



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

**FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
CUAUTITLAN**

**BASES MERCADOLÓGICAS PARA LA
INSTALACION DE UN CONSULTORIO
VETERINARIO DE PEQUEÑAS ESPECIES
EN LA DELEGACION GUSTAVO A. MADERO**

**TRABAJO DE SEMINARIO
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
MEDICA VETERINARIA ZOOTECNISTA
P R E S E N T A
BLANCA } CORAZA CRUZ**

ASESORES:

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

CUAUTITLAN IZCALLI, EDO. DE MEX.

1997

**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
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

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

UNIV. A. M.
FACULTAD DE ESTUDIOS
SUPERIORES - CUAUTITLAN



DEPARTAMENTO DE
EXAMENES PROFESIONALES

DR. JAIME KELLER TORRES
DIRECTOR DE LA FES-CUAUTITLAN
PRESENTE.

AT'N: ING. RAFAEL RODRIGUEZ CEBALLOS
Jefe del Departamento de Exámenes
Profesionales de la FES-C.

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

Mercadotecnia Veterinaria.
"Bases Mercadológicas para la Instalación de un Consultorio de
Pequeñas Especies en la Delegación Gustavo A. Madero.

que presenta la pasante: Coraza Cruz Blanca.
con número de cuenta: RG02349-6 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 12 de mayo de 1997

MODULO:	PROFESOR:	FIRMA:
<u>I</u>	M.C. Antonio Ramón Herrera.	<u>[Firma]</u>
<u>II</u>	M.C. Luis Fernández Zorrilla.	<u>[Firma]</u>
<u>III</u>	M.V.Z. Carlos de las Casas	<u>[Firma]</u>

DEP/VODSEN

AGRADECIMIENTOS

A mis padres:

Guillermina Cruz Esteban

Ignacio Coraza Coraza.

Como una muestra de admiración y cariño, por sus esfuerzos para realizar una de mis más grandes metas.

A mis hermanos:

Especialmente a Odilia y Norma.

Porque han sido mi ejemplo de superación, por su cariño y apoyo.

DEDICATORIAS

A Luis Martínez Galindo:

Por ese inmenso amor que siempre nos ha unido, así como por tu apoyo y confianza, porque eres mi mayor fuerza y también mi más grande debilidad. Gracias amor.

Te amo.

A mi pequeña Marianita y al maravilloso ser que crece dentro de mí, que aún sin conocerlo, son mi impulso de superación, la razón de mi vida y la esperanza de mi mañana.

Los amo.

A mi mejor amiga Norma C. C.

Por todos los momentos que hemos pasado juntas, por todo el cariño y comprensión que me has brindado, y por tu ayuda incondicional en todos los momentos difíciles de mi vida.

A todas aquellas personas que a lo largo de mi vida, han contribuido de un modo u otro a la realización de esta meta.

INDICE

INTRODUCCION	1
MISION	3
ORGANIGRAMA	4
FUNCIONES	5
INFORMACIÓN BASICA	6
HIPOTESIS	8
ANALISIS DEL ENTORNO	9
ANALISIS DE LA EMPRESA	10
OBJETIVOS	11
PRESUPUESTOS	16
CONCLUSIONES	24
BIBLIOGRAFIA	25

INTRODUCCION

El ejercicio profesional del Médico Veterinario Zootecnista es muy amplio y demandante por los conocimientos y áreas de especialización, sobre todo para el que ha cultivado el área de las Pequeñas Especies, porque para iniciar y sostener su práctica profesional, requiere de recursos económicos suficientes para hacerse de sus implementos de trabajo y para poder, por lo menos, rentar un espacio adecuado en donde iniciar sus actividades, lo que lo convierte en empresario.

Además de ser un empresario que arriesga su capital y un científico que debe disponer de tiempo y recursos para su educación y actualización, el médico veterinario es un educador, porque es un profesionista capacitado para instruir a la sociedad sobre la conciencia o inconsciencia de tener un animal de compañía, y de recomendar la raza más conveniente de acuerdo a sus necesidades, así como recomendar que requiere un animal para su posesión, de recordarle acerca de la responsabilidad que adquiere al poseerlo, de convencerlo de los daños que la sobrepoblación de perros ocasiona, de explicarle los daños provocados por enfermedades contagiosas

El Consejo Nacional de Educación de la Medicina Veterinaria y Zootecnia (CONOVET), con el apoyo de la Asociación Mexicana de Médicos Veterinarios Especialistas en Pequeñas Especies. (AMMVEPE), han implementado el primer Examen de Certificación para el Ejercicio

Específico de la Medicina Veterinaria y Zootecnia en Perros y Gatos, con el fin de asegurarle a la sociedad que sus perros y gatos están en manos de una persona de confianza por su preparación y su calidad ética, moral y profesional.

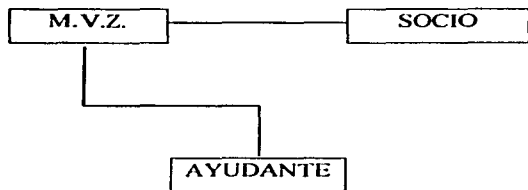
En la actualidad, las pequeñas especies se han ganado un papel muy importante en la sociedad, porque existe una relación muy estrecha entre dichos animales y el hombre, esto aunado a que ha aumentado el número de personas solitarias, adultos jubilados, padres de niños pequeños, matrimonios sin hijos ,etc . que van a adquirir mascotas, y por ende van a requerir del servicio médico veterinario

En la ciudad de México, específicamente en la zona donde se pretende abrir el consultorio, el control de la población canina es de suma importancia, por el riesgo que corre la población de ser mordida y de contraer rabia, ya que los perros callejeros no son vacunados contra esta enfermedad. Además el fecalismo al aire libre de estos perros es un problema de salud. También uno de los principales problemas con los que se enfrenta el clínico dedicado a estas especies son las Enfermedades Parasitarias, que representan un gran porcentaje de aspectos zoonóticos, esto es, son contagiosas para el hombre, con las mismas o diferentes presentaciones que en los animales

Existen planes de diversificación y de crecimiento en cuanto a servicio, mobiliario y equipo, dentro del consultorio, además de actualización y capacitación del personal.

MISION

Proporcionar seguridad y confianza a mis clientes, buscando bienestar y salud a sus mascotas, así como brindar apoyo a la salud pública humana.

ORGANIGRAMA

FUNCIONES

SOCIO:

Aporta capital.

Interviene en decisiones.

En la estructura del negocio no interviene.

M.V.Z.:

Servicio.

Asesoramiento.

Educación.

Seguridad.

Salud.

Tranquilidad.

AYUDANTE:

A mediano plazo.

Ayudante en general.

INFORMACION BASICA

La delegación Gustavo A. Madero, cuenta con una población total de 1'268,068 habitantes, de los cuales, 612,459 son hombres ocupando un 48.3% y 655,609 son mujeres ocupando un 51.7% de la población.

El porcentaje mayor de la población lo ocupan niños y adultos hasta los 30 años.

La clase que predomina es la baja con tendencias a la media baja: el 42.6% de la población económicamente activa gana de 1 a 2 salarios mínimos; el 16.4%, gana más de 2 y menos de tres salarios mínimos; el 10.8% gana de 3 a 6 salarios mínimos; el 7.4% gana más de 6 salarios mínimos; y el resto no está especificado.

Tomando en cuenta que existen 2 perros por cada 10 habitantes, la población canina es de 253,613. Un 80% de ésta población son de baja estima, el 17% es de media estima y el 3% son de alta estima.

Aproximadamente hay un promedio de una pecera por cada 20 habitantes y un gato por cada 40 habitantes.

No existen en la zona campañas de esterilización. Las campañas de vacunación son 2 veces al año, y la institución del gobierno "Centro Antirrábico Luis Pasteur" localizado a 5 Km. da servicio las 24 hrs los 365 días del año. Los vacunadores ambulantes se llevan un 10% del mercado.

El consultorio quedaria ubicado en la calle de Edo de Sinaloa No. 220 colonia Providencia. Sobre una de las avenidas principales de la colonia, con gran afluencia de personas, a cuadra y media se localiza una subdelegación, una lechería de liconsa en donde todas las mañanas se pone un pequeño tianguis, el mercado se localiza a 4 calles y sobre la avenida transita una ruta de microbús, también a una cuadra se localiza una escuela primaria. Además el consultorio se establecería en esquina con la calle de Edo de Tabasco.

Existe un consultorio veterinario en la zona que se ubica a ocho calles, y existe un acuario con servicio veterinario que se ubica a cuatro calles, los dos están sobre la avenida principal, pero tienen poco tiempo de dar servicio, el cual todavía es muy deficiente en cuanto a equipo y mobiliario.

El 6% de la población es analfabeta y el 94% de la población es alfabeta. De esta población los alumnos inscritos a inicio de cursos, el 10% en preescolar, el 45% esta en primaria, el 27% en educación secundaria, el 18% en bachillerato.

HIPOTESIS

- Se establece la normatividad para todas las actividades del M. V. Z.
- Aumentará la adquisición de perros de guardia y protección, por el alto índice de delincuencia.
- Aumentará el número de personas solitarias
- Aumentará la adquisición de mascotas de compañía.
- Aumentará la atención de las personas hacia sus mascotas.
- Aumentará la compra de accesorios para las mascotas.

ANÁLISIS DEL ENTORNO OPORTUNIDADES Y PROBLEMAS

AREA	OPORTUNIDAD	PRIORIDAD	PROBLEMA	PRIORIDAD
Gobierno			Todos los trámites y tiempo para poder obtener los permisos	3
Economía			Predomina la clase baja seguida de la media baja	2
Sociedad	El 6% de la población es analfabeta, esto nos dice que la gente tiene un nivel cultural suficiente para concientizarla de la responsabilidad que implica tener una mascota	3	La mayoría de la población no acude al médico veterinario, por falta de conocimientos y/o recursos	1
Fiscal			Los tramites que se tienen que realizar con Hacienda	4
Tecnológico	Los consultorios cercanos no cuentan con equipo y mobiliario adecuado, nosotros reinvertiremos las utilidades para comprar equipo especializado, mientras contamos con el apoyo de amigos y colegas que cuentan con el equipo, conocimiento y experiencia suficiente	2		
Abastecimiento	Relaciones con distribuidores de Darwin, Jove y Medivet	1		
Salud	La gente no está consciente del problema de salud pública al tener a sus mascotas en abandono	4		
Competencia	Carecen de publicidad y prestigio	5		

ANALISIS DE LA EMPRESA FUERZAS Y DEBILIDADES

AREA	FUERZA	PRIORIDAD	DEBILIDADES	PRIORIDAD
Local	Local propio, con buena ubicación	1	No cuenta con permisos	3
Costos	Alto margen de utilidad		Se carece de equipo y mobiliario El dueño de mascotas no quiere gastar en ellas	2
Gastos	No pago renta, no pago telefono comercial, se tienen escasos gastos, y todos deducibles de impuestos	2		
Activos corrientes	Se cuenta con un capital de 40,000 pesos.		No es suficiente para cubrir todos los gastos de equipo y mobiliario, capacitación y apertura del local	
Conocimientos Experiencia	Experiencia de 2 años, en realización de estéticas, vacunas, consultas	3	Deficiencia en cirugías, diagnóstico clínico y terapia de fluidos	1
Estructura organizacional	Se va a estructurar desde un principio	4	No se tiene experiencia	4
Planes y objetivos	Reinvertir utilidades o buscar financiamiento para comprar equipo mas especializado, así como material, y también ampliar servicios	5		
Capacitación	Sinergia con M.V.Z., relaciones con personas afines a la carrera, con profesionistas de áreas afines y de otras áreas	6		

OBJETIVOS

OBJETIVO 1: CONSULTORIO

Instalar un consultorio y estética canina en la colonia Providencia, en diciembre de 1997 con un costo máximo de \$40 000

Estrategias:

1.1. Capacitación en cirugía, diagnóstico clínico y terapia de fluidos en pequeñas especies en un periodo máximo de seis meses, así como informarse de los avances médicos más recientes de manera periódica

PLAN DE ACCION	RESPONSABLE	FECHA
1.1.1. Ser miembro del AMNIVEPE, asistir a conferencias mensuales y adquirir la revista	B C C	06-97
1.1.2. Asistir a cursos, conferencias de otras asociaciones y colegios	B C C	06-97
1.1.3. Trabajar en clínicas o consultorios veterinario con médicos capacitados y reconocidos	B C C	08-97
1.1.4. Tratar de integrarse a una campaña de esterilización de SSA.	H C C	09-97
1.1.5. Discusión de casos clínicos con colegas.	H C C	06-97
1.1.6. Comprar o adquirir libros especializados en pequeñas especies	H C C	08-97

1.2. Obtener el Título de M.V.Z. para adquirir la responsiva

PLAN DE ACCION	RESPONSABLE	FECHA
1.2.1. Terminar el seminario de Titulación de Mercadotecnia Veterinaria	B C C	02-97
1.2.2. Presentar examen profesional	B C C	04-97

1.3. Tramitar los permisos que se requieren para abrir un consultorio

PLAN DE ACCION	RESPONSABLE	FECHA
1.3.1. Ir a dependencias correspondientes	B C C	10-97
1.3.2. Relacionarme con personas que agilicen los trámites	B C C	10-97

1.4. Adquirir al más bajo costo posible el mobiliario y equipo necesario.

PLAN DE ACCION	RESPONSABLE	FECHA
1.4.1. Investigar precios	B C C	02-97
1.4.2. Hacer listados de material y equipo indispensables	B C C	02-97

1.5. Realizar campañas de promoción

PLAN DE ACCION	RESPONSABLE	FECHA
1.5.1. Promoción antes de inauguración	B C C	11-97
1.5.2. Iniciar con ofertas y planear ofertas cada mes	B C C	12-97

OBJETIVO 2: SERVICIO.

Dar un buen servicio permanente para mantener y captar más clientes, cuantificable en número de clientela que regresa y número de clientes nuevos por mes.

Estrategias:

2.1. Desarrollo en servicio médico, servicios complementarios y servicios para veterinarios.

PLAN DE ACCION	RESPONSABLE	FECHA
2.1.1. Desarrollo en las actividades de medicina preventiva, medicina interna, cirugía y las especialidades.	B C C.	01-98
2.1.2. Realización de exámenes complementarios de laboratorio, rayos X, endoscopia, ultrasonido y venta de medicamentos para comodidad de pacientes y clientes	B C C.	01-98
2.1.3. Venta de alimentos y accesorios	B C C.	01-98

2.2. Buen trato a clientes y mascotas

PLAN DE ACCION	RESPONSABLE	FECHA
2.2.1. Tener un espacio propio para cada servicio que se va a brindar	B C C.	12-97
2.2.2. Tener una distribución específica para las actividades a desarrollar.	B C C.	12-97
2.2.3. Capacitar a empleados con respecto al trato con el cliente	B C C.	01-98
2.2.4. Concientizar y educar a clientes con respecto a sus mascotas	B C C.	12-97

2.3. Monitoreo permanente.

PLAN DE ACCION	RESPONSABLE	FECHA
2.3.1. Establecer sistema de registros	BCC	12-97
2.3.2. Mensualmente contabilizar clientes que regresan	BCC	01-98
2.3.3. Mensualmente contabilizar clientes nuevos	BCC	12-97
2.3.4. Llevar una estructura mensual con datos anteriores	BCC	01-98

OBJETIVO 3: REINVERSION.

Reinvertir las utilidades como mínimo el 50% para ampliar servicios durante 1998.

Estrategias:

3.1. Implementar una administración que permita obtener utilidades

PLAN DE ACCIÓN	RESPONSABLE	FECHA
3.1.1. Contratar un buen contador	BCC	12-97
3.1.2. Montar e instalar un acuario	BCC	08-98
3.1.3. Elaborar presupuestos de gastos	BCC	02-97
3.1.4. Elaborar presupuestos de inversiones	BCC	02-97
3.1.5. Elaborar presupuestos de ventas	BCC	02-97
3.1.6. Controlar y monitorear presupuestos	BCC	Mensual

PRESUPUESTO DE INVERSIONES

CONCEPTO	MAYO 97	JUNIO 97
- Mesa de exploración	2,750	
- Mesa de mayo con charola		550
- Frigobar (usado)		500
- Portasueros	230	
- Báscula pesa bebés		660
- Negatoscopio simple	330	
- Esterilizador		1870
- Vitrina grande	1,400	
- Mesa de cirugía	5,635	
- Lámpara		315
- Gabinete		775
- Instrumental (ver anexo)	1,518	
- Máquina de rasurar oster	1,200	
- 2 sillas		300
- Escritorio		350
- Microscopio (usado)		5500
TOTAL	13,063	10,820

ANEXO:

INSTRUMENTAL	PRECIO UNIT.	IMPORTE
- 8 Pinzas de mosquito (curvas y rectas)	28	224
- 8 Pinzas de Kelly (curvas y rectas)	35	280
- 2 Tijeras de Mayo (curvas y rectas)	35.5	71
- 4 Pinzas de Alis	70	280
- 2 Pinzas de disección (con dientes y sin dientes de ratón)	22	44
- 2 Porta agujas	49	98
- 8 Pinzas de campo	33.24	266
- 1 Equipo de limpieza dental	250	250
TOTAL		1518

GASTOS DE ADMINISTRACION DE DICIEMBRE DE 1997 A NOVIEMBRE DE 1998

CONCEPTO	DIC.	ENE.	FEB.	MAR.	ABR.	MAY.	JUN.	JUL.	AGO.	SEP.	OCT.	NOV.	TOTAL
Luz	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	1800
Miembros ADMINI. PR.	400												400
Cursos y Conf.	0	500		600			500			800			2600
Telefonia	100	100	100	100	100	100	130	130	130	130	130	130	1300
Impuestos	1,200												1,200
Faltante fisco	150												150
Servicio de evaluacion de desempeno	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	1800
Papecheta	920												920
Empieza	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	420
Asistencia ma nuestru	100												100
Reparacion		50					50						100
Materiales	633												733
TOTAL	4073	630	430	1030	430	430	1210	470	470	1270	470	470	11803

PRESUPUESTO DE SERVICIOS DE DICIEMBRE DE 1997 A NOVIEMBRE DE 1998

CONCEPTO	DEC.	ENE.	FEB.	MAR.	ABR.	MAY.	JUN.	JUL.	AGO.	SEP.	OCT.	NOV.	TOTAL.
V. Renta	560	565	565	678	714.5	847.5	847.5	847.5	847.5	565	565	565	8187.5
V. Pasajes	728	565	565	565	565	678	714.5	714.5	678	565	565	678	7621
V. Materiales	924	621.5	621.5	745.8	621.5	807.9	745.8	745.8	807.9	621.5	621.5	745.8	8640.5
Indicaciones	896	678	678	452	678	678	678	678	678	678	452	678	7902
Consultas	1008	678	678	678	1117	1117	1117	1117	678	678	678	678	9144
UVH	750		282.5		282.5	565		565	282.5		282.5	282.5	1992.5
C. Cód.	224	113	56.5		56.5	113			113			113	789
C. Oregas	201.6			201.4	56.5	113		201.4	201.4		201.4	113	1015.2
Estética canina	403.2	201.4	135.6	201.4	67.8	135.6	201.4	271.2	201.4	67.8	135.6	201.4	2243.8
Rayos X	112			113		113		226		113			679
Hierrografía	112		56.5	113		56.5			56.5		113	113	507.5
Química	114.4			135.6					121.5				405.6
Diagnósticos	112		113			113						113	451
Alquileres	202.6			201.4		201.4							608.4
Diagnósticos	114.4								135.6				270
Indicaciones													
Indicaciones													
Indicaciones													
TOTAL.	6501.2	1423.9	1751.6	1887.2	4226.3	5124.5	4633	5288.4	4955	3175.3	3616	4169.4	82488

Nota: A todos los precios actuales se les considera un aumento del 12% de inflación para iniciar operación en diciembre de 1997, y un aumento del 13% de inflación para el año de 1998.

**ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA**

FEXCUAHTLAN

C.N.A.M.

**PRESUPUESTO DE VENTAS
DE DICIEMBRE DE 1997 A NOVIEMBRE DE 1998**

CONCEPTO	DIC	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	TOTAL
Amorol Jabon	36	45 2	33 9	22 6	56 5	33 9	56 5	79 1	22 6	22 6	33 9	45 2	501 1
Averdan 25 ml	30 4		16 95		16 95		11 9				16 95	84 75	2019 9
Banitol	6 7 2					33 9		6 7 8	33 9	33 9	6 7 8		304 5
Balfo polys	22 4	22 6		22 6	22 6		45 2		22 6			45 2	203 2
Cakwood						33 9					33 9		6 7 8
Dronet	19 2					19 5						39 5	118 2
Dronet plus					45 2						45 2		90 4
Formida de la Ita	140	56 5	84 75	31 5			113	56 5	84 75	31 5	113	141 5	832 75
Vermiplex sobre	26 88	13 44	20 34	13 44	6 7 8			13 44	20 34		27 12	13 44	155 22
Carda mediana	114 4		6 7 8	6 7 8	135 6	101 7	6 7 8		33 9	33 9	6 7 8	101 7	812 4
Carda grande	117 6	39 5	39 5	118 65	79 1	158 2	79 1		118 65	39 5	39 5	79 1	908 4
Collares	123	33 9	33 9	101 7			101 7	6 7 8		6 7 8	33 9	101 7	665 4
Cadman	179 2	45 2	135 6	90 4	90 4	135 6	135 6	90 4	90 4		90 4	90 4	1083 2
Isoter 1,2 3	89 6	90 4										45 2	225 2
Considero mediano	50 04	16 95	33 9	50 85	33 9	50 84	16 95	50 85	16 95		16 95	33 9	172 08
Considero grande	44 8	22 6	22 6	45 2	45 2	45 2	45 2	45 2	90 4	22 6	45 2	6 7 8	649 8
Cresalin	19 4	9 6	19 21			9 6	19 21			9 6			9 6
Glafna	10 64	21 47	10 71				52 20	10 71	21 47		10 71	21 47	139 44
Hi-Pro		12 99				25 99	18 98		25 99	18 98	12 99		155 94
Wahes		6 21	18 64					12 43	18 64		12 43	18 64	86 99
Dog Show	35 28				11 86	23 71				35 59	23 71	35 59	130 50
TOTAL	1205 7	436 56	537 82	564 74	579 68	816 36	705 68	458 65	672 34	245 1	684 72	835 80	7863 84

**PRESUPUESTO DE COSTOS DE SERVICIOS
DE DICIEMBRE DE 1997 A NOVIEMBRE DE 1998**

CUNCEPTO	DIC	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AUG	SEP	OCT	NOV	TOTAL
V. Renta	114.4	115.6	115.6	162.72	176.28	201.4	201.4	201.4	201.4	115.6	115.6	115.6	1965.00
V. Pervoxitus	214.4	181.91	181.91	181.91	181.91	218.11	216.5	216.5	218.11	181.91	181.91	218.11	2451.91
V. Alquilas	268.8	180.8	180.8	216.96	180.8	215.04	216.96	216.96	215.04	180.8	180.8	216.96	2310.72
Desparasitaciones	434.31						70.41						504.74
Consultas	1012.7						119.17						1152.07
Curapas	1102.5												1102.5
Etiqueta cartona	616.0						622.15						1238.15
Rayos X	87.16			88.14		88.14		176.28			88.14		528.06
Hemometria	86.55		41.66	87.89		41.66			41.66			87.89	191.11
Quemica sanguinea	89.6			90.4					90.4				270.4
Diagnostico Alveolar			89.14			89.14						89.14	267.42
Diagnostico Pervoxitus					62.2		62.1						124.6
Diagnostico Histopatologico									101.7				101.7
TOTAL	2961.9	498.33	631.13	827.94	601.51	877.69	1551.1	813.14	892.51	498.33	587.47	747.9	11888.78

**PRESUPUESTO DE COSTO DE VENTAS
DE DICIEMBRE DE 1997 A NOVIEMBRE DE 1998**

EXPERTEO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	TOTAL	
Anatomal Jabon	14 72	28 02	21 01	14 01	15 01	21 01	15 01	49 04	14 01	14 01	21 01	28 02	314 91
Averdan 25 ml	27 65		9 29		9 29		18 59				9 29	18 59	92 71
Banitas	52 01					26 24		52 49	26 24	26 24	52 49		235 74
Bafo polvo	15 62	15 76		15 76	15 76		31 52		15 76			31 52	141 70
Calcosol	26 81					27 05					27 05		107 96
Direxol	55 19					27 84						27 84	110 87
Direxol plus	10 67				21 51						21 51		53 71
Pomada de la Tia	110 6	17 19	55 79	18 59			74 19	17 19	55 79	18 59	74 19	92 99	575 51
Vemplex seda	12 61	6 17	9 55	6 17	1 18			6 17	9 55		12 74	6 37	73 13
Carda mediana	96 32		48 59	48 59	97 18	72 88	48 59		24 29	34 29	72 88		582 20
Carda grande	77 28	25 99	25 99	77 97	91 58	101 96	51 98		77 97	25 99	25 99	51 98	618 07
Collares	140 00	28 25	28 25	84 75		84 75	56 5		56 5		28 25	84 75	592 25
Calomas	114 4	11 9	101 7	67 8	67 8	101 7	101 7	67 8	67 8		67 8		880 20
Swotch 1,2,3	56 00	36 5										28 25	140 75
Comodoro mediano	35 28	11 86	21 71	15 59	21 73	15 59	11 86	15 59	11 86		11 86	21 73	260 68
Comodoro grande	28 00	14 12	14 12	28 25	28 25	28 25	28 25	56 5	14 12	28 25	42 87		338 73
Croclac	17 47	8 81	17 62		8 81	17 62			8 81			8 81	87 95
Glama	9 32	19 21	9 6				28 81	9 6	19 21		9 6	19 21	124 77
Ho-Pro		11 86			21 73	15 59		21 73	15 59	11 86			142 35
Wakau		4 29	12 88				8 58	12 88		8 58	12 88	12 88	72 97
Dog-Show	31 92				10 71	21 47				32 20	21 47		117 80
TOTAL	972.11	301.87	378.12	397.68	397.00	603.95	493.8	449.99	479.88	375.88	473.19	617.99	5643.86

**ESTADO DE RESULTADOS
DE DICIEMBRE DE 1997 A NOVIEMBRE DE 1998**

CONCEPTO	DIC	ENE.	FEB.	MAR.	ABR.	MAY.	JUN.	JUL.	AGO.	SEPT.	OCT.	NOV.	TOTAL
VENTAS	1205.7	436.56	517.82	564.74	579.68	816.36	705.68	458.65	672.34	245.01	684.72	855.80	7863.04
SERVICIOS	6501.2	3423.9	3751.6	3887.2	4226.2	5124.5	4633.0	5288.4	4955.0	5175.3	5616.0	4169.7	52435.0
SUMA	7706.9	3860.4	4269.4	4451.9	4805.8	5940.8	5338.6	5747.0	5627.3	3420.4	4800.7	5025.5	60298.04
MEJORES													
COSTOS DE VENTAS	972.11	301.87	378.12	397.68	397.00	603.93	495.80	449.99	479.88	275.88	473.19	617.99	5643.46
COSTOS DE SERVICIOS	2961.9	498.33	631.13	827.94	601.31	877.69	1551.1	833.14	892.51	498.33	587.47	747.90	11569.78
SUMA	3934.0	800.20	1009.25	1225.62	998.31	1481.64	2046.9	1283.13	1372.39	774.21	1060.66	1365.89	17153.24
IGUAL													
UTILIDAD BRUTA	3770.8	3060.2	3261.2	3226.3	3807.5	4459.2	3291.7	4467.9	4254.9	2646.1	3240.0	3659.6	43144.8
MEJORES													
CLASIFIC. DE ADMIN.	4093.0	630.0	430.0	1030.0	430.0	430.0	1210.0	470.0	470.0	1270.0	470.0	470.0	11803.00
IGUAL													
RESULTADO DE OPERACION	322.11	2430.2	2830.1	2196.3	3177.5	4029.2	2081.7	1993.9	1784.9	1376.1	2770.0	3189.6	31341.8
% SOBRE VENTA	-8.4	62.93	66.45	49.33	70.28	67.82	35.36	71.23	67.26	43.16	64.43	64.18	51.50

**FLUJO DE EFECTIVO
DE DICIEMBRE DE 1997 A NOVIEMBRE DE 1998**

CONECEPTO	DEC	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV
SALDO INICIAL	80000 0	15494 8	17925 1	20775 1	22971 6	26349 2	30378 6	32460 2	36454 1	40239 0	41715 1	44185 4
INGRESOS												
VENTAS	1205 7	436 56	517 82	564 74	579 68	816 36	705 68	458 65	672 34	245 01	684 72	855 80
SERVICIOS	6501 2	1423 9	1751 6	1887 2	4226 2	5124 5	4633 0	5288 4	4955 0	3175 3	3616 0	4169 7
SUMA DE INGRESOS	4706 9	19155 1	22214 5	25227 2	27777 5	32260 0	35717 1	38207 26	42081 4	43659 3	45715 9	49210 9
EGRESOS												
INVERSIONES	21881											
COSTOS DE VENTAS	972 11	301 87	378 12	197 68	197 0	603 95	495 8	449 99	479 88	175 88	473 19	617 99
COSTOS DE SERVICIOS	2963 94	498 13	631 13	827 94	601 31	877 69	1531 1	833 14	892 51	498 33	587 87	747 90
GASTOS DE ALQUILER	4093 0	630 0	430 0	1030 0	430 0	430 0	1210 0	470 0	470 0	1270 0	470 0	470 0
SUMA DE EGRESOS	11912 0	1430 20	1439 25	2255 62	1428 31	1911 64	3256 9	1653 1	1842 39	1944 21	1530 66	1835 81
BALDO	15494 8	17925 1	20775 1	22971 6	26349 2	30378 4	32460 2	36454 1	40239 0	41715 1	44185 4	49210 9

CONCLUSIONES

De acuerdo al estudio realizado en este trabajo se puede observar la viabilidad y rentabilidad de la pequeña empresa. Los objetivos en teoría son realistas y se llevan a cabo.

Vigilar presupuestos de inversión de gastos y posponerlos lo más necesario hasta no conocer los gastos. Teniendo como perspectivas a mediano plazo la adquisición de equipo que nos es necesario para el funcionamiento óptimo del consultorio, así como incrementar la calidad y eficiencia del servicio, y la ampliación y diversificación en la venta de accesorios y alimentos.

BIBLIOGRAFIA

- 1.- 2a Convención Nacional. Federación de Colegios y Asociaciones de Médicos Veterinarios Zootecnistas de México, A.C. Libro de Ponencias Enero de 1997.

- 2.- Revista AMMVEPE. Medicina, Cirugía y Zootecnia en Perros y Gatos. Editorial. Ju/Ag 1994 No. 28.

- 3.- Revista AMMVEPE. Medicina, Cirugía y Zootecnia en Perros y Gatos. Editorial. Vol 7 No. 2 Mzo/Abril 1996.

- 4.- Censo de población INEGI del Distrito Federal de 1995.

- 5.- "Bases Mercadológicas para la Reestructuración de dos Clínicas Veterinarias para Pequeñas Especies". Trabajo de Seminario. Fabricio Rendón García. 1996.