen bien y hacen creer a la gente que sus mascotas van a estar sanas.

Problemas de más alta incidencia que recurren a la clínica

#### a) Problemas Gastroentericos por

- Parásitos: Nematodos: *Toxocara canis*  
Cestodos: *Diphylidium caninum*  
Protozoarios: *Gardia lambia*
- Virus: Parvovirus canino  
Moquillo canino
- Bacterias: Salmonelosis
- Mecánicos: Cambios de alimentación  
(no infecciosos): Cuerpos extraños  
Origen alimenticio

#### b) Problemas en piel

- Sarna: *Demodex canis*
- Dermatitis alérgica: Dermatitis por alergia a la pulga

#### c) Problemas respiratorios

- Traqueobranquitis infecciosa canina



## Problemas gastroentericos por parásitos

### Toxocariasis

#### Etiología

*Toxocara canis*, *Toxocara cati*, y *Toxocara leonina*.  
Son gusanos redondos (nematodos ascárides) de mayor prevalencia en perros y gatos.

#### Ciclo de vida

- La infección por ascárides se efectúa por cuatro vías.
  - Infección prenatal a consecuencia de migración transplacentaria que ocurre sólo en *Toxocara canis*.
  - Infección por la leche, como resultado de migración transplacentaria que ocurre en *Toxocara canis* y *Toxocara cati*.
  - Infección por ingestión de huevos infectantes, que ocurre con los tres ascárides.
  - Infección por ingestión de huéspedes de transporte (*T. canis*, *T. cati*) o huéspedes intermediarios (*T. leonina*).
  - Casi todos los cachorros, nacen infectados con ascárides debido a la migración transplacentaria de la perra hacia el feto.
  - La infección por la leche durante la lactancia es la fuente principal de ascariasis en gatitos.
  - Cuando un animal está infectado se presentan tres tipos de patrones migratorios:
    - Migración hepática-pulmonar (*T. canis*, *T. cati*).
    - Migración dentro de la pared del tracto digestivo (los tres ascárides).
    - Migración somática tisular (*T. canis*, *T. cati*).
- (Birchard 1996; Martínez 1998).

### **Signos clínicos**

Los signos de ascariasis se presentan con mayor frecuencia en cachorros jóvenes y gatitos.

Parásitos adultos en ID

- Incomodidad
- Distensión abdominal
- Debilidad
- Pelo opaco
- Retardo en crecimiento
- Vómito
- Diarrea (es frecuente observar los parásitos en el vómito o la diarrea).

Raras ocasiones se forman bolos de parásitos que ocluyen la luz intestinal causando muerte por obstrucción, intususcepción o perforación intestinal.

En los cachorros la migración es de numerosas a leves y en adultos, por lo general no se observan signos o únicamente se presenta pérdida de la condición corporal.

### **Diagnóstico**

El diagnóstico se establece fácilmente al identificar los huevos ascárides en las pruebas de flotación fecal (Birchard 1996; Alba 1994).

### **Tratamiento**

Se disponen de numerosos antihelmínticos eficaces contra ascárides (ver tabla 2).

Debido a que la mayoría de los cachorros nacen infectados se recomienda tratarlos a las tres semanas de edad antes que los huevos empiecen a pasar en las heces, y repetir a las cuatro, seis y ocho semanas para matar a todos los parásitos provenientes de las diferentes vías de infección (prenatal, láctea e ingestión) (Birchard 1996).

## **Problemas de salud pública**

La larva migrans visceral ocular es una enfermedad grave en el hombre producida por la invasión de *Toxocara*, siendo la infección más frecuente en niños debido a sus hábitos.

Tras la ingestión de los huevos infectantes las larvas atraviesan la pared intestinal y migran a través de los tejidos. Entonces se producen reacciones granulomatosas en piel, pulmón, Sistema Nervioso Central (SNC) y ojos.

### **Prevención**

Consiste en el control de excrementos, y en la previa desparasitación.  
(Martínez 1998).

## Dipilidiasis

### Etiología

La tenia (cestodo) más común en perros y gatos es el *Dipylidium caninum*. Las pulgas y los piojos son los huéspedes intermediarios.

### Trasmisión

Los perros y los gatos pueden adquirir la infección por ingestión del hospedador intermediario, la pulga.

### Signos clínicos

Generalmente los signos clínico asociados a infecciones por *Dipylidium caninum* son muy benignos y en ocasiones inaparentes. Cuando éstos ocurren, se manifiestan con diarreas leves y no frecuentes, ligera pérdida de peso, mal estado del pelo, y un prurito intenso en el ano.

Los proglótidos que se arrastran con frecuencia son descubiertos por los propietarios, ya sea sobre las heces del animal o sobre el perineo.

### Diagnóstico

Coproparasitoscopico y flotación para huevos así como los propios proglótidos en la zona perianal.

### Tratamiento

Uso de desparasitantes como la Piperazina, Mebendazol, Famoso de Pirantel, Prazicuantel y Febendazol (ver tabla 2 para dosificaciones) (Birchard 1996; Mendoza 1990).

### Control

Se debe tener un manejo antihelmíntico del perro cuando menos una vez al año. Además es importante enfatizar que se debe tener un control enérgico y estricto de las pulgas y piojos en el animal y en los lugares donde habita, así como evitar las reinfestaciones callejeras de estos ectoparásitos.

## **Gardiasis**

### **Etiología**

Esta enfermedad es producida por *Giardia lamblia* un protozoo flagelado que se localiza en el intestino delgado de los animales y el hombre.

### **Transmision**

La principal vía de transmisión es la oro- fecal con heces de animales o humanos que eliminan quistes maduros y que se incorporan al agua, o alimentos.

### **Signos clínicos**

La enfermedad clínicamente cursa como un cuadro diarreico de leve hasta grave pudiendo ser persistente, intermitente o auto limitante. Las heces son muy líquidas y abundantes, que puede producir una rápida deshidratación, estas se observan sin moco y con mal olor; sin embargo, existe mucha variación entre pacientes.

### **Diagnóstico**

Este se puede establecer de diferentes maneras en función al tipo de cuadro: En cuadros diarreicos se puede detectar la presencia de trofozoitos si se hace un examen microscópico directo.

En el caso de muestras normales o pastosas deben someterse a la prueba de Faust que es una variante de la flotación rutinaria y donde se detectan oquistes del protozoo.

### **Tratamiento**

Se establece con diversos productos como:

Metronidazol 25 a 30 mg/kg. Cada 12 hrs. Durante 5 días.

Furazolidona 4 mg/kg. Cada 12 hrs. Durante 5 días(Greene 1993; Martínez 1998; Hoskins 1993; Birchard 1996; Nelson 2000).

Albendazol 100 mg/kg. (Martínez 1998).

Febendazol (Martínez 1998).

### **Prevención**

Mejoramiento de las condiciones de higiene de alojamientos (remoción de excretas), evitar contaminación de agua y alimentos.

Como se considera una enfermedad zoonótica es importante la higiene (Martínez 1998; Hoskins 1993; Sumano 1996).

## Problemas gastroentericos por virus

### Parvovirosis

#### Etiología

La enteritis viral es causada por el parvovirus canino tipo2 (CPV-2) es una enteritis aguda, altamente contagiosa en perros.

Esta puede que sea más virulenta y tenga un periodo de incubación más corto de 4 a 5 días (Kirk 1995).

#### Transmisión

La principal vía de infección es la oro-fecal, el virus CPV-2 es eliminado en cantidades masivas por heces entre 8-10 días después de la infección y estos pueden sobrevivir al medio ambiente durante varias semanas o meses, incluso años, si las condiciones son favorables.

Los perros de cualquier edad pueden infectarse, sin embargo la ocurrencia mayor es en cachorros entre el destete y los 6 meses de edad, y las razas más predisponentes son el Rottweiler, Dobermann y Pit Bull Terriers (Hoskins 1993; Birchard 1996; Nelson 2000).

#### Signos clínicos

Es frecuente asintomático en cachorros o en perros adultos que son expuestos a una dosis baja de virus.

- Anorexia, depresión, fiebre, vómito.
- Diarrea del (ID) acuosa hemorrágica, pérdida de peso y deshidratación progresiva.
- La muerte es atribuida al desequilibrio electrolítico, o choque endotóxico o sepsis bacteriana fulminante.
- Colapso y shok repentinos (Kirk 1995).
- La enfermedad puede ser exacerbada por infecciones con Giardia, bacterias como Campylobacter y Coronavirus canino.
- Insuficiencia cardiaca (Hoskins 1993).
- Esofagitis secundaria. ( Nelson 2000)

#### Diagnóstico

Se basa en los signos clínicos e historia clínica.

#### Pruebas diagnósticas:

- Biometría: (Leucopenia intensa)
- ELISA (inmunoabsorbencia ligada a encimas) para CPV-2 en las heces.
- Inhibición de la hemaglutinación) más práctica y las más utilizada (Birchard 1996; Kirk 1995; Rangel 1998; Nelson 2000).

## Tratamiento

El tratamiento es sintomático y de sostén

- Reposo intestinal de 12 a 24 horas.
- Hidroterapia: Reestablecer pérdida de electrolitos a través de sangre con solución de Hartman complementado con potasio, otras soluciones como dextrosa al 5%.

## Antibioterapia Parenteral.

- El uso de antibióticos de amplio espectro se sugieren ya que por lo regular siempre hay una interacción secundaria por parásitos o bacterias usando Sulfadoxina – Trimetoprim a dosis de 15 a 30 mg/kg. cada 12 hrs. IV o SC; Metronidazol 5 mg/kg. cada 12 hrs. IV y antiherméticos como la Metoclopramida a dosis de 0.02 mg/kg./ hora infusión IV. y la Tietilperazina 0.25 mg/kg. cada 8 hrs. IV, así como algunos analgésicos para disminuir dolor abdominal agudo como la Dipirona a dosis de 28 mg/kg. cada 8hrs. IV o IM. o la combinación de antibióticos como la Amoxicilina a dosis de 22 mg/kg. IM cada 12 hrs. con \*Gentamicina de 2 a 7 mg/kg. SC o IM. (Birchard 1996; Nelson 2000; Hoskins 1993).
- En caso de choque endotóxico por septicemia se indica la incorporación de corticosteroides y/o Meglumina de Flunixin a dosis de 1- 0.5 mg/kg. IV. (Rangel 1998; Nelson 2000).
- En esofagitis secundaria, se emplea la Metoclopramida y antagonistas de los receptores H-2 como la Ranitidina a dosis de 1-2 mg/kg. IV, IM o VO. Cada 8-12 hrs.

\* No en pacientes con menos de 8 semanas.

## Prevención

Principalmente evitar contacto con animales enfermos y no exponerlos al virus de campo.

La inmunización a través de vacunas vivas modificadas con una alta densidad antigénica a partir de las 6-8 semanas de edad y hasta cumplir los tres meses de edad, se recomienda actualmente la revacunación anual. ( Nelson 2000).

## **Moquillo canino**

### **Etiología**

El virus del moquillo canino pertenece al género Morbillivirus de la familia paramyxoviridae.

### **Epidemiología**

Afecta a todas las edades, sin embargo la ocurrencia es más alta en cachorros no vacunados después de la pérdida de la inmunidad materna (8-12 semanas de edad) (Birchard 1996).

### **Transmisión**

Los animales infectados eliminan el virus de todas las secreciones y excreciones corporales siendo la transmisión por aerosoles.

### **Signos clínicos**

Los signos clínicos varían y dependen de la virulencia de la cepa, condiciones ambientales, edad del huésped y su estado inmune, por lo tanto son multisistémicos y variables.

#### **Generales (sistémicos)**

- Malestar, anorexia, fiebre de 39.5 a 41°C, depresión, emaciación.

#### **Sistema respiratorio**

- Rinitis y conjuntivitis: secreción nasocular bilateral de acrosas a mucopurulenta. con disefia.
- Neumonía, tos, disnea y estertores pulmonares crepitantes.
- Sistema gastrointestinal: vómito, diarrea líquida hasta tener sangre y moco, deshidratación grave, emaciación.
- Queratoconjuntivitis y neuritis ópticas, con ceguera unilateral o bilateral con pupilas dilatadas y fijas (Kirk 1995).

Estas manifestaciones suelen empezar de 1 a 3 semanas después de la recuperación sistémica

#### **Signos neurológicos:**

- Crisis convulsivas, ataxia, rigidez cervical, mioclonos, hiperestesia.
- Signos oculares: Queratoconjuntivitis (Slatter 1992).
- Hipoplasia del esmalte de los dientes.
- Hiperqueratosis de los cojinetes plantares y de nariz.
- Pústulas abdominales. (Birchard 1996; Nelson 2000; Hoskins 1993; Rangel 1998).



### **Diagnóstico**

Se basa en la historia clínica, y en los hallazgos clínicos y de laboratorio.

Diagnóstico específico, por inmunofluorescencia en frotis citológicos de conjuntiva o epitelio respiratorio.

### **Tratamiento**

El tratamiento es de apoyo y sintomático y suele ser ineficaz.

Iniciando con una fluidoterapia y antibióticos de amplio espectro para evitar una interacción secundaria con bacterias y parásitos.

- Fluidoterapia empleando soluciones de Hartmann, Dextosa al 5%.
- Antibióticos de amplio espectro como las Sulfas con Trimetoprim, Gentamicina y Amoxicilina, Ampicilina.
- Anticonvulsivos: Fenobarbital a dosis de 2 mg/kg. cada 12 horas.
- Apoyo nutricional, inmuno estimulantes como el Yatren casein y antieméticos como la Metoclopramida y Tietilperazina (Hoskins 1993; Nelson 2000).

### **Prevención**

Inmunización con vacuna del virus vivo modificado a partir de las 6-8 semana edad, reforzar a los 15 días y posteriormente un refuerzo anual.

## Problemas gastroentericos por bacterias

### Salmonelosis

#### Etiología

Es causada por un bacilo gramnegativo que pertenece al género *salmonella spp.* *Salmonella typhimurium* y *Salmonella anatum* (bacilos Gramnegativos) (Rangel 1998).

#### Transmisión

Se transmite por vía fecal-oral, principalmente a través de agua o alimento contaminado, como pueden sobrevivir en el ambiente por largos períodos fuera del huésped se considera una transmisión por fomites.

El riesgo de infección depende de factores como:

- Tamaño de inóculo.
- Competencia con la flora para establecerse.
- Edad y defensas del huésped.

#### Signos clínicos

Las manifestaciones de infección se pueden categorizar en tres síndromes, estado de portador subclínico, enterocolitis y enterocolitis con diarrea.

- La salmonelosis clínica es poco común comparada con la prevalencia de estado de portador subclínico.
- La enterocolitis por *salmonella* se caracteriza por diarrea aguda, líquida o mucóide (en casos graves con sangre) vómito, tenesmo, fiebre, anorexia, letargia, dolor abdominal y deshidratación, muchos se recuperan en tres a cuatro semanas.
- Puede causar diarrea crónica intermitente en algunos animales.
- Rara vez, la enterocolitis por *salmonella* progresa a bacteremia grave o a endotoxemia que pueda causar choque y coagulación intravascular diseminada.

#### Diagnóstico

Por aislamiento y cultivo a partir de muestras fecales cultivadas en forma apropiada o cultivos de sangre en animales septicémicos.

### **Tratamiento**

El uso de antibióticos en el tratamiento es controvertido.

La selección de los antibióticos depende del cultivo y las pruebas de sensibilidad, la mayor parte son susceptibles a \*Enrofloxacin usada de 2 a 5 mg/kg. cada 12 hrs. VO o Sulfas -Trimetoprim a dosis de 15 a 30 mg/kg. cada 12 horas VO. Y el Cloranfenicol a dosis de 50 mg/kg cada 6-8 hrs. VO, IV O SC.

\*No en cachorros.

Además de los antibióticos, son aspectos importantes de la terapéutica el reemplazo de líquidos y electrolitos (Greene 1993; Hoskins 1993; Nelson 2000; Rangel 1998).

### **Prevención**

Es necesario una higiene apropiada en el tratamiento para prevenir la transmisión por fomites y oro fecal a otros animales o a las personas.

### **Salud Publica**

Es una enfermedad zoonótica, por lo tanto evitar contacto con heces de animales afectados y mantener una buena higiene y desinfección.

## **Problemas gastroentericos por cambios de alimentción y cuerpos extraños**

### **Diarrea de origen alimentario**

#### **Etiología**

En perros es particularmente común la diarrea ocasionada por ingestión indiscriminada de alimento y por el hábito que tienen de mordisquear todo. Las manías dietéticas incluyen sobre indigestión de basura descompuesta o de carne putrefacta, indigestión de abrasivos o material extraño indigerible (huesos, piedras, pelo, plantas, madera, tela, papel, plástico) que puede traumatizar la mucosa gastrointestinal.

La diarrea puede ser resultado de un cambio abrupto en la dieta.

Los animales pueden no tolerar ciertos alimentos como la lactosa ingerida, como leche, alimentos grasosos, picante o condimentados.

#### **Diagnóstico**

Las causas dietéticas de diarrea por lo general se identifican haciendo una historia clínica cuidadosa y por la respuesta a la restricción de la dieta.

Se debe interrogar cuidadosamente al propietario acerca de todos los aspectos de la dieta y del ambiente, incluyendo cambios recientes en el tipo y marca comercial del alimento, así como posibilidad de ingestión de basura.

#### **Tratamiento**

Ayuno de 12 a 24 hrs, dieta blanda y electrolitos.

La diarrea de origen dietético es auto limitante, sobre todo cuando se restringe el alimento.

El tratamiento principalmente es de apoyo y sintomático. Sin embargo es necesario identificar parásitos y enteropatógenos que requieren tratamientos específicos, así como cuerpos extraños e intususcepción (Birchard 1996).

## **Problemas en piel por ectoparásitos**

Dentro de las enfermedades más comunes en la piel que se presentan en la zona son por alergia al piquete de la pulga y sama Demodex.

Estas enfermedades parasitarias de alta prevalencia en la población canina de la zona se debe principalmente a la excesiva población de perros callejeros, las deficiencias nutricionales y al continuo estrés aunado a la poca atención que tienen las mascotas tanto en higiene como en salud por parte de sus dueños.

### **Demodicosis canina**

Se refiere a la enfermedad inflamatoria parasitaria de la piel de los perros causada por la proliferación anormal de un ácaro. Los ácaros se consideran parte de la fauna normal de la piel, cuando es generalizada y crónica de la demodicosis es una alteración frustrante y difícil de tratar.

#### **Etiología**

El ácaro *Demodex canis* habitante normal del folículo piloso y en ocasiones de las glándulas sebáceas.

#### **Transmisión**

La transmisión ocurre durante los primeros días de vida por contacto directo de la perra con el cachorro.

No se considera que los ácaros sean contagiosos para los perros adultos normales y sanos. Por lo tanto, es más probable que la demodicosis sea una disfunción en el perro, no un aumento de la virulencia del parásito.

#### **Ciclo de vida**

El ciclo completo del ácaro se desarrolla en el huésped y consiste en cuatro etapas principales: huevo, larva, ninfa y adulto. El ciclo dura entre 20 y 35 días para completarse.

#### **Signos clínicos**

Existen tres presentaciones:

- Demodicosis y Demodicosis localizada.
- Demodicosis generalizada.
- Otodemicosis.

### Demodicosis localizada

- Esta ocurre en perros menores de una año de edad. No hay predilección de raza o sexo.
- Las lesiones se observan comúnmente en la cabeza y las extremidades.
- El dato más consistente es la alopecia, con grados variables de eritema, descamación, hiperpigmentación, formación de comedones, pioderma y prurito.

### Demodicosis generalizada

Grandes áreas de alopecia multifocales a regionales en las que en general hay descamación, costras, eritema formación de comedones, hiperpigmentación y piodermia si esta es profunda hay fisuras cutáneas con exudado hemorrágico a purulento.

### Pododemodicosis y Otodemodicosis

- Se manifiesta como alopecia eritematosa ligera en las patas con grados variables de descamación y costras.
- En infecciones crónicas, graves o ambas las áreas interdigitales, del pliegue de la uña y palmar a menudo están hinchadas, con pápulas costras, nódulos, pústulas vesículas, fisuras y formación de tejido de cicatrización otodemodicosis.
- Otitis externa ceruminosa con eritema e hinchazón que si no se trata se puede volver purulenta proliferativa o de ambas formas (Birchard 1996).

### Diagnóstico clínico

Se basa en la historia clínica y los signos.

Por lo general a partir de raspados de piel de las alopecias, piodermas y alteraciones de queratinización que se analizan por microscopía directa para identificar al parásito (Birchard 1996).

### Tratamiento

Este consiste principalmente enfocándolo en las lesiones manifestadas en la piel.

Por lo general se comienza con una terapia de líquidos y shampoo.

Si los piodermas están presentes, se inicia con un baño de peróxido de benzoilo, posteriormente de un buen secado, se prepara una solución de Amitras al 0.025% y se aplica con una esponja sobre toda la piel realizando este procedimiento, cada ocho días o cada 15 días de 3 a 4 tratamientos, cuando las lesiones son profundas se maneja un tratamiento con antibióticos como Lincomicina 15- 20 mg/kg. c/8-12hrs VO, Enrofloxacin 5mg/Kg. c/12hrs VO o Amoxicilina con ácido clavulánico 13.5 mg/Kg. c/12hrs.VO, además se puede complementar con aplicaciones de bioestimulantes combinados para la estimulo terapia como el Yatren casein subcutáneo de 0.5 a 3ml. SC; y el uso de Ivermectina a dosis de 200 a 400 mcg./Kg. de peso SC. (Sumano 1996; Birchard 1996).

## **Dermatitis alérgica a la saliva de las pulgas**

Esta es una reacción de hipersensibilidad a uno o más componentes de la saliva de la pulga.

### **Etiología**

Ectoparásitos: *Ctenocephalides felis*  
*Ctenocephalides canis*  
*Pulex irritans*.

### **Signos clínicos**

Lesiones primarias:

- El signo clínico principal es el prurito, pápulas y máculas eritematosas.

Lesiones secundarias:

- Estas resultan de la inflamación crónica y de traumatismos inducidos por el prurito puede ocurrir alopecia, pelo roto, pelo seco, descamación, hiperpigmentación y liquenificación.
- El patrón de afección a menudo incluye la base de la cola y la región lumbo dorsal. Con frecuencia están afectados la región caudal de los muslos, la ingle y el abdomen, aunque con menos intensidad que la región lumbodorsal (Birchard 1996).

### **Diagnóstico**

En base a la historia clínica y los signos clínicos en donde se identifican patrones de afección y la presencia de la pulga.

### **Tratamiento**

Se trata mejor si se elimina la exposición al alérgeno de la pulga (control eficaz de la pulga) por medio del uso de piretrinas, órganos fosforados, en presentaciones de collares, polvos o talcos, líquidos y opciones como la aplicación tópica de ampolletas como el Advantage y el Revolutions una aplicación al mes, conjuntamente con una buena higiene del ambiente interno donde habitan las mascotas.

Para controlar el prurito y disminuir la reacción alérgica se usan fármacos como los glucocorticoides, la prednisona empleando una corticoterapia específica en base al peso.

### **Prevención**

Control ambiental cuando los animales están principalmente dentro de casa y no andan libres.

El control de los parásitos internos del perro no deben considerarse solamente esenciales desde el punto de vista de la salud animal, sino como parte importante de la salud del hombre. La importancia de los cestodos y nematodos caninos se ha visto incrementada en los últimos años, ya que en las áreas urbanas existe un aumento de la población canina tanto con dueños como sin ellos, creando problemas de contaminación del medio ambiente por huevos y larvas de parásitos encontradas en las heces de los animales infectados.

La mayoría de los parásitos internos caninos causan infecciones zoonóticas. Al rededor del dos al cuatro por ciento de los humanos aparentemente sanos demuestran evidencia inmunológica de infecciones presentes o pasadas de *Toxocara canis*, incluso informándose de larvas *migrans* visceral.

La infección de perros con parásitos internos pueden causarle la muerte, enfermedad aguda o crónica, así como bajo rendimiento en los animales de trabajo o de exposición. En este sentido se debe tomar en cuenta que la gran mayoría de estas infecciones son subclínicas, debiendo considerarse siempre como posible causa de diarreas crónicas o agudas en los caninos, además pueden ser factores que compliquen las enteritis bacterianas o virales.

Para tratar de resolver este problema por su gran incidencia se va a desarrollar un plan de desparasitación con el objetivo de reducir la prevalencia y prevenir este problema.

Este consiste en desparasitar en base al peso y edad, comenzando con cachorros desde las tres semanas de edad, machos reproductores, hembras en cualquier etapa de gestación y hembras lactantes, con crías de más de 20 días la desparasitación consiste en la aplicación de diferentes desparasitantes durante tres días incluyendo en el segundo día un estimulante metabólico con vitaminas para los estados de debilidad y trastornos del desarrollo causados por los parásitos.



## **Problemas respiratorios**

### **Complejo respiratorio canino**

Traqueobranquitis infecciosa canina (TBI) ó tos de las perreras

#### **Etiología**

La traqueobranquitis infecciosa es una enfermedad de los perros que involucra el sistema respiratorio del paciente.

Dentro de los agentes etiológicos involucrados encontramos:

- *Bordetella bronchiseptica*.
- Adenovirus tipo 2.
- Virus de la Parainfluenza canina.
- Mycoplasma.
- Virus del Moquillo Canino.

(Birchard 1996; Greene 1993; Hoskins 1993).

#### **Transmisión**

Es una enfermedad altamente contagiosa que puede afectar a perros de diferentes edades y la principal vía de transmisión es por aerosoles (tos y estornudos).

El periodo de incubación es de 5 a 10 días y tiene un curso de 7 a 10 días.

#### **Signos clínicos**

Se describen dos formas de traqueobranquitis infecciosa la primera carece de complicaciones, es tal vez la más frecuente y esta se considera así cuando estos agentes actúan separados, la signología es leve y de rápida recuperación.

Disminución del apetito y pérdida de peso, faringitis, secreción naso-ocular y tos (Hoskins 1993).

Signos con asociación etiológica:

- Episodios de tos asociado a una dificultad respiratoria acentuada.
- Laringitis.
- Secreciones nasal serosa y mucopurulenta.
- Conjuntivitis con secreción mucopurulenta (Slatter 1992).
- Expectación de flemas.
- Reflejo toxígeno y palmo percusión (+) y estertores pulmonares.

### **Diagnóstico clínico**

Se basa en los signos clínicos e historia clínica

### **Diagnóstico de laboratorio**

- Biometría hemática.
- Exámenes radiológicos.
- Cultivos bacterianos a través de hisopados nasales.

### **Tratamiento**

Reposo absoluto, dieta especial blanda, enlatada a/d de Hills.

### **Antibióticos: de primera elección**

- Amoxicilina 15 a 20 mg/kg. cada 8 a 12 hrs. IM o VO.
  - Amoxicilina/ ácido Clavulánico 13 mg/kg. VO. Cada 12 Hrs.
  - Enrofloxacin 2.5 a 5 mg/kg. cada 12 hrs. VO.
  - Sulfas Trimetoprim 15 a 30 mg/kg. cada 8 a 12 hrs. VO.
  - Cefalexina 20 a 30 mg/kg. cada 8 a 12 hrs. VO.
  - Gentamicina 2 a 7 mg/kg. cada 12 hrs. IM o SC.
  - Lincomicina 15 a 20 mg/kg. cada 8 a 12 hrs. VO.
  - En caso de fiebre se emplea Dipirona a dosis de 28 mg/kg. IM, IV.
  - Antitusivos tartrato de Butorfanol 0.55 mg/kg. VO.
- (Hoakins 1993; Greene 1993; Sumano 1996; Birchard 1996; Nelson 2000).

### **Prevención**

Se recomienda inmunizar a los cachorros a través de vacunas intranasales de virus vivo atenuado a partir de la octava semana de edad y revacunar anualmente.

Para tratar de solucionar la incidencia de los problemas virales más comunes en la zona, se comenzara con educar a la gente, informándoles del manejo de la medicina preventiva, como desparasitar y vacunar a los cachorros desde temprana edad bajo la supervisión del Médico Veterinario.

Tabla 1. Esquema de inmunización sugerido

EDAD	VACUNA	PROTECCIÓN CONTRA	VIA DE APLICACION
8 semanas	Parvovirus/Coronavirus	Parvovirus/Coronavirus	SC.
10 semanas	Triple canina	Moquillo, Hepatitis y Leptospira	SC.
12 semanas	Parvovirus/Coronavirus	Parvovirus/Coronavirus	SC.
14 semanas	Triple canina	Moquillo, Hepatitis y Leptospira	SC.
16 semanas	Rabia	Rabia	IM.

(Kirk 1996; Rosenstein 1998).

Posteriormente aplicación de refuerzos con vacuna quintuple y antirrábica al año.

El calendario de desparasitación que se sugiere, es con la finalidad de reducir la mayoría de los casos de enfermedades parasitarias más comunes de la zona.

Este se llevará a cabo, iniciando en cachorros de tres semanas de edad y en base al peso; en perros adultos se administrarán diferentes desparasitantes durante tres días tomando en cuenta principalmente el peso; en el segundo día de aplicación se administrará un estimulante metabólico con vitamina B12, para los estados de debilidad y trastornos del desarrollo.

Tabla 2. Esquema de desparasitación sugerido

NOMBRE COMERCIAL	PRINCIPIO ACTIVO	PRESENTACIÓN	DOSIS Y VIA	USOS
Lombrin	Piperazina	Suspensión	100mg/kg. VO.	Toxocariasis
Parol	Mebendazol	Tabletas	22mg/kg. VO.	Ascaris, Toxocara, Dipilidium Taenias
Parol T Plus drontal Plus	Prazicuantel Pamoato de pirantel Febendazol	Tabletas	1 Tab. por cada 10 kg. VO.	Toxocara Ancylostoma Dipilidium Taenias
Basken 40 Basken plus	Pamoato de pirantel Pamoato de oxantel Prazicuantel	Tabletas	1 Tab. por cada 10 kg. VO.	Toxocara Ancylostoma Uncynaria Trichuris Dipilidium Taenia
Ivomec	Ivermectina	Inyectable	10 a 20 mcg/kg. SC.	Microfilarias Helmintos pulmonares y gastrointestinales Ectoparásitos: sarna, pulgas y garrapatas.

(Sumano 1996; Birchard 1996; Hoskins 1993; Rosenstein 1998).  
Se recomienda la desparasitación por lo menos una vez al año.

### 3. ENTORNO INTERNO

#### Servicios y productos

La clínica contará con los siguientes servicios y productos.

- Consulta general.
- Medicina preventiva.
- Cirugía.
- Laboratorio clínico.
- Servicio de emergencia.
- Servicio a domicilio.
- Venta de accesorios y alimento.
- Estética canina.
- Hospitalización.
- Asesoría zootécnica.
- Atención eficiente.
- Ubicación excelente.

#### Precio

El costo de los servicios va a variar de acuerdo a las circunstancias y a la dificultad de los problemas, basándose en las características socioeconómicas de la zona, este será justo y con una excelente calidad, así como también se brindará ayuda a las personas de muy bajos recursos, inclusive creando planes de pago para estas personas.

#### Promoción

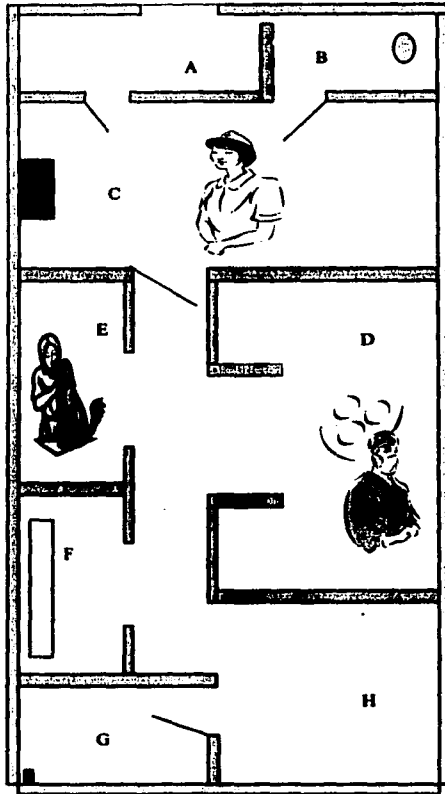
- Anuncio visible y llamativo.
- Anuncio publicitario en el periódico de la zona.
- Promociones periódicas en paquetes de desparasitaciones, vacunas, estéticas y accesorios para mascotas.
- Distribución de vales de descuentos en los diferentes servicios.



## Instalaciones

- a) SALA DE ESPERA
  - Sillas movibles.
  - Vitrina exhibidor de accesorios.
- b) BAÑO
- c) CONSULTORIO
  - Mesa de exploración.
  - Vitrina de medicamentos.
  - Refrigerador.
  - Mostrador de alimentos.
  - Librero.
  - Mesa gabinete.
  - Lámpara y porta sueros.
- d) QUIRÓFANO
  - Mesa de cirugía.
  - Mesa de mayo.
  - Porta sueros.
  - Lámpara de chicote.
- e) ÁREA DE ESTÉTICA Y BAÑO
  - Tina
  - Mesa para estética
  - Jaulas
- f) HOSPITALIZACIÓN
  - Jaulas.
  - Mesa.
- g) BODEGA
  - Varios
- h) OFICINA
  - Escritorio.
  - Librero.
  - Computadora.

# CLINICA VETERINARIA



PLANO DE DISTRIBUCIÓN

N



### **3.2 Identificación de fuerzas y debilidades**

#### **Fuerzas**

- Disposición de horario de servicio.
- Apoyo por médicos con experiencia y de confianza.
- Objetivos y valores definidos.
- Aplicación de conocimientos de mercadotecnia aprendidos.
- Contacto y relación con diferentes proveedores.
- Capacidad continua.
- Atención al cliente y buena imagen.
- Contar con apoyo familiar.

## **Debilidades**

- Falta de experiencia clínica y en cirugía.
- No contar con una especialización.
- Falta de experiencia mercantil.
- No poder iniciar con un buen equipo de diagnóstico para el consultorio.
- No contar con un local propio.

#### **4. OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS**

**OBJETIVO 1. Mantener una sana convivencia y motivación para mantener comprometidos a todos los integrantes del consultorio.**

##### **ESTRATEGIAS**

**Implementar un plan de incentivos para recompensar todas las actividades realizadas y objetivos alcanzados.**

##### **PLAN DE ACCIÓN**

**Llevar a cabo una evaluación de cada integrante tomando en cuenta responsabilidad, puntualidad y actividades desarrolladas.**

**Se ofrecerán diferentes reconocimientos como boletos para ir al cine, cenas, días extras, vacaciones pagadas y bonos en dinero.**

**OBJETIVO 2. Incrementar 15 clientes nuevos por mes durante el primer año.**

##### **ESTRATEGIAS**

**Desarrollar un sistema de seguimiento efectivo con fin recordatorio y preventivo; establecer códigos de servicios así como desarrollar una campaña publicitaria.**

##### **PLAN DE ACCIÓN**

**Cuando un paciente necesite un servicio de cuidado dental se debe ser proactivo y no esperar a que el cliente programe la cita.**

**Enviar una carta recordatoria y otra postal de alerta para la salud de la mascota, enviándolos oportuna y escalonadamente.**

**Anuncio de publicidad en el periódico de distribución de la zona.**

**Elaboración y reparto por diferentes colonias de volantes con vales de descuentos en cada uno de los servicios.**

**Contactar con el centro de salud de la comunidad para la inscripción de campañas gratuitas con la finalidad de captar nuevos clientes (Cortés 2001; Fort 2000).**

**OBJETIVO 3. Tener superación personal y profesional.**

**ESTRATEGIAS**

Llevar acabo un plan de capacitación.

**PLAN DE ACCIÓN**

Tomar una especialidad en ortopedia.

Tomar un diplomado en medicina interna.

Asistencia a cursos realizados por las diferentes asociaciones.

**OBJETIVO 4. Implementar un sistema de capacitación continua para cada uno de los integrantes del consultorio.**

**ESTRATEGIAS**

Diseño de un plan de fondo de ahorro para cada uno de los integrantes del consultorio.

**PLAN DE ACCIÓN**

Recopilar un porcentaje de cada uno de los sueldos para destinarlos a cursos o diplomados.

Aprovechar tiempo libre para discutir temas de interés académico como casos clínicos.

Establecer días de reunión para tocar temas sobre cuidado dental o nutricional al menos una vez al mes (Cortés 2001).

## 5 ELABORACIÓN DE PRESUPUESTOS

Tabla No.1. Presupuesto de inversiones para equipo de una clínica en la Colonia Jardines de Cerro Gordo Ecatepec.  
De Noviembre del 2001 a Octubre del 2002.

DESCRIPCION	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	TOTAL
Juego de consultorio	4200												4200
Mesa de cirugía	2800												2800
Refrigerador	2000												2000
Instrumental quirúrgico	3000												3000
Máquina para rasurar	1800												1800
Secadora	500												500
Micronoscopio												6000	6000
Paqueo médico	3500												3500
Esterilizador						900							900
Jaula mediana	800												800
Jaula grande	1200												1200
Subtotal	19800					900						6000	26700
I.V.A. 15%	2970					135						900	4575
<b>TOTAL</b>	<b>22770</b>					<b>1035</b>						<b>6900</b>	<b>31275</b>

## 5.1 PRESUPUESTO DE GASTOS

Tabla No.2. Presupuesto de gastos de una clínica veterinaria en la Colonia Jardines de Cerro Gordo Ecatepec. De Noviembre del 2001 a Octubre del 2002.

CONCEPTO	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMB	OCTUBRE	TOTAL
SUELDOS	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	60000
RENTA	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	18000
TELEFONO	250	250	250	250	250	250	300	300	300	300	300	300	3300
LUZ		200		200				250			250		1350
AGUA													500
LIMPIEZA	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	1440
CONTADOR							800						800
PAPELERIA	200						300						500
LICENCIA	500												500
PUBLICIDAD	800						800						1600
<b>TOTAL</b>	<b>8370</b>	<b>7070</b>	<b>6870</b>	<b>7070</b>	<b>6870</b>	<b>8970</b>	<b>6920</b>	<b>7170</b>	<b>6920</b>	<b>7170</b>	<b>6920</b>	<b>8470</b>	<b>88790</b>

## 5.2 PRESUPUESTO DE COSTOS

Tabla No.3. Presupuesto de costos en servicios medicos de una clínica veterinaria en la Colonia Jardines de Cerro Gordo Ecatepec. De Noviembre del 2001 a Octubre del 2002.

SERVICIO	PRECIO UNIDAD	NOVIEMBRE		DICIEMBRE		ENERO		FEBRERO		MARZO		ABRIL		MAYO		JUNIO		JULIO		AGOSTO		SEPTIEMB		OCTUBRE			
		Unidad	Costo	Unidad	Costo	Unidad	Costo	Unidad	Costo	Unidad	Costo	Unidad	Costo	Unidad	Costo	Unidad	Costo	Unidad	Costo	Unidad	Costo	Unidad	Costo	Unidad	Costo		
DESCRIPCION	PESOS																										
CONSULTA	\$15	18	270	20	300	20	300	22	330	23	345	24	360	25	375	22	330	24	360	25	375	27	405	29	435		
VACUNA CPV	\$29	10	290	11	319	12	348	11	319	12	348	10	290	11	319	11	319	12	348	10	290	13	377	15	435		
VACUNA DHL	\$33	9	297	10	330	11	363	10	330	10	330	11	363	11	363	12	396	9	297	12	396	10	330	12	396		
VACUNA TRIP FLEL	\$30	2	60	2	60	3	90	1	30	2	60	1	30	3	90	2	60	3	90	1	30	4	120	3	90		
VACUNA LVF	\$61	1	61	1	61	1	61	0	0	0	0	1	61	1	61	1	61	0	0	1	61	0	0	0	0	1	61
RABIA	\$22	3	66	3	66	3	66	4	88	3	66	6	132	3	66	9	198	6	132	9	198	6	132	9	198		
DESparasitacion																											
PERINO CH	\$15	8	120	7	105	7	105	9	135	7	105	7	105	9	135	10	150	11	165	10	150	6	90	12	180		
PERINO GR	\$45	1	45	2	90	3	135	1	45	2	90	2	90	1	45	1	45	2	90	1	45	1	45	2	90		
OVH																											
PEMRA	\$130	0	0	1	130	1	130	0	0	1	130	0	0	2	260	1	130	1	130	1	130	2	260	1	130		
GATA	\$90	1	90	1	90	1	90	2	180	0	0	2	180	1	90	2	180	1	90	0	0	1	90	2	180		
CONQUITECTOMIA																											
PERINO	\$90	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	90	0	0	1	90	0	0	1	90		
GATO	\$80	1	80	1	80	1	80	1	80	1	80	1	80	2	160	0	0	1	80	1	80	1	80	1	80		
OTORRINIA	\$90	1	90	1	90	1	90	0	0	1	90	0	0	1	90	0	0	2	180	3	270	1	90	1	90		
CAUDPECTOMIA	\$30	4	120	6	180	6	180	5	150	6	180	6	180	5	150	5	150	7	210	4	120	8	240	5	150		
HOSPITALIZACION																											
PERINO CH	\$80	1	80	1	80	1	80	1	80	0	0	1	80	0	0	2	160	1	80	2	160	0	0	3	240		
PERINO GR	\$100	0	0	0	0	1	100	1	100	1	100	1	100	1	100	0	0	0	0	0	0	0	0	1	100	0	0
EUTANASIA																											
PERINOS CH Y GATS	\$30	1	30	0	0	1	30	1	30	0	0	2	60	1	30	0	0	0	0	1	30	1	30	3	90		
PERINOS GRAND	\$30	0	0	1	30	1	30	2	60	1	30	1	30	0	0	0	0	2	60	0	0	2	60	1	30	1	30
ESTETICA																											
PERINO GR	\$25	8	200	7	175	9	225	8	200	9	225	10	250	10	250	13	325	10	250	11	275	12	300	13	325		
PERINOS GR	\$30	0	0	0	0	0	0	1	30	1	30	1	30	1	30	1	30	0	0	2	60	1	30	1	30		
TOTAL			1999		2206		2523		2227		2273		2441		2668		2626		2602		2760		2819		3340		

## PRESUPUESTO DE COSTOS EN PRODUCTOS

Para la apertura de una clínica veterinaria en la Colonia Jardines de Cerro Gordo Ecatepec. De Noviembre del 2001 a Octubre del 2002.

PRODUCTO	PRECIO	NOVIEMBRE		DICIEMBRE		ENERO		FEBRERO		MARZO		ABRIL		MAYO		JUNIO		JULIO		AGOSTO		SEPTIEMB		OCTUBRE		
		PESOS	Unidad	Costo	Unidad	Costo	Unidad	Costo	Unidad	Costo	Unidad	Costo	Unidad	Costo	Unidad	Costo	Unidad	Costo	Unidad	Costo	Unidad	Costo	Unidad	Costo	Unidad	Costo
DESCRIPCION																										
COLLAR N-2	\$99	2	18	1	9	1	9	1	9	1	9	1	9	2	18	1	9	1	9	1	9	1	9	2	18	
COLLAR N-3	\$11	1	11	1	11	0	0	0	0	2	22	1	11	1	11	1	11	1	11	0	0	1	11	1	11	
COLLAR N-4	\$13	1	13	1	13	1	13	1	13	0	0	0	0	0	0	1	13	1	13	1	13	1	13	0	0	
COLLAR N-8	\$27	1	27	0	0	1	27	1	27	0	0	0	0	0	1	27	1	27	0	0	1	27	0	0	1	27
COLLAR N-9	\$32	0	0	1	32	0	0	0	0	1	32	1	32	0	0	0	0	2	64	0	0	1	32	1	32	
PECHERA N-4	\$37	1	37	1	37	0	0	1	37	1	37	1	37	0	0	1	37	1	37	0	0	1	37	1	37	
PECHERA N-5	\$48	1	48	0	0	1	48	1	48	1	48	0	0	1	48	1	48	1	48	1	48	1	48	0	0	
PECHERA N-6	\$50	0	0	1	50	1	50	0	0	1	50	1	50	0	0	0	0	0	0	1	50	0	0	1	50	
PECHERA N-8	\$74	2	148	1	74	1	74	0	0	2	148	1	74	1	74	1	74	1	74	0	0	0	0	0	1	74
COLLAR COLCAS	\$13	2	26	3	39	3	39	2	26	1	13	2	26	4	52	2	26	4	52	3	65	6	78	8	104	
CADENA PAS N-2.0	\$10	1	10	0	0	2	20	0	0	1	10	1	10	0	0	2	20	1	10	1	10	1	10	2	20	
CADENA PAS N-2.5	\$11	0	0	1	11	2	22	1	11	1	11	0	0	2	22	1	11	2	22	1	11	1	11	1	11	
CADENA PAS N-3.0	\$13	1	13	0	0	0	0	1	13	1	13	1	13	1	13	2	26	1	13	0	0	1	13	3	39	
CADENA PAS N-4.0	\$16	1	16	0	0	1	16	1	16	1	16	2	32	1	16	0	0	1	16	2	32	2	32	3	48	
CARDA CHECA	\$27	2	54	1	27	2	54	2	54	1	27	1	27	1	27	1	27	2	54	2	54	1	27	2	54	
CARDA GRANDE	\$35	0	0	1	35	1	35	1	35	2	70	0	0	0	0	2	70	1	35	1	35	0	0	1	35	
SHAM Fancy p 350 ml	\$19	2	38	2	38	2	38	2	38	1	19	1	19	1	19	2	38	1	19	1	19	1	19	3	57	
Sham Lasy 250 ml	\$36	1	36	1	36	2	72	0	0	1	36	2	72	1	36	0	0	1	36	1	36	1	36	1	36	
JABÓN Scalibim	\$14	2	28	3	42	2	28	3	42	0	0	2	28	2	28	2	28	2	28	0	0	1	14	3	42	
BOLFO Puro 100 gr	\$32	0	0	1	32	1	32	2	64	1	32	1	32	1	32	0	0	1	32	0	0	1	32	2	64	
Proglan Cnc 3.6 kg	\$102	1	102	1	102	1	102	2	204	1	102	1	102	1	102	1	102	1	102	2	204	2	204	1	102	
Proglan Cnc 7.5 kg	\$189	0	0	1	189	1	189	1	189	1	189	2	378	0	0	1	189	1	189	1	189	2	378	2	378	
Proglan Adulta 3.6 kg	\$89	1	89	1	89	1	89	1	89	0	0	1	89	2	178	1	89	0	0	1	89	1	89	1	89	
Proglan Adulta 7.5 kg	\$162	1	162	0	0	0	0	1	162	1	162	2	324	1	162	1	162	1	162	0	0	0	0	2	324	
BAMITOL 200 gr	\$60	0	0	1	60	1	60	1	60	1	60	1	60	2	120	1	60	1	60	0	0	0	1	60	2	120
POMADA Tin 80 gr	\$13	1	13	2	26	2	26	2	26	1	13	0	0	0	0	1	13	2	26	1	13	2	26	3	39	
POMADA Tin 125 gr	\$26	1	26	1	26	1	26	1	26	0	0	1	26	1	26	0	0	0	0	1	26	1	26	1	26	
<b>TOTAL</b>			917		922		1007		1229		1119		1423		1661		1082		1114		1094		1209		1813	



**PRESUPUESTO DE COSTOS  
TOTAL  
Noviembre 2001-October 2002**

CONCEPTO	NOVIEMBRE	DECIEMBRE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMB	OCTUBRE	TOTAL
Servicios	1899	2206	2523	2227	2273	2441	2688	2624	2602	2760	2819	3340	30402
Productos	917	902	1087	1229	1113	1423	1061	1082	1116	1094	1209	1813	14126
<b>TOTAL</b>	<b>2816</b>	<b>3108</b>	<b>3610</b>	<b>3456</b>	<b>3386</b>	<b>3864</b>	<b>3749</b>	<b>3706</b>	<b>3718</b>	<b>3854</b>	<b>4028</b>	<b>5153</b>	<b>44528</b>

### 5.3 PRESUPUESTO DE VENTAS

Tabla No.4. Presupuesto de ventas en servicios de una clínica veterinaria en la Colonia Jardines de Cerro Gordo Ecatepec. De Noviembre del 2001 a Octubre del 2002.

SERVICIO	PRECIO UNIDAD	NOVIEMBRE		DICIEMBRE		ENERO		FEBRERO		MARZO		ABRIL		MAYO		JUNIO		JULIO		AGOSTO		SEPTIEMB		OCTUBRE	
DESCRIPCION	PESOS	Unidad	Costo	Unidad	Costo	Unidad	Costo	Unidad	Costo	Unidad	Costo	Unidad	Costo	Unidad	Costo	Unidad	Costo	Unidad	Costo	Unidad	Costo	Unidad	Costo	Unidad	Costo
CONSULTA	\$90	18	1620	20	1800	20	1800	22	1980	23	2070	24	2160	25	2250	22	1980	24	2160	25	2250	27	2430	29	2610
VACUNA CPV	\$100	10	1000	11	1100	12	1200	11	1100	12	1200	10	1000	11	1100	11	1100	12	1200	10	1000	13	1300	15	1500
VACUNA DHL	\$100	9	900	10	1000	11	1100	10	1000	10	1000	11	1100	11	1100	12	1200	9	900	12	1200	10	1000	12	1200
VACUNA TRIP FLEI	\$100	2	200	2	200	3	300	1	100	2	200	1	100	3	300	2	200	3	300	1	100	4	400	3	300
VACUNA LVF	\$140	1	140	1	140	1	140	0	0	0	0	1	140	1	140	1	140	0	0	1	140	0	0	1	140
BARBA	\$70	3	210	3	210	3	210	4	280	5	350	6	420	5	350	9	630	6	420	9	630	6	420	9	630
DESPARASITACION																									
PERRO CH	\$100	8	800	7	700	7	700	9	900	7	700	7	700	9	900	10	1000	11	1100	10	1000	6	600	12	1200
PERRO GR	\$140	1	140	2	280	3	420	1	140	2	280	2	280	1	140	1	140	2	280	1	140	1	140	2	280
OVH																									
PERRA	\$600	0	0	1	600	1	600	0	0	1	600	0	0	2	1200	1	600	1	600	1	600	2	1200	1	600
GATA	\$500	1	500	1	500	1	500	2	1000	0	0	2	1000	1	500	2	1000	1	500	0	0	1	500	2	1000
ORQUITECTOMIA																									
PERRO	\$350	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	350	0	0	1	350	0	0	1	350
GATO	\$200	1	200	1	200	1	200	1	200	1	200	1	200	2	400	0	0	1	200	1	200	1	200	1	200
OTOPLASTIA	\$400	1	400	1	400	1	400	0	0	1	400	0	0	1	400	0	0	2	800	3	1200	1	400	1	400
CAUDECTOMIA	\$120	4	480	5	600	6	720	5	600	6	720	8	960	6	720	5	600	7	840	4	480	8	960	5	600
HOSPITALIZACION																									
PERRO CH	\$150	1	150	1	150	1	150	1	150	0	0	1	150	0	0	2	300	1	150	2	300	0	0	3	450
PERRO GR	\$200	0	0	0	0	1	200	1	200	1	200	1	200	1	200	0	0	0	0	0	0	1	200	0	0
EUTANASIA																									
PERROS CH Y GAT	\$120	1	120	0	0	1	120	1	120	0	0	2	240	1	120	0	0	0	0	1	120	1	120	3	360
PERROS GRAND	\$200	0	0	1	200	1	200	2	400	1	200	1	200	0	0	0	0	2	400	0	0	2	400	1	200
PERRO CH	100																								
PERRO CH	\$100	8	800	7	700	9	900	8	800	9	900	10	1000	10	1000	13	1300	10	1000	11	1100	12	1200	13	1300
PERROS GR	\$200	0	0	0	0	0	0	1	200	1	200	1	200	1	200	1	200	1	200	2	400	1	200	1	200
TOTAL			7660		8780		9860		9170		9220		10090		11020		10740		11050		11210		11670		13520

## PRESUPUESTO DE VENTAS EN PRODUCTOS

Para la apertura de una clínica veterinaria en la Colonia Jardines de Cerro Gordo Ecatepec. De Noviembre del 2001 a Octubre del 2002.

PRODUCTO	PRECIO UNIDAD	NOVIEMBRE		DICIEMBRE		ENERO		FEBRERO		MARZO		ABRIL		MAYO		JUNIO		JULIO		AGOSTO		SEPTIEMB		OCTUBRE		
		Unidad	Costo	Unidad	Costo	Unidad	Costo	Unidad	Costo	Unidad	Costo	Unidad	Costo	Unidad	Costo	Unidad	Costo	Unidad	Costo	Unidad	Costo	Unidad	Costo	Unidad	Costo	
DESCRIPCION	PESOS																									
COLLAR N-2	\$18	2	36	1	18	1	18	1	18	1	18	1	18	2	36	1	18	1	18	1	18	1	18	2	36	
COLLAR N-3	\$22	1	22	1	22	0	0	0	0	2	44	1	22	1	22	1	22	1	22	0	0	1	22	1	22	
COLLAR N-4	\$24	1	24	1	24	1	24	1	24	0	0	0	0	0	0	1	24	1	24	1	24	1	24	0	0	
COLLAR N-8	\$40	1	40	0	0	1	40	1	40	0	0	0	0	1	40	1	40	0	0	1	40	0	0	1	40	
COLLAR N-9	\$45	0	0	1	45	0	0	0	0	1	45	1	45	0	0	0	0	2	90	0	0	1	45	1	45	
PECHERA N-4	\$55	1	55	1	55	0	0	1	55	1	55	1	55	0	0	1	55	1	55	0	0	1	55	1	55	
PECHERA N-5	\$65	1	65	0	0	1	65	1	65	1	65	0	0	1	65	1	65	1	65	1	65	1	65	0	0	
PECHERA N-6	\$75	0	0	1	75	1	75	1	75	0	0	1	75	1	75	0	0	0	0	1	75	0	0	1	75	
PECHERA N-8	\$96	2	192	1	96	0	0	2	192	1	96	1	96	1	96	1	96	1	96	0	0	0	0	0	0	
COLLAR COL-CAS	\$25	2	50	3	75	3	75	2	50	1	25	2	50	4	100	2	50	4	100	5	125	6	150	8	200	
CADENA PAS N-2.0	\$20	1	20	0	0	2	40	0	0	1	20	1	20	0	0	2	40	1	20	1	20	1	20	2	40	
CADENA PAS N-2.5	\$22	0	0	1	22	2	44	1	22	1	22	0	0	2	44	1	22	2	44	1	22	1	22	1	22	
CADENA PAS N-3.0	\$28	1	28	0	0	0	0	1	28	1	28	1	28	1	28	2	56	1	28	0	0	1	28	3	84	
CADENA PAS N-4.0	\$38	1	38	0	0	1	38	1	38	1	38	2	76	1	38	0	0	1	38	2	76	2	76	3	114	
CARDA CIRCA	\$45	2	90	1	45	2	90	2	90	1	45	1	45	1	45	1	45	2	90	2	90	1	45	2	90	
CARDA GRANDE	\$52	0	0	1	52	1	52	2	104	0	0	0	0	2	104	1	52	1	52	0	0	0	0	1	52	
SHAMI Fancy p 350 ml	\$35	2	70	2	70	2	70	2	70	1	35	1	35	2	70	1	35	1	35	1	35	1	35	3	105	
Sham Lamy 750 ml	\$45	1	45	1	45	2	90	0	0	1	45	2	90	1	45	0	0	1	45	1	45	1	45	1	45	
JABON Saphira	\$20	2	40	3	60	3	60	2	40	3	60	0	0	2	40	2	40	2	40	0	0	1	20	3	60	
BOLFO Petvo 100 gr	\$38	0	0	1	38	1	38	2	76	1	38	1	38	1	38	0	0	1	38	0	0	1	38	2	76	
Proplan Cus 3.6 kg	\$133	1	133	1	133	1	133	2	266	1	133	1	133	1	133	1	133	2	266	2	266	1	133	1	133	
Proplan Cus 7.5 kg	\$245	0	0	1	245	1	245	1	245	1	245	2	490	0	0	1	245	1	245	1	245	2	490	2	490	
Proplan Adult 3.6 kg	\$116	1	116	1	116	1	116	1	116	0	0	1	116	2	232	1	116	0	0	1	116	1	116	1	116	
Proplan Adult 7.5 kg	\$210	1	210	0	0	0	0	1	210	1	210	2	420	1	210	1	210	1	210	1	210	0	0	2	420	
BANITOL 200 gr	\$70	0	0	1	70	1	70	1	70	1	70	2	140	1	70	1	70	0	0	0	0	1	70	2	140	
ROMADA Tin 80 gr	\$17	1	17	2	34	2	34	2	34	1	17	0	0	0	0	1	17	2	34	1	17	2	34	1	17	
ROMADA Tin 125 gr	\$29	1	29	1	29	1	29	1	29	0	0	1	29	1	29	0	0	0	0	1	29	1	29	1	29	
TOTAL			1320		1369		1542		1713		1554		1991		1491		1338		1992		1570		1713		2602	

**PRESUPUESTO DE VENTAS  
TOTAL**  
Noviembre 2001-Octubre 2002

CONCEPTO	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMB	OCTUBRE	TOTAL
Servicios	7660	8780	9860	9170	9220	10050	11020	10740	11050	11210	11670	13520	123950
Productos	1320	1369	1542	1713	1554	1951	1491	1538	1592	1570	1713	2602	19955
<b>TOTAL</b>	<b>8980</b>	<b>10149</b>	<b>11402</b>	<b>10883</b>	<b>10774</b>	<b>12001</b>	<b>12511</b>	<b>12278</b>	<b>12642</b>	<b>12780</b>	<b>13383</b>	<b>16122</b>	<b>143905</b>

ES LA ÚNICA NO SALIR  
DE LA BIBLIOTECA

#### 5.4 FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO

Tabla No.5. Flujo de efectivo proyectado en un año de ingresos y egresos de Noviembre del 2001 a Octubre del 2002.

CONCEPTO	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMB	OCTUBRE
Saldo Bancos	40800	19024	14915	15837	16194	16712	14844	16686	18088	20092	21848	24283
<b>INGRESOS</b>												
Servicios	7660	8780	9860	9170	9220	10930	11020	10740	11050	11210	11670	13520
Productos	1320	1369	1542	1713	1554	1951	1491	1538	1592	1570	1713	2602
Suma	48980	25173	26317	26720	26948	28713	27355	28964	30730	32872	35231	40405
<b>EGRESOS</b>												
Inversión	22770					1035						6900
Costo Servicios	1899	2286	2523	2227	2273	2441	2688	2624	2602	2760	2819	3340
Costo productos	917	982	1087	1229	1113	1423	1061	1082	1116	1094	1209	1813
Gastos	8370	7070	6870	7070	6870	8970	6920	7170	6920	7170	6920	8570
Suma	33926	18230	19480	19526	19256	13469	10669	10876	10638	11024	10948	20623
<b>BALDO</b>	<b>19024</b>	<b>14915</b>	<b>15837</b>	<b>16194</b>	<b>16712</b>	<b>14844</b>	<b>16686</b>	<b>18088</b>	<b>20092</b>	<b>21848</b>	<b>24283</b>	<b>19782</b>

## 5.5 ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO

Tabla No.6. Estado de resultados proyectado en un año de servicios, productos y gastos de una clínica veterinaria en la Colonia Jardines de Cerro Gordo Ecatepec. De Noviembre del 2001 a Octubre del 2002.

CONCEPTO	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMB	OCTUBRE	TOTAL
Servicios	7660	8780	9860	9170	9220	10030	11020	10740	11050	11210	11670	13520	123950
Productos	1320	1369	1542	1713	1554	1951	1491	1538	1592	1570	1713	2602	19955
Total de ventas	8980	10149	11402	10883	10774	12001	12511	12278	12642	12780	13383	16122	143905

### MENOS

Gastos Servicios	1899	2208	2523	2227	2273	2441	2688	2624	2602	2760	2819	3340	30402
Gastos productos	917	982	1087	1229	1113	1423	1061	1082	1116	1094	1209	1813	14126
Total de costos	2816	3188	3610	3456	3386	3864	3749	3706	3718	3854	4028	5153	44528

Utilidad bruta	6164	6961	7792	7427	7388	8137	8762	8572	8924	8926	9355	10969	99377
% de Ventas	69	69	68	68	69	68	70	70	71	70	70	68	69

### MENOS

Gastos	8370	7070	6870	7070	6870	8970	6920	7170	6920	7170	6920	8570	88890
--------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	-------

Reservado operac	-2206	-109	922	357	518	-837	1842	1402	2004	1756	2435	2399	10487
% Sobre venta	-25	-1	8	3	5	-7	15	11	16	14	18	15	7

Utilidad o pérdida acumulada	-2206	-2315	-1393	-1036	-518	-1351	491	1893	3897	5653	8088	10487	
------------------------------	-------	-------	-------	-------	------	-------	-----	------	------	------	------	-------	--

## 6. CONCLUSIONES

La elaboración del presente trabajo me permitió conocer la importancia de la mercadotecnia en el ejercicio de la práctica profesional, las bases y fundamentos que apoyan a esta son importantes conocerlos para lograr un desarrollo óptimo.

La necesidad de conocer más acerca de las necesidades del mercado, analizar a la competencia el conocer las fuerzas y debilidades, fortalecen aun más el ejercicio profesional.

Analizando el estado de resultados proyectado durante Noviembre del 2001 a Octubre del 2002 se puede concluir que el proyecto es viable, debido a que en el presente periodo se obtuvo una Utilidad neta de \$10,487 que representa el 7 % del total sobre las ventas, además 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. Experiencia en administración financiera de un año.
3. El incremento de ventas, fomentado por las promociones.

### ANÁLISIS POR TRIMESTRE DEL ESTADO DE RESULTADOS

1er. Trimestre: En este periodo no hay una utilidades debido a los fuertes gastos por inicio de operaciones incluso el primer mes se registran las perdidas más bajas del año con un -25% sobre ventas, para el mes de Enero hay un incremento relativo, con un 8% sobre ventas y con una pérdida acumulada de \$1393.

2do. Trimestre: En este periodo en los meses de Febrero y Marzo se obtiene un 3 y 5% sobre ventas, y para el mes de Abril se registra una pérdida acumulada de \$1351, con un porcentaje de -7%. Analizando estos dos últimos periodos se plantea una estrategia financiera que consiste en:

- Disminución de los gastos mensuales, manejando solamente lo indispensable.
- Incrementar las ventas a través de ofertas y propagandas de servicios.

3er. Trimestre: Para este periodo se empieza a obtener utilidades con un 16% sobre las ventas y una utilidad de \$3897 para Julio

4to. Trimestre: En este último periodo se puede ver un incremento en utilidades de 14,18 y 15% para estos últimos meses.

## 7. BIBLIOGRAFÍA

1. ALBA U.F. 1994. Manual de Laboratorio de Parasitología. FES-C.
2. BIRCHARD S.J. 1996. Manual Clínico de Pequeñas Especies. Tomo I. 1ra. edición. Edit. McGraw Hill – Interamericana. México, DF.
3. ETTINGER S.J. 1992. Tratado de Medicina Interna Veterinaria. 3ra edición. Edit. Inter.-medica. Tomo I. México, DF.
4. FORT Dodge. 2000. Boletín de pequeñas especies. No. 11. Año 2. México, DF.
5. GREENE C.E. 1993. Enfermedades Infecciosas de los Perros y Gatos. 2da. edición. Edit. McGraw Hill. México, DF.
6. HOSKINS D.J. 1993. Pediatría Veterinaria en Perros y Gatos. 1ra. edición. Edit. McGraw Hill. México, DF.
7. INEGI. 2001. Tabulados Básicos Nacionales, XII Centro General de población y vivienda del Estado de México, DF.
8. KIRK W.R. 1995. Terapéutica Veterinaria de Pequeños Animales. 1ra. edición. Edit. McGraw Hill. México, DF.
9. MARTINEZ L.P. 1998. Parasitosis Intestinales en Perros y Gatos. Simposium de Gastroenterología en Perros y Gatos. México, DF.
10. NELSON W.R., y COUTO C.G. 2000. Manual de Medicina Interna de Pequeños Animales. 1ra. edición. Edit. Harcourt, Madrid España.
11. RANGEL Q.A. 1998. Gastroenteritis de origen Bacteriano y Viral en el perro y el gato. Simposium de Gastroenterología en Perros y Gatos. México, DF.
12. ROSENSTEIN E.S. 1998. Prontuario de Especialidades Veterinarias. Ediciones PLM S,A de C.V.
13. SLATTER D. 1992. Fundamentos de Oftalmología Veterinaria. 2da edición. Edit. Intermedica, Buenos Aires Argentina.
14. PULIDO G.E., SUMANO L.H., y OCAMPO C.L. 1996. Manual de Farmacología Clínica para pequeñas especies. 1ra edición. México, DF.