



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO**

**FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
CUAUTITLÁN**

**"MERCADOTECNIA VETERINARIA. ELEMENTOS DE
MERCADOTECNIA APLICADOS AL DESEMPEÑO
PROFESIONAL DE UNA CLÍNICA DE PEQUEÑAS
ESPECIES EN ECATEPEC ESTADO DE MÉXICO"**

TRABAJO DE SEMINARIO

**QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
MEDICA VETERINARIA ZOOTECNISTA**

P R E S E N T A :

MARIA ELENA LAGUNAS CORONA

ASESORES:

M.C. SERGIO CORTÉS Y HUERTA

CUAUTITLÁN IZCALLI, EDO. DE MÉXICO

2002

**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 CUAUTITLÁN
UNIDAD DE LA ADMINISTRACIÓN ESCOLAR
DEPARTAMENTO DE EXÁMENES PROFESIONALES

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



DEPARTAMENTO DE
EXÁMENES PROFESIONALES

DR. JUAN ANTONIO MONTARAZ CRESPO
DIRECTOR DE LA FES CUAUTITLÁN
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 aplicados al desempeño profesional

de una clínica de pequeñas especies en Ecatepec, Estado de México.

que presenta la pasante: María Elena Lagunas Corona.

con número de cuenta: 9167615-7 para obtener el título de

Medica Veterinaria 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 21 de Septiembre de 2001

MODULO	PROFESOR	FIRMA
<u>I</u>	<u>M/Z Arturo Velazco Morales.</u>	<u>[Firma]</u>
<u>II</u>	<u>MC Sergio Cortés y Huerta.</u>	<u>[Firma]</u>
<u>IV</u>	<u>MC José Gabriel Ruiz Cervantes.</u>	<u>[Firma]</u>

AGRADECIMIENTOS

A mis asesores MC. Sergio Cortés y Huerta y MC. Gabriel Ruiz Cervantes por haber compartido sus conocimientos y enseñarme que es una de las riquezas mas grandes que existe.

DEDICATORIAS

A MIS PADRES:

A TI MAMÁ

Que me diste la vida y me enseñaste a vivirla, me brindaste tu apoyo en todo y me diste ésta gran oportunidad sin esperar nada a cambio.

A TI PAPÁ

Que siempre estés conmigo, que me enseñaste a compartir y disfrutar los mejores momentos de la vida.

A MIS HERMANOS

Con quien he convivido a lo largo de éstos años, que hemos compartido vivencias y alegrías y que hemos creído que siempre habrá mejores tiempos a nuestro favor.

INDICE GENERAL.

1.0	INTRODUCCION.....	1
1.1	VISION.....	3
1.2	MISION.....	4
1.3	VALORES.....	5
2.0	INFORMACION GENERAL.....	6
2.1	INFORMACIÓN EXTERNA.....	6
2.2	UBICACIÓN DE LA CLINICA.....	7
2.3	DESCRIPCIÓN DEL AREA DE TRABAJO.....	7
3.0	PROBLEMAS Y OPORTUNIDADES DE MERCADO.....	11
3.1	PROBLEMAS.....	11
3.2	OPORTUNIDADES.....	13
4.0	PROBLEMAS MEDICOS.....	15
4.1	ENFERMEDADES VIRALES.....	15
4.1.1	MOQUILLO CANINO.....	17
4.1.2	PARVOVIRUS CANINO.....	18
4.1.3	CORONAVIRUS.....	18
4.2	COMPLEJO RESPIRATORIO CANINO.....	19
4.3	SINDROME DIARREICO CANINO.....	21
4.3.1	SALMONELOSIS.....	21
4.3.2	COLIBACILOSIS.....	23
4.4	ENFERMEDADES PARASITARIAS.....	23
4.4.1	TOXOCARA CANIS.....	23
4.4.2	ANCYLOSTOMIASIS.....	24
4.4.3	DIPILIDIASIS.....	24
4.4.5	GIARDIASIS.....	24
4.5	DERMATOPATIAS.....	25
4.5.1	SARNA DEMODESICA.....	25
4.5.2	SARNA SARCOPTICA.....	25
4.6	DERMATOFITOSIS.....	25
5.0	CALENDARIO DE INMUNIZACIÓN.....	27
6.0	FUERZAS Y DEBILIDADES.....	28
6.1	FUERZAS.....	28
6.2	DEBILIDADES.....	29
7.0	OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS.....	30

8.0	ESTADO DE RESULTADOS.....	33
9.0	CONCLUSION.....	34
10.	BIBLIOGRAFIA	35

INTRODUCCION

Un fenómeno que ocurre en la actualidad es que la urbanización ha invadido zonas rurales lo que ha influido diversos factores para provocar que las mascotas se hayan convertido en una parte importante en la vida del hombre; logrando así que los requerimientos de servicios médicos veterinarios tengan cada día una mayor demanda.

La medicina veterinaria de pequeñas especies ha evolucionado de tal forma que en la actualidad el médico veterinario se ha especializado en nuevas áreas, que como consecuencia ha logrado tener mayor reconocimiento en la sociedad medica y una mayor difusión en la comunidad, en relación con la protección de pequeñas especies.

Esto también ha contribuido a reconocer que las mascotas son seres vivos que necesitan atenciones y que dependen totalmente de alguna persona, es por ello que existen personas que lo consideran una gran responsabilidad, aunque lamentablemente existe también ignorancia sobre el trato y los cuidados que requiere una mascota, es donde nosotros como médicos tenemos una gran oportunidad.

Con este proyecto se pretende orientar de manera oportuna a la población acerca de los cuidados que requiere una mascota, principalmente en lo referente a medicina preventiva y de esta forma evitar que este expuesto a contraer enfermedades.

De esta manera el dueño de la mascota comprenderá lo importante que es recibir orientación de un profesional en el área, con la finalidad de mantener un equilibrio de salud entre el dueño y la mascota.

Para cumplir con este objetivo es necesario establecer una clínica veterinaria, en donde se brinde un servicio integral por personal médico capacitado ubicada en instalaciones adecuadas, obteniendo con esto reconocimiento de la Medicina Veterinaria como factor social.

Para el logro de el objetivo de ésta clínica es importante tomar en cuenta e incorporar elementos de mercadotecnia para poder impactar dentro de la sociedad tomando en cuenta que es un factor básico en toda empresa.

1.1 VISION

**SER UNA CLINICA VETERINARIA ENFOCADA EN
EL SERVICIO AL CLIENTE RECONOCIDA POR SU
ÉTICA, RESPONSABILIDAD CALIDAD E
INSTALACIONES.**

1.2 MISIÓN

**CONTRIBUIR A MEJORAR LA CALIDAD DE VIDA
DE LA MASCOTA PARA OPTIMIZAR LA
RELACION MASCOTA CLIENTE.**

1.3 VALORES

ACTUALIZACIÓN. OFRECER AL CLIENTE DIA CON DIA LO MÁS ACTUAL EN EQUIPAMIENTOS, DIAGNÓSTICO Y SERVICIOS.

VERACIDAD. SER CONGRUENTES CON NOSOTROS MISMOS, CON NUESTROS COLABORADORES Y CLIENTES.

EFECTIVIDAD. QUE EL SERVICIO PROPORCIONADO SEA EL ESPERADO POR NUESTROS CLIENTES Y OCUPARNOS EN SUPERARLO.

PRECISIÓN. ENTENDER LO QUE PARA EL CLIENTE SIGNIFICA SU PROBLEMA Y CUMPLIR LO PROMETIDO.

TRABAJO EN EQUIPO. CREAR UN OBJETIVO COMÚN Y QUE LA RESPONSABILIDAD PARA TODOS SEA LA SATISFACCIÓN DE NUESTROS CLIENTES.

VERSATILIDAD. OFRECER MAS DE UN SERVICIO, ES DECIR QUE EL SERVICIO SEA INTEGRAL.

COMPETITIVIDAD. QUE TODO EL PERSONAL QUE LABORA EN LA EMPRESA SE MANTENGA ESTE EN CONSTANTE ACTUALIZACION A TRAVÉS DE CURSOS, CONGRESOS Y CON ELLO MEJORAR EL NIVEL.

2.2. UBICACIÓN DE LA CLINICA

La clínica veterinaria se ubica en la calle Carmen Serdán número 62 se encuentra entre Avenida De las Torres y Avenida Palomas.

En esta colonia se encuentran ubicadas tres clínicas mas, todas ellas cuentan con servicios de inmunización, y ninguna de ellas poseen rayos X, y solo una de ellas cuenta con diagnóstico microscópico.

La clínica contará con horario de servicio de 9 a 19 horas de lunes a sábado.

2.3 DESCRIPCIÓN DEL ÀREA DEL TRABAJO

CARACTERÍSTICAS DEL LOCAL

- **SALA DE ESPERA**

Cuatro sillas
Cuadros de mascotas
Accesorios
Farmacia

- **CONSULTORIO**

Mesa de exploración
Vitrina para medicamentos
Lámpara de chicote y portasueros
Refrigerador
Librero
Escritorio y sillas
Closet para guardar material

- **QUIRÓFANO**

Mesa de cirugía
Equipo de anestesia
Mesa de mayo
Portasueros
Mesa pasteur

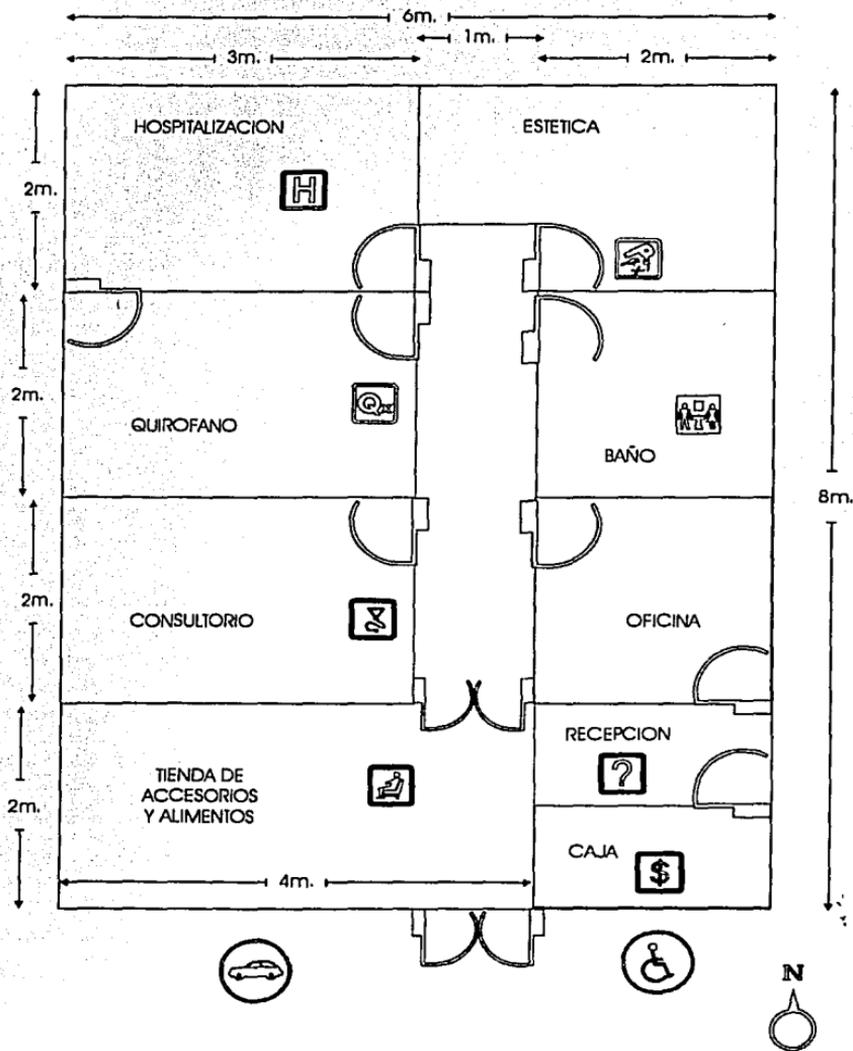
- ESTÉTICA

Mesa de estética
Toma de agua
Tina
Dos jaulas
Un mueble con el equipo de estética

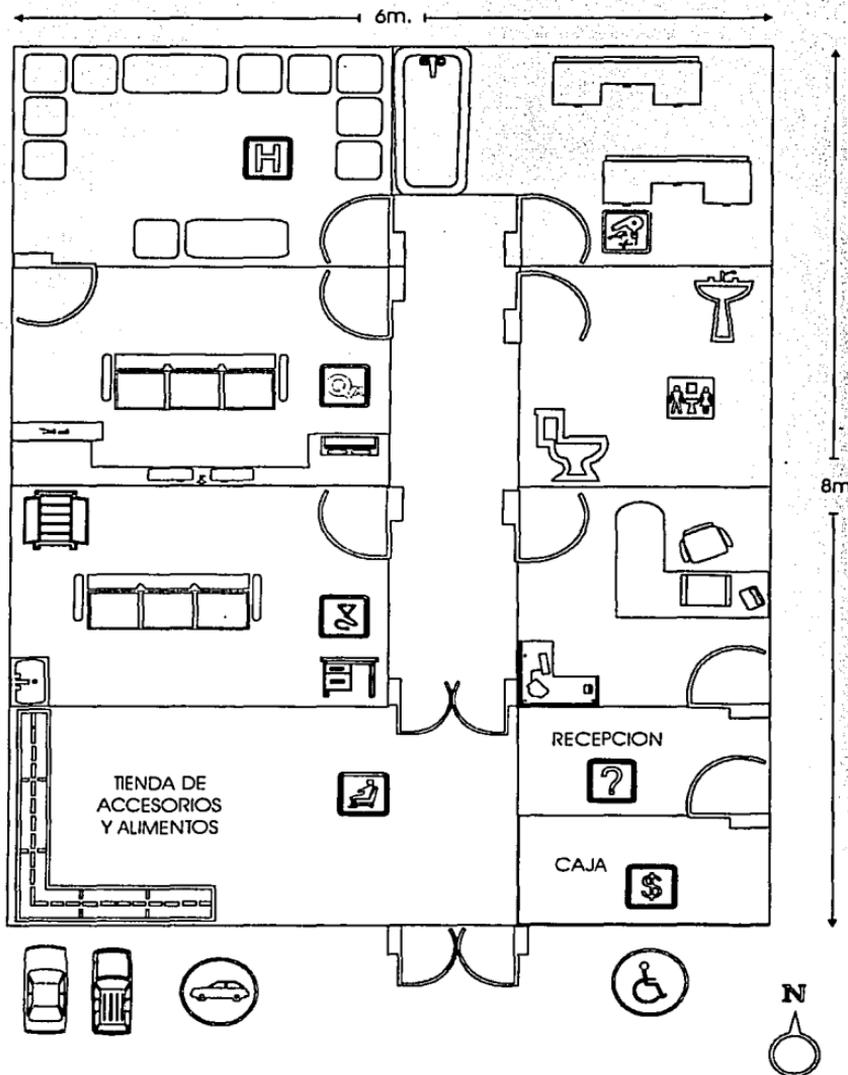
- HOSPITALIZACIÓN

Jaulas
Lamparas

- BAÑO



TESIS CON FALLA DE ORIGEN



3.0 MERCADO PROBLEMAS Y OPORTUNIDADES

3.1 Problemas

PROBLEMAS	ACCIONES A IMPLEMENTAR
Ignorancia por parte de la población acerca del cuidado de las mascotas	Crear conciencia en la población de que obtiene un compromiso al adquirir una mascota que requiere cuidados y atenciones. Impartiendo pláticas en nivel básico y secundaria a los alumnos. Hablar de la importancia de la zoonosis.
Existe predilección por parte de la población de recurrir a servicios médicos del antirrábico, esto es por el bajo costo.	Participar en las campañas de vacunación como parte del beneficio de la comunidad y también para establecer una relación con la población . Proporcionar un servicio de calidad que el cliente este satisfecho y que este consiente que en este servicio no esta pagando mas que lo justo.
Campañas de vacunación y desparasitación permanentes por parte de vacunadores ambulantes que son actividades fuera de lo permitido.	Ofrecer un servicio de excelencia basado en la constante capacitación de todo el personal que labora en la clínica, y brindar información oportuna sobre enfermedades propias de las mascotas y las zoonosis, evitando este tipo de problemas.
Un alto porcentaje de la población económica-activa es asalariado con sueldos pagados por quincena lo cual provoca una baja de consulta en fin de quincena.	Ofrecer promociones especiales durante estos periodos para mantener una cantidad importante de ingresos.

<p>En algunas clínicas el servicio proporcionado no es por un médico veterinario titulado.</p>	<p>Proporcionar calidad en la consulta con una alta ética profesional, donde el cliente sea el primero, la higiene y también los productos utilizados que sean de otra marca.</p>
<p>A pesar de existir un M.V.Z en la clínica los precios por consulta son extremadamente bajos Ejemplo \$50.00</p>	<p>Reunirme con otros veterinarios de la colonia y proponer una estandarización de los precios. Proporcionar un servicio altamente diferenciable que en caso de no lograr lo anterior el cliente esté dispuesto a obtener calidad pagando lo justo.</p>

3.2 Oportunidades

OPORTUNIDADES	ACCIONES
<p>Una importante parte de la población cuenta con el mayor índice de mascotas. Aproximadamente un 80% de la población.</p>	<p>A través de la promoción existe la posibilidad de captar el mayor número de clientes ofreciendo y servicio médico con calidad, honestidad y respeto.</p>
<p>La población cuenta con un nivel medio de vida, con ingresos medios a altos tomando en cuenta que la mayoría tiene casa propia.</p>	<p>Promocionar con la población los servicios médicos para sus mascotas resaltando la importancia que tiene para el ser humano. Y contribuir de manera importante en la educación para que a la mascota se le vea como un ser vivo que tiene necesidades . A través de folletos.</p>
<p>Preocupación y también desconocimiento acerca del cuidado de las mascotas, influenciado por criadores, entrenadores y algunos medios de comunicación.</p>	<p>Alianzas con entrenadores, organizar la clínica para realizar trabajo en equipo con criadores y entrenadores de la zona y difundir información.</p>
<p>Necesidad por parte de la población de contar con servicio integral para evitar desplazamientos, pérdida de tiempo y dinero por la distancia que tuviera que recorrer a otras zonas.</p>	<p>Promocionar la clínica veterinaria como un servicio completo en el área medica, y también en la venta de accesorios y alimento. Mantener una estrecha relación de trabajo con médicos especialistas en oftalmología, cardiología y que cuando el cliente lo requiera el servicio se proporcione en la misma clínica veterinaria.</p>
<p>La presencia de criadores y entrenadores en la zona tiene gran importancia, debido a influencia de medios de comunicación.</p>	<p>Generar una alianza para buscar posteriormente brindar adiestramiento canino.</p>

<p>Aumento por parte de la población en general de protección a los hogares y la familia.</p>	<p>Protección a clientes potenciales Contribuir a mantener al animal de guardia y protección esté en adecuadas condiciones a través de asesoramiento en alimentación y el cuidado de su salud a través del establecimiento de calendarios de vacunación y desparasitación. Recomendar servicios de un entrenador.</p>
<p>Existen en la colonia solamente tres consultorios además con la limitante que los médicos no se actualizan.</p>	

4.0 PROBLEMAS MEDICOS.

Es frecuente de acuerdo al área geográfica la prevalencia de ciertas enfermedades y es de vital importancia tener el conocimiento de ellas y también estar preparado para establecer las medidas preventivas de manera oportuna si así lo requiere o establecer un tratamiento.

De acuerdo a las tres clínicas ubicadas actualmente las principales enfermedades que se presentan en la zona son las que se describen a continuación:

4.1 ENFERMEDADES VIRALES

4.1.1 MOQUILLO CANINO

4.1.2 PARVOVIRUS CANINO

4.1.3 CORONAVIRUS

4.2 COMPLEJO RESPIRATORIO CANINO

4.3 SÍNDROME DIARREICO

4.3.1 *Salmonella*

4.3.2 *E. Coli*

4.4 PARASITARIAS

4.4.1 *Toxocara canis*

4.4.2 *Ancylostoma caninum*

4.4.3 *Dipylidium caninum*

4.4.4 *Giardia lamblia*

4.5 DERMATOPATIAS

4.5.1 Sarna demodésica

4.5.2 Sarna sarcóptica

4.6 DERMATOFITOSIS

4.1.1 MOQUILLO CANINO.

Etiología

Es causada por un **paramixovirus**, su vía de contacto es por gotas de aerosoles en secreciones de animales infectados. Siendo su curso de 10 días.

Signos

Se observa fiebre de 3 a 6 días de la inf. Acompañada de una descarga nasal serosa, descarga nasal mucopurulenta y anorexia. A continuación pueden observarse signos gastrointestinales y respiratorios. Los signos del Sistema Nervioso Central pueden acompañar o seguir la enfermedad sistémica o bien puede ocurrir después de la infección subclínica. También puede observarse hiperqueratosis de las almohadillas podales y acompañado de signos neurológicos como contracciones localizadas de un músculo, paresis o parálisis que a menudo comienzan en los cuartos traseros como ataxia y parálisis, convulsiones caracterizado por movimientos mandibulares de masticación con salivación.

Diagnóstico

El diagnóstico clínico se confirma durante la necropsia por las lesiones histopatológicas y/o ensayo inmunofluorescencia de antígenos virales en los tejidos. En el paciente vivo pueden tomar muestras demostrando IgM específica para el virus en epitelio conjuntival, traqueal vaginal o en la costra flogística de la sangre.

Tratamiento

Esta dirigido a limitar la infección bacteriana secundaria, apoyar el equilibrio de líquidos y controlar las manifestaciones nerviosas.

Uso de antibióticos de amplio espectro como gentamicina y kanamicina 5-12 mg/kg c/12 horas intramuscular. Caseína Yatren de 0.5 a 5 ml por día, vitamina del complejo B Vitaplex de 0.5 a 4 ml por día. Terapia de fluido suero hartman y glucosado al 5%. Ninguno de los tratamientos es específico o tiene éxito todas las veces. La prevención es el éxito, la cual se inicia en cachorros de 8 semanas de edad con virus vivo modificado. Se sugiere revacunación anual (Fuentes, 1992; Sumano y Ocampo 1988; Pulido et al., 1996).

ENTERITIS VIRAL CANINA.

4.1.2 PARVOVIRUS CANINO

4.1.3 CORONAVIRUS

Etiología

Los virus más importantes son el parvovirus canino y el coronavirus canino. El parvovirus canino es un virus de ADN de un solo filamento sin cubierta, su transmisión es por la ingesta de materia fecal de animales infectados, excretando virus por dos semanas. Después de la ingestión, las criptas amigdalinas y placas de peyer se infectan y sobreviene la viremia posteriormente infección de las criptas intestinales. El colapso de vellos intestinales es el resultado de la necrosis de las criptas intestinales. La muerte puede ocurrir por causa de la deshidratación, desequilibrio electrolítico, choque endotóxico o septicemia secundaria.

Signos

Los principales signos son anorexia, letargo, deshidratación rápida, vómitos frecuentes severos o prolongados, diarrea con sangre o franca hemorragia y permanecen líquidas hasta la recuperación o muerte. La muerte puede ocurrir por causa de la deshidratación, desequilibrio electrolítico, choque endotóxico o septicemia secundaria.

Diagnóstico

Aislamiento del virus a partir de las heces o de la demostración por microscopía electrónica. En el suelo por demostración de IgM específico para el virus de la infección parvoviral y para el coronavirus (Birchard, 1996).

Tratamiento

Reposo intestinal de 12 a 24 horas, mantener el equilibrio de líquidos y electrolitos y administración de antibióticos como ampicilina de 10 a 20 mg/kg cada 8 horas, IV, IM, para evitar infecciones bacterianas secundarias. (Pulido, Sumano y Ocampo 1996).

Tratamiento de soporte, rehidratación y corrección de los trastornos electrolíticos Ringer de lactato complementando con Potasio).

Inmunización, con refuerzo anual.

4.2 COMPLEJO RESPIRATORIO CANINO.

Etiología

Conocida también como traqueo bronquitis infecciosa o tos de las perreras. Es un síndrome clínico, donde se involucran varios agentes como:

- *Bordetella*

Bronchiseptica.

- Virus de la parainfluenza canina
- Adenovirus canino
- Herpesvirus canino
- Reovirus
- Micoplasmas
- Virus del moquillo canino

Es una enfermedad contagiosa donde los agentes están en altas concentraciones en las secreciones respiratorias de los perros afectados, propagándose mediante la tos y el estornudo y en los casos de adenovirus canino tipo 2 y Herpesvirus son por vía oral y también por fomites.

El período de incubación es de 5 a 7 días.

Signos

Es una tos seca ronca y a menudo paroxística con expectoración de flemas, siendo mas frecuente después del ejercicio, excitación, cambios de temperatura y humedad del aire inspirado, a veces descarga ocular serosa leve.

Existen dos formas una leve y otra grave por complicaciones con infecciones bacterianas.

La forma leve hay tos seca, el perro continua comiendo, sin fiebre el curso clínico es por lo general de 7 a 14 días.

En la forma grave, bronconeumonía, anorexia, depresión y fiebre, puede haber secreción nasocular.

Diagnóstico

Historia clínica, datos circunstanciales de signos clínicos, hemograma, citología. Es característico en perros que estaban sanos e inician con signos de tos seca y ronca después de 5 a 10 días de haber sido expuestos con otros perros desconocidos en exposiciones o en criadero.

Tratamiento

Para la forma leve no se requiere necesariamente tratamiento específico, el tratamiento con antibióticos no acorta el curso clínico.

Reposo absoluto, antibiótico como tetraciclinas 7mg/kg cada 12 horas IM, IV (Pulido et al 1996) o gentamicina, hidratación por vía oral o parenteral. La prevención consiste en medidas de bioseguridad, vacunas comerciales contra adenovirus 2, Distemper canino y parainfluenza c. (Fuentes, 1992;Ruiz 2001).

4.3 SÍNDROME DIARREICO CANINO

4.3.1 SALMONELOSIS

Etiología

La *salmonella spp* es un bacilo gramnegativo que pertenece al genero *salmonella*. La infección es transmitida por vía fecal-oral, principalmente a través de agua o alimento contaminado. Estos microorganismos pueden sobrevivir fuera del huésped por lo que puede ocurrir la infección a través de fomites. El riesgo de infección depende de diversos factores como capacidad infectiva de la cepa, tamaño del inóculo, competencia con la flora para establecerse, edad y defensas del huésped. La infestación es mayor en animales jóvenes en lugares poco higiénicos.

Signos

Existen tres estadios en infección por *Salmonella*.

- Enterocolitis

Con bacteremia se caracteriza por diarrea aguda, líquida mucoide y en casos graves con sangre, vómito, tenesmo, fiebre, letargia, dolor abdominal y deshidratación. En ocasiones progresa a bacteremia o endotoxemia causando choque y coagulación intravascular diseminada.

- Estado de portador subclínico.
- Enterocolitis;

Puede causar diarrea crónica intermitente en algunos animales.

Diagnóstico

Se sospecha salmonelosis en animales que desarrollan diarrea aguda y que tiene factores de riesgo identificables como exposición probable, animales jóvenes, inmunodeficiencia, enfermedad debilitante, sobrepoblación, falta de higiene, que han sido sometidos a cirugía mayor, hospitalizados que están recibiendo glucocorticosteroides, quimioterapia o antibióticos orales que alteran la flora normal. La confirmación de diagnóstico depende del aislamiento de la bacteria a partir de muestras fecales cultivadas o de cultivos de sangre en animales bacterémicos.

Tratamiento

La invasión por *Salmonella* que esté confirmada localmente a la mucosa produce enterocolitis, que es autolimitante y probablemente sin respuesta a los antibióticos.

Los antibióticos están indicados cuando la invasión es grave y está complicada con bacteremia y endotoxemia, produciendo signos como choque, deshidratación, fiebre o hipotermia y depresión extrema.

Los antibióticos a utilizar son:

Enrofloxacina a una dosis de 2.5 a 5 mg/kg cada 12 horas PO. La utilización de este medicamento esta contraindicado en animales jóvenes.

Sulfas con trimetoprim a una dosis de 15-30 mg/kg cada 12 horas IM, SC.

Los antibióticos se administran durante 7-10 días y es importante llevar a cabo el reemplazo de líquidos y electrolitos. (Birchard, 1996; Pulido et al, 1996).

4.3.2 COLIBACILOSIS

Etiología

Escheriquia coli, bacilo gram negativo.

Se desarrolla en las dos primeras semanas de vida como resultado en el incremento de la permeabilidad intestinal debido a la falta de consumo suficiente de calostro, causando septicemia con lesiones hemorrágicas en las cavidades corporales y en el tracto gastrointestinal, provocando diarrea secretora por tóxicas producidas por su fimbria.

Signos

Diarrea, depresión. Hipotermia, cianosis y grados variables de afecciones al Sistema Nervioso Central.

Diagnóstico

Cultivo bacteriano

Tratamiento

Controlar deshidratación, vómito administrar antibióticos como sulfatrimetroprim, cloramfenicol, tetraciclinas.

4.4 ENFERMEDADES PARASITARIAS

4.4.1 *Toxocara canis*

Es el sacárido mas común del perro. La infección se efectúa por vía prenatal, a través de la leche y por ingestión de huevos

Signos

Los efectos en el hospedero dependen de la edad del animal, el número de parásitos y la localización de la etapa de desarrollo. En cachorros jóvenes causan distensión abdominal, pelo opaco, retardo del crecimiento, diarrea, vómito, pueden formarse bolas de parásitos que ocluyen la luz intestinal, la migración de larvas a pulmones pueden causar neumonía, las manifestaciones nerviosas pueden ir de depresión a convulsiones, puede haber muerte en cachorros. Los animales adultos no presentan signos o sólo tienen pérdida de condición corporal.

TRATAMIENTO

Piperazina 100 mg/kg de peso, (Sumano y Ocampo, 1988) Febantel, pirantel, mebendazol y nitroscanate.

4.4.2 *Ancylostoman caninum*

Nemátodo, que se localiza en el intestino delgado. En el período de lactancia puede ser mortal, con cuadros de enteritis hemorrágica muy severa. La infección puede ocurrir por vía prenatal, láctea, ingestión o penetración cutánea de larvas infectantes (L3) e ingestión de huéspedes de transporte.

Signos

Se alimenta de sangre ocasionando anemia por pérdida de sangre, melena, a veces puede haber dermatitis por migración de larvas en piel.

Diagnóstico

Flotación

Tratamiento

Febendazol a 50 mg/ Kg. Pamoato de Pirantel. (Litter, 1987).

4.4.3 *Dipylidium caninum*

Se elimina por las heces siendo el hospedador primario la pulga con el cisticercoide, se presenta en perros jóvenes y adultos causando irritación intestinal y diarrea pero no es frecuente, afecta el estado general del animal.

Diagnóstico

Por identificación de proglótidos.

Tratamiento

Praziquantel 5 mg/kg de peso y el control de la pulga *Ctenocephalides felis* (Goodman y Gylman, 1991).

4.4.4 *Giardia lamblia*

Se localiza en el intestino delgado, es un protozoario, se trasmite por la ingestión de agua y alimento contaminado, provocando diarrea con moco, baja de peso y deshidratación extrema y rápida.

Diagnóstico

Flotación con sulfato de Zinc, ELISA, y fluorescencia indirecta.

Tratamiento

Metronidazol 15 mg/kg. (Fuentes, 1988).

4.5 DERMATOPATIAS

4.5.1 *Sarna demodésica*

Demodex canis se transmite principalmente de la madre o después del parto en condiciones de mala higiene. Los signos inician con zonas alopécicas en cara, extremidades delanteras con inflamación. Presentan prurito, puede generalizarse en todo el cuerpo con alopecia, eritema, hiperqueratosis, seborrea, comedones y acantosis.

El diagnóstico se hace por medio de raspado en la piel.

Tratamiento

Ivermectina 200 mcg/ kg una sola dosis.(Fuentes, 1992)

4.5.2 *Sarna Sarcóptica*

Sarcoptes scabiei var. *Canis*. Se transmite por contacto directo, ocasiona zonas alopécicas, costras, erupciones pruriginosas, abarcando la porción ventral del abdomen, tórax, patas y orejas. El diagnóstico es por raspado cutáneo.

Tratamiento

Ivermectinas cada 15 días

4.6 DERMATOFITOSIS

Se presenta en casos donde la condición mas importante es que el animal presente inmunosupresión ocasionada por:

- ❖ *Microsporium canis*
- ❖ *Micosporum gypseum*
- ❖ *Trichophyton methagraphytes*

Todos son altamente contagiosos, la transmisión es principalmente por contacto directo con fomites y son zoonosis.

Los signos son lesiones circulares alopécicas con erupción papular en la periferia y pelo nuevo creciendo en el centro, localizadas en cara, orejas y patas.

El diagnóstico es por medio de lámpara de Wood, cultivo, biopsia de piel, observación directa del pelo por microscopía.

Tratamiento

El tratamiento tópico puede realizarse con lociones, cremas y shampoos que contengan ketoconazole, niconazole o clotrimazol o bien con preparaciones con yodopovidona. (Pulido et al, 1996).

5.0 CALENDARIO DE INMUNIZACIÓN PARA PERROS

Dos meses de edad inicio de vacunas.

- ❖ Parvovirus- Coronavirus
- ❖ Moquillo, hepatitis y Leptospira.
(triple canina).
- ❖ Parvovirus coronavirus
- ❖ Triple canina
- ❖ Rabia

Aplicación quincenal de las vacunas

Posteriormente refuerzo anual de Moquillo, Hepatitis, leptospira, y Rabia.

GATOS

Se inicia a los dos meses de edad.

- ❖ Triple felina Panleucopenia felina
Rinotraqueitis
Calicivirus
- ❖ Refuerzo a los 15 días de vacuna triple felina
- ❖ 15 días posteriores Leucemia.
- ❖ 15 días posteriores Rabia
- ❖ Posteriormente refuerzos anuales. (Rosenstein, 2000).

6.0 FUERZAS Y DEBILIDADES

6.1 FUERZAS

FUERZA	
Buena ubicación	Lograr tener un rápido acceso y evitar la pérdida de tiempo innecesaria en ubicar la clínica.
Estacionamiento	La clínica cuenta con un estacionamiento de 20 metros aproximadamente, lo cual representa mayor comodidad para la mascota y por supuesto para el dueño.
Médico Veterinario titulado	El grado de confianza por parte del cliente puede ser mayor y se comprometerá a cuidar su mascota.
Personal capacitado	Todo el personal que labora en la clínica brindará un servicio de calidad (repcionista, el peluquero y el medico veterinario).
Conocimientos y experiencia en ventas	Aplicación de conocimientos de ventas de servicios con mi cliente.
He tomado cursos de atención al cliente	Me van a permitir brindar un trato excelente y con ello hacer que el cliente regrese.
Buena Imágen del personal de la clínica.	La imagen de la clínica y el personal lograra que el cliente reconozca que un servicio veterinario es importante como servicio.

6.2 DEBILIDADES

Falta de experiencia en la práctica de la medicina veterinaria.	Esta es la debilidad más preocupante, sin embargo, se tiene planeado superarla a través de actualización constante y permanecer cerca de otros veterinarios para poder solicitar su apoyo.
No contar con una especialidad	Cuando el padecimiento lo amerite canalizar con especialistas.
No ser conocida	Brindar servicio de calidad y además proporcionar información al cliente con la finalidad de que se vaya satisfecho y sea quien me recomiende.
Falta de experiencia en administración de una clínica.	

**ESTA TESIS NO SALE
DE LA BIBLIOTECA**

7.0 OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS

OBJETIVO

En el año 2002 iniciar servicio en la clínica veterinaria .

PLANEACION ESTRATEGICA

- A través de planeación y organización de las áreas de trabajo lograr la mayor eficiencia y productividad.

ACCIONES

El plan estratégico está basado en tener definidas las diferentes actividades de la clínica veterinaria, y que todas las actividades que estén planeadas se ejecuten de manera sistemática; delegando responsabilidades a cada una de las personas que forman parte de la empresa.

- Realizar una lista de personal en cada área.
- Realizar una lista de actividades por persona, y proporcionar esta lista a las demás personas de la clínica, saber que es necesario que cada uno de nosotros conozcamos las actividades de todas las áreas.
- Elaborar y colocar en la recepción de la clínica nuestra misión, visión y valores.
- Entregar a cada una de las personas la misión, visión, valores por escrito para que sean conocidas y todos tengamos un objetivo común.
- Concienciar a cada persona que colabora en la clínica los beneficios que tendremos al realizar cada uno sus actividades.

OBJETIVO

Superación personal y profesional.

ESTRATEGIA

Lograr un nivel óptimo de conocimientos a través del establecimiento de un plan de capacitación en el aspecto técnico y también desarrollo humano.

ACCIONES

- ✓ Capacitación a todo el personal, en el área médica se realizaran cesiones una vez a la semana para resolución de casos clínicos.
- ✓ Asistir a platicas a mensuales realizadas por la asociación de médicos de Ecatepec.
- ✓ Asistencia a dos cursos como mínimo al año; éstos cursos deberán ser organizados por reconocidas asociaciones.
- ✓ Adquisición de libros y revistas para la clínica con la finalidad de mantenernos actualizados.
- ✓ Asistencia a un curso cada año, de desarrollo humano y/o servicio al cliente.
- ✓ Asistir a conferencias de desarrollo personal y motivación.
- ✓ Procurar leer un libro de desarrollo humano, y realizar una plática al mes con todo el personal para hacer una análisis y presentar cobertura de objetivos.
- ✓ Enviar al estilista capacitar y elaborar un manual.

OBJETIVO

Mantener motivado y comprometido al personal que labora en la clínica.

ESTRATEGIA

Diseño de un plan de incentivos que recompense toda actividad realizada con excelencia.

ACCIONES

- Realizar un listado de cada una de las actividades que serán realizadas o asignadas al personal que labora en ésta.
- Estilista: puntualidad, reporte completo del trabajo, presentación personal, área de trabajo ordenada y limpia, trato amable, y un aspecto muy importante: Clientes nuevos por mes.
- Evaluación al ayudante general.
- Evaluación del médico veterinario.

Tabla 1: Presupuesto de Inversiones

En esta tabla se observa la planificación de las inversiones del Activo Fijo necesario para la inicialización de las operaciones del consultorio veterinario.

PRESUPUESTO DE INVERSIONES

Descripción	Marzo	Abril	Junio	Octubre	Total
Mobiliario	\$5,330.00				\$5,330.00
Deposito Renta	\$4,000.00				\$4,000.00
Equipo de Cirugía	\$3,120.00				\$3,120.00
Equipo de Auscultación		\$1,820.00			\$1,820.00
Refrigerador	\$2,470.00				\$2,470.00
Extintor	\$520.00				\$520.00
Esterilizador			\$3,432.00		\$3,432.00
Mesa para Estética	\$1,300.00				\$1,300.00
Equipo para Estética	\$3,640.00				\$3,640.00
Microscopio				\$16,328.00	\$16,328.00
Subtotal	\$20,380.00	\$1,820.00	\$3,432.00	\$16,328.00	\$41,960.00
I.V.A. 15%	\$3,057.00	\$273.00	\$514.80	\$2,449.20	\$6,294.00
TOTAL	\$23,437.00	\$2,093.00	\$3,946.80	\$18,777.20	\$48,254.00

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Tabla 2. Presupuesto de Gastos

En esta tabla se encuentran los gastos fijos del negocio.

PRESUPUESTO DE GASTOS

Marzo 2002 - Febrero 2003

Conceptos	Marzo 2001	Abril 2001	Mayo 2001	Junio 2001	Julio 2001	Agosto 2001	Septiembre 2001	Octubre 2001	Noviembre 2001	Diciembre 2001	Enero 2002	Febrero 2002	Total
Renta	\$4,000.00	\$4,000.00	\$4,000.00	\$4,000.00	\$4,000.00	\$4,000.00	\$4,000.00	\$4,000.00	\$4,000.00	\$4,000.00	\$4,000.00	\$4,000.00	\$48,000.00
Licencias	\$650.00												\$650.00
Luz		\$325.00		\$325.00		\$325.00		\$325.00		\$325.00		\$325.00	\$1,950.00
Teléfono	\$650.00	\$650.00	\$650.00	\$650.00	\$650.00	\$650.00	\$650.00	\$650.00	\$650.00	\$650.00	\$650.00	\$650.00	\$7,800.00
Sueldos	\$3,600.00	\$3,600.00	\$3,600.00	\$3,600.00	\$3,600.00	\$3,600.00	\$3,600.00	\$3,600.00	\$3,600.00	\$3,600.00	\$3,600.00	\$3,600.00	\$43,200.00
Prestaciones	\$720.00	\$720.00	\$720.00	\$720.00	\$720.00	\$720.00	\$720.00	\$720.00	\$720.00	\$720.00	\$720.00	\$720.00	\$8,640.00
Anuncio	\$1,200.00						\$600.00						\$1,800.00
Asesoría Contable	\$350.00	\$350.00	\$350.00	\$350.00	\$350.00	\$350.00	\$350.00	\$350.00	\$350.00	\$350.00	\$350.00	\$350.00	\$4,200.00
Limpieza	\$195.00	\$195.00	\$195.00	\$195.00	\$195.00	\$195.00	\$195.00	\$195.00	\$195.00	\$195.00	\$195.00	\$195.00	\$2,340.00
Papelería	\$910.00	\$260.00	\$195.00	\$195.00	\$195.00	\$195.00	\$195.00	\$195.00	\$390.00	\$234.00	\$208.00	\$208.00	\$3,380.00
Total	\$12,275.00	\$10,100.00	\$9,710.00	\$10,035.00	\$9,710.00	\$10,035.00	\$10,310.00	\$10,035.00	\$9,905.00	\$10,074.00	\$9,723.00	\$10,048.00	\$121,980.00

TABLA 3 Presupuesto de Costos

En miles de pesos en los meses de los servicios y productos de un Campesino Veterinario

PRELUDIO DE COSTOS

Marzo 1972 - Febrero 1973

Actividad	Enero		Febrero		Marzo		Abril		Mayo		Junio		Julio		Agosto		Septiembre		Octubre		Noviembre		Diciembre		Enero		Febrero				
	Unidad	Costo	Unidad	Costo	Unidad	Costo	Unidad	Costo	Unidad	Costo	Unidad	Costo	Unidad	Costo	Unidad	Costo	Unidad	Costo	Unidad	Costo	Unidad	Costo	Unidad	Costo	Unidad	Costo	Unidad	Costo			
CONSUMIBLES																															
Carbón	119.50	15	6282.50	22	3479.00	24	3482.00	29	3765.50	25	3702.50	25	3642.50	25	3487.50	27	3478.00	27	3449.00	27	3449.00	29	3745.50	25	3692.50	25	3692.50	25	3741.00		
OCUPACION																															
Uno Chico	117.70	11	3178.70	15	3172.50	18	3232.80	20	3234.00	24	3280.80	27	3281.80	25	3314.00	18	3210.50	19	3222.80	19	3222.80	21	3245.70	23	3289.50	23	3289.50	25	3297.40		
Uno Grande	643.50	3	3451.50	4	3183.00	2	3911.00	1	3736.50	3	3736.50	3	3736.50	1	3485.50	2	3911.00	2	3911.00	2	3911.00	3	3245.70	3	3289.50	3	3289.50	3	3338.50		
USUARIOS																															
Personal	328.25	10	3782.50	10	3782.50	10	3782.50	10	3782.50	6	3214.50	6	3214.50	5	3148.25	5	3148.25	5	3148.25	5	3148.25	4	3117.00	3	3077.75	3	3077.75	6	3173.50		
Uno Chico	332.50	10	3325.00	10	3325.00	8	3292.50	8	3292.50	5	3250.00	5	3250.00	5	3182.50	5	3182.50	5	3182.50	5	3182.50	4	3130.00	3	3087.50	5	3187.50	5	3187.50		
Uno Grande	347.45	15	3471.50	14	3464.50	14	3464.50	17	3468.50	21	3468.50	21	3470.50	21	3468.50	21	3468.50	21	3468.50	21	3468.50	21	3468.50	20	3471.25	20	3471.25	20	3471.25		
Material	347.45	15	3474.50	14	3464.50	14	3464.50	17	3468.50	21	3468.50	21	3470.50	21	3468.50	21	3468.50	21	3468.50	21	3468.50	21	3468.50	20	3471.25	20	3471.25	20	3471.25		
Uno Chico	348.25	11	3482.25	11	3482.25	11	3482.25	11	3482.25	7	3482.25	7	3482.25	6	3482.25	6	3482.25	6	3482.25	6	3482.25	5	3482.25	4	3482.25	4	3482.25	5	3482.25		
Uno Grande	337.70	7	3377.00	7	3377.00	7	3377.00	7	3377.00	7	3377.00	7	3377.00	7	3377.00	7	3377.00	7	3377.00	7	3377.00	7	3377.00	7	3377.00	7	3377.00	7	3377.00		
CONSUMOS																															
OVNI Chico	371.50	3	3143.00	2	3143.00	2	3143.00	4	3288.00	4	3199.20	4	3199.20	3	3143.00	2	3143.00	2	3143.00	2	3143.00	4	3288.00	3	3287.50	3	3287.50	6	3429.00		
OVNI Grande	358.50	2	3117.00	2	3117.00	2	3117.00	4	3288.00	4	3199.20	4	3199.20	3	3143.00	2	3143.00	2	3143.00	2	3143.00	4	3288.00	3	3287.50	3	3287.50	5	3392.50		
Operación Estación	315.00	2	3154.00	2	3154.00	2	3154.00	4	3308.00	4	3206.00	4	3206.00	3	3154.00	2	3154.00	2	3154.00	2	3154.00	4	3308.00	3	3308.00	3	3308.00	6	3472.00		
Comunicación	315.00	6	3154.00	10	3189.00	15	3253.50	14	3238.80	15	3253.50	15	3253.50	16	3272.42	14	3238.80	16	3272.42	16	3272.42	18	3321.15	11	3354.80	10	3220.80	10	3220.80		
ESTRUCTURAS																															
Uno Chico	346.80	6	3247.00	6	3195.70	6	3444.80	11	3543.42	11	3442.22	11	3442.22	14	3491.90	14	3491.90	14	3491.90	15	3494.20	15	3494.20	15	3494.20	15	3494.20	15	3494.20		
Uno Grande	347.80	2	3172.20	4	3210.40	6	3405.80	6	3405.80	6	3405.80	6	3405.80	4	3210.40	4	3210.40	4	3210.40	4	3210.40	3	3202.80	4	3272.42	4	3272.42	5	3338.20		
TOTAL SERVICIOS																															
			13,787.43		14,253.10		14,778.88		15,304.71		15,829.73		16,354.73		16,879.73		17,404.73		17,929.73		18,454.73		18,979.73		19,504.73		20,029.73		20,554.73		
Productos																															
Beta	325.75	17	3288.40	17	3288.40	14	3345.80	16	3393.20	18	3449.50	20	3496.90	25	3549.00	25	3596.00	25	3643.00	25	3690.00	25	3737.00	25	3784.00	25	3831.00	25	3878.00	25	3925.00
Colojar	347.80	10	3478.00	10	3478.00	12	3514.80	15	3551.50	18	3588.20	18	3588.20	18	3588.20	18	3588.20	18	3588.20	18	3588.20	18	3588.20	18	3588.20	18	3588.20	18	3588.20	18	3588.20
Señal	331.95	9	3319.50	9	3319.50	12	3357.20	15	3394.75	18	3432.30	18	3432.30	18	3432.30	18	3432.30	18	3432.30	18	3432.30	18	3432.30	18	3432.30	18	3432.30	18	3432.30	18	3432.30
Personal	328.25	10	3782.50	10	3782.50	10	3782.50	10	3782.50	6	3214.50	6	3214.50	5	3148.25	5	3148.25	5	3148.25	5	3148.25	4	3117.00	3	3077.75	3	3077.75	6	3173.50		
Material	347.45	15	3474.50	14	3464.50	14	3464.50	17	3468.50	21	3468.50	21	3470.50	21	3468.50	21	3468.50	21	3468.50	21	3468.50	21	3468.50	20	3471.25	20	3471.25	20	3471.25		
Comunicación	315.00	6	3154.00	10	3189.00	15	3253.50	14	3238.80	15	3253.50	15	3253.50	16	3272.42	14	3238.80	16	3272.42	16	3272.42	18	3321.15	11	3354.80	10	3220.80	10	3220.80		
ESTRUCTURAS																															
Uno Chico	346.80	6	3247.00	6	3195.70	6	3444.80	11	3543.42	11	3442.22	11	3442.22	14	3491.90	14	3491.90	14	3491.90	15	3494.20	15	3494.20	15	3494.20	15	3494.20	15	3494.20		
Uno Grande	347.80	2	3172.20	4	3210.40	6	3405.80	6	3405.80	6	3405.80	6	3405.80	4	3210.40	4	3210.40	4	3210.40	4	3210.40	3	3202.80	4	3272.42	4	3272.42	5	3338.20		
TOTAL PRODUCTOS																															
			14,039.20		14,513.20		14,987.20		15,461.20		15,935.20		16,409.20		16,883.20		17,357.20		17,831.20		18,305.20		18,779.20		19,253.20		19,727.20		20,201.20		

PROYECTO Inoculación de un Campesino Veterinario

35

Tabla 4: Resumen del Presupuesto de Costos

RESUMEN DEL PRESUPUESTO DE COSTOS

Marzo 2002 - Febrero 2003

Concepto	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Enero	Febrero	Total
Servicios	\$3,297.45	\$4,351.10	\$4,739.80	\$5,554.25	\$6,026.15	\$6,592.30	\$5,380.05	\$4,988.75	\$5,547.10	\$5,860.40	\$6,277.70	\$7,253.35	\$65,868.40
Productos	\$1,520.35	\$1,552.20	\$2,135.25	\$2,586.35	\$2,865.85	\$3,086.20	\$2,752.10	\$2,291.25	\$2,710.50	\$2,977.65	\$3,167.45	\$3,043.95	\$30,689.10
TOTAL	\$4,817.80	\$5,903.30	\$6,875.05	\$8,140.60	\$8,892.00	\$9,678.50	\$8,132.15	\$7,280.00	\$8,257.60	\$8,838.05	\$9,445.15	\$10,297.30	\$96,557.50

36

PROYECTO: Instalación de un Consultorio Veterinario.

Tabla 6: Resumen del Presupuesto de Ventas

RESUMEN DEL PRESUPUESTO DE VENTAS

Marzo 2002 - Febrero 2003

Concepto	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Enero	Febrero	Total
Servicios	\$12,910.00	\$16,500.00	\$18,240.00	\$21,760.00	\$23,260.00	\$25,830.00	\$20,950.00	\$16,280.00	\$21,240.00	\$23,105.00	\$25,050.00	\$28,405.00	\$255,530.00
Productos	\$2,396.00	\$2,446.00	\$3,382.00	\$4,068.00	\$4,559.00	\$4,885.00	\$4,320.00	\$3,580.00	\$4,234.00	\$4,670.00	\$5,005.00	\$4,815.00	\$48,360.00
TOTAL	\$15,306.00	\$18,946.00	\$21,622.00	\$25,828.00	\$27,819.00	\$30,715.00	\$25,270.00	\$21,860.00	\$25,474.00	\$27,775.00	\$30,055.00	\$33,220.00	\$303,890.00

PROYECTO: Instalación de un Consultorio Veterinario.

Tabla 7: Flujo de Caja o Efectivo Proyectado

En esta tabla se encuentre el flujo de efectivo mensual, ya que por ser una micro empresa no requerimos de una administración más compleja por el momento.

FLUJO DE CAJA O EFECTIVO PROYECTADO

Marzo 2002 - Febrero 2003

Conceptos	Marzo 2001	Abril 2001	Mayo 2001	Junio 2001	Julio 2001	Agosto 2001	Septiembre 2001	Octubre 2001	Noviembre 2001	Diciembre 2001	Enero 2002	Febrero 2002
Saldo Inicial Banco	\$40,000.00	\$14,776.20	\$15,625.90	\$20,662.85	\$24,368.45	\$33,585.45	\$44,586.95	\$51,414.80	\$37,182.60	\$44,494.00	\$53,356.95	\$64,243.80
INGRESOS por:												
Servicios	\$12,910.00	\$16,500.00	\$18,240.00	\$21,760.00	\$23,260.00	\$25,830.00	\$20,950.00	\$18,280.00	\$21,240.00	\$23,105.00	\$25,050.00	\$28,405.00
Venta Productos	\$2,396.00	\$2,446.00	\$3,382.00	\$4,068.00	\$4,559.00	\$4,885.00	\$4,320.00	\$3,580.00	\$4,234.00	\$4,670.00	\$5,005.00	\$4,815.00
Subtotal	\$55,306.00	\$33,722.20	\$37,247.90	\$46,490.85	\$52,187.45	\$64,300.45	\$69,856.95	\$73,274.80	\$62,656.60	\$72,269.00	\$83,411.95	\$97,463.80
EGRESOS por:												
Inversión	\$23,437.00	\$2,093.00		\$3,946.80				\$18,777.20				
Costo de Servicios	\$3,297.45	\$4,351.10	\$4,739.80	\$5,554.25	\$6,026.15	\$6,592.30	\$5,380.05	\$4,988.75	\$5,547.10	\$5,860.40	\$6,277.70	\$7,253.35
Costo de Productos	\$1,520.35	\$1,552.20	\$2,135.25	\$2,586.35	\$2,865.85	\$3,086.20	\$2,752.10	\$2,291.25	\$2,710.50	\$2,977.65	\$3,167.45	\$3,043.95
Gastos	\$12,275.00	\$10,100.00	\$9,710.00	\$10,035.00	\$9,710.00	\$10,035.00	\$10,310.00	\$10,035.00	\$9,905.00	\$10,074.00	\$9,723.00	\$10,048.00
Subtotal	\$40,529.80	\$18,096.30	\$16,585.05	\$22,122.40	\$18,602.00	\$19,713.50	\$18,442.15	\$36,092.20	\$18,162.60	\$18,912.05	\$19,168.15	\$20,345.30
SALDO FINAL	\$14,776.20	\$15,625.90	\$20,662.85	\$24,368.45	\$33,585.45	\$44,586.95	\$51,414.80	\$37,182.60	\$44,494.00	\$53,356.95	\$64,243.80	\$77,118.50

PROYECTO: Instalación de un Consultorio Veterinario.

39

Tabla 8. Estado de Resultados

En esta tabla se puede observar que en el mes de Marzo, se tiene un saldo negativo, este no es tan significativo, puesto que para el mes de Abril se tuvo una ganancia del 15.53%, por lo tanto, en este mes se recupera la pérdida del mes de Marzo. Durante los meses de Mayo, Junio, Julio, Agosto y Septiembre se mantiene un crecimiento estable, en donde Septiembre nos refleja que se ha cubierto la inversión inicial, es decir que en 7 meses de operaciones el capital invertido ha sido recuperado y a partir del mes de Octubre en adelante se muestra la utilidad neta del negocio.

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO

Marzo 2002 - Febrero 2003

Conceptos	Marzo 2001	Abril 2001	Mayo 2001	Junio 2001	Julio 2001	Agosto 2001	Septiembre 2001	Octubre 2001	Noviembre 2001	Diciembre 2001	Enero 2002	Febrero 2002	TOTAL
Servicios	\$12,910.00	\$18,500.00	\$18,240.00	\$21,760.00	\$23,260.00	\$25,830.00	\$20,950.00	\$18,280.00	\$21,240.00	\$23,105.00	\$25,050.00	\$28,405.00	\$255,530.00
Ventas	\$2,396.00	\$2,446.00	\$3,382.00	\$4,058.00	\$4,569.00	\$4,885.00	\$4,320.00	\$3,580.00	\$4,234.00	\$4,670.00	\$5,005.00	\$4,815.00	\$48,360.00
Subtotal	\$15,306.00	\$18,946.00	\$21,622.00	\$25,828.00	\$27,819.00	\$30,715.00	\$25,270.00	\$21,860.00	\$25,474.00	\$27,775.00	\$30,055.00	\$33,220.00	\$303,890.00
MENOS													
Costo de Servicios	\$3,297.45	\$4,351.10	\$4,739.80	\$5,554.25	\$6,026.15	\$6,592.30	\$5,380.05	\$4,988.75	\$5,547.10	\$5,860.40	\$6,277.70	\$7,253.35	\$65,868.40
Costo de Ventas	\$1,520.35	\$1,552.20	\$2,135.25	\$2,586.35	\$2,865.85	\$3,086.20	\$2,752.10	\$2,291.25	\$2,710.50	\$2,977.65	\$3,167.45	\$3,043.95	\$30,689.10
Subtotal	\$4,817.80	\$5,903.30	\$6,875.05	\$8,140.60	\$8,892.00	\$9,678.50	\$8,132.15	\$7,280.00	\$8,257.60	\$8,838.05	\$9,445.15	\$10,297.30	\$96,557.50
IGUAL													
Utilidad Bruta	\$10,488.20	\$13,042.70	\$14,746.95	\$17,687.40	\$18,927.00	\$21,036.50	\$17,137.85	\$14,580.00	\$17,216.40	\$18,936.95	\$20,609.85	\$22,922.70	\$207,332.50
MENOS													
Gastos	\$12,275.00	\$10,100.00	\$9,710.00	\$10,035.00	\$9,710.00	\$10,035.00	\$10,310.00	\$10,035.00	\$9,905.00	\$10,074.00	\$9,723.00	\$10,048.00	\$121,960.00
IGUAL													
Resultado de Operación	-\$1,786.80	\$2,942.70	\$5,036.95	\$7,652.40	\$9,217.00	\$11,001.50	\$6,827.85	\$4,545.00	\$7,311.40	\$8,862.95	\$10,886.85	\$12,874.70	\$85,372.50
Capital	-\$1,788.80	\$1,155.90	\$6,192.85	\$13,845.25	\$23,082.25	\$34,063.75	\$40,891.80	\$45,436.80	\$52,748.00	\$61,610.95	\$72,497.80	\$85,372.50	\$170,745.00
% Sobre Venta	-11.97%	15.53%	23.30%	28.63%	33.13%	35.82%	27.02%	20.79%	28.70%	31.91%	36.22%	38.76%	28.09%

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

40

9.0 CONCLUSION

Al concluir el proyecto presente me puedo dar cuenta lo importante que es tener objetivos definidos, así como estrategias ya que de esta forma será más sencillo obtener los resultados esperados y otro aspecto muy importante es elaborar presupuestos, que me permitirá estar mas de acuerdo con la realidad y estar consciente de que si se quiere un crecimiento es importante reinvertir, sobre todo en este primer año.

También es muy importante que vaya realizando una revisión para corregir posibles desviaciones antes que este sea demasiado tarde y si es necesario replantear objetivos y estrategias, también es importante estar saber que al menos en este primer año las ganancias serán discretas.

El ejercicio presente ha sido importante porque ha permitido darme cuenta de lo efectivo que puedo ser al desarrollar un plan estratégico orientándonos no solo a ver los problemas sino también las oportunidades de desarrollo.

10. BIBLIOGRAFIA

1. Bayer 2001. El mundo terapéutico. 1° edición, México.
2. Birchard S. J. 1996 . Manual clínico de pequeñas especies. Ed, Ma Graw-Hill-Interamericana.
3. Fuentes, H.V.O. 1992. farmacología Y Terapéutica Veterinarias. 2ª. Edición.,Mcgraw-Hill.México p 633
4. Hoskins J. D, 1993. Pediatría veterinaria en perros y gatos. Ed. Interamericana Mc Graw-Hill .
5. INEGI 2001. Instituto nacional de Estadística .
6. Litter, M. Compendio de Farmacología Medica. Editorial el Ateneo 5ª Edición, Buenos Aires. 1987.
7. Pulido, G.E., Sumano, L.H., Ocampo, C.L. 1996 Manual de Farmacología clínica para pequeñas especies. Facultad de Medicina Veterinaria y Zootecnia. UNAM México p 208
8. Ruiz, C.J.G. 2001 Principios de Antibioterapia (Manual). Universidad Nacional Autónoma de México. Facultad de Estudios Superiores Cuautitlán. P 20
9. Sumano, L.H; y Ocampo, C.L. 1998 Farmacología Veterinaria 2ª edición, McGraw-Hill. México. P 633.
10. Rosenstein, E. 1999. Prontuario de Especialidades veterinarias. 1ª edición ediciones PLM, México.