



*Jey*

**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA  
DE MEXICO**

**FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES  
CUAUTITLAN**

**MERCADOTECNIA VETERINARIA  
"ELEMENTOS BASICOS DE MERCADOTECNIA  
APLICADOS A LA INSTALACION DE UNA CLINICA  
VETERINARIA EN LA COLONIA PANTITLAN,  
DELEGACION IZTACALCO, MEXICO,  
DISTRITO FEDERAL".**

**TRABAJO DE SEMINARIO**

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:

**MEDICO VETERINARIO ZOOTECNISTA**

**P R E S E N T A :**

**FRANCISCO JOSE VALENCIA ROSALES**

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

M.V.Z. CARLOS MANUEL APPENDINI TAZZER.

CUAUTITLAN IZCALLI, ESTADO DE MEXICO.

1998

**TESIS CON  
SELLA DE ORIGEN**

*9.5 Fillos*



## **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 está 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

DR. JAIME KELLER TORRES  
DIRECTOR DE LA FES-CUAUTITLÁN  
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 comunicarle a usted que revisamos el Trabajo de Seminario.  
Mercadotecnia Veterinaria.

Elementos Básicos de Mercadotecnia aplicados a la Instalación  
de una Clínica Veterinaria en la Colonia Pantitlán, Delegación  
Iztacalco, México, Distrito Federal.

que presenta el pasante: Francisco José Valencia Rosales

con número de cuenta: 8211004-0 para obtener el Título de:  
Médico Veterinario Zootecnista

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

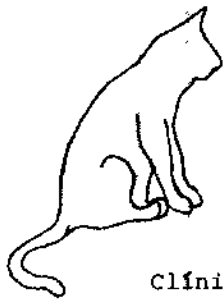
ATENTAMENTE.

"POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU"

Cuautilán Izcalli, Edo. de México, a 28 de Noviembre de 1997

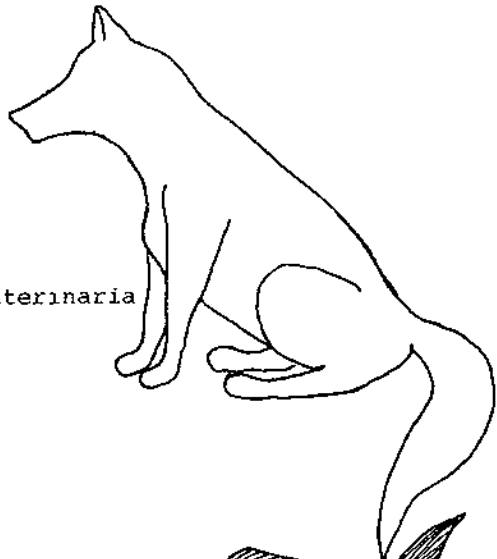
MÓDULO:	PROFESOR:	FIRMA:
<u>I</u>	<u>M.C. Luis Fernández Zorrilla</u>	<u>[Firma]</u>
<u>II</u>	<u>M.C. Antonio Ramón Herrera</u>	<u>[Firma]</u>
<u>IV</u>	<u>Lic. Amanta Silva Gómez</u>	<u>[Firma]</u>

DEP/V0805EM



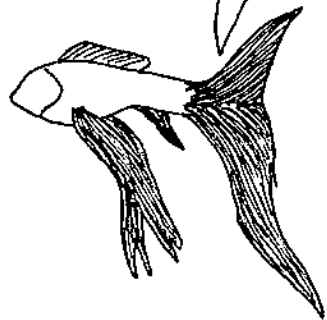
Clínica

Veterinaria



VALAR

Al Servicio de su Mascota



A mis padres: Ángel y Maria Elena por todo el apoyo y cariño que me brindaron para mi formación como hombre y y para lograr una profesión.

Para mi esposa: Hortensia quien ha sabido brindarme su apoyo y comprensión, "con mucho amor!"

Para mis hijos: Alexis Kaled y José Eliab quienes con sus risas me han motivado a superarme "los amo".

A mis hermanos: que de una u otra forma me ayudaron a lograr una de mis principales metas. Hugo, David, Elisa, Miguel y Ma. Elena.  
¡Gracias!

A mis padrinos: Antonino y Ma. de los Angeles quienes también me dieron apoyo y cariño en mi formación.

A toda mi familia y a aquellas personas que me han brindado su amistad y apoyo para cumplir este mi objetivo "Muchas Gracias".

INDICE	
INTRODUCCION	1
DESARROLLO:	
MISION	3
ORGANIGRAMA	4
HIPOTESIS	5
ANALISIS SITUACIONAL	
a) ENTORNO EXTERNO	6
ANALISIS DEL ENTORNO	8
ANALISIS DE LA EMPRESA	10
b) ENTORNO INTERNO	12
MARKETING MIX	13
ANALISIS DE LA EMPRESA	14
OBJETIVOS, ESTRATEGIAS Y ACCIONES	17
PRESUPUESTOS:	
PRESUPUESTO DE INVERSIONES	21
PRESUPUESTO DE VENTAS (SERVICIO) UNIDADES	22
PRESUPUESTO DE VENTAS (SERVICIO) VALORES	23
PRESUPUESTO DE COSTOS (SERVICIO)	24
PRESUPUESTO DE VENTAS (ACCESORIOS) UNIDADES	25
PRESUPUESTO DE VENTAS (ACCESORIOS) VALORES	26
PRESUPUESTO DE COSTOS (ACCESORIOS)	27
PRESUPUESTO DE GASTOS DE ADMINISTRACION	28
PRESUPUESTO DE FLUJO DE EFECTIVO	29
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO	30
CONCLUSIONES	31
ANEXOS:	
DESCRIPCION DE PUESTOS	32
POLITICAS Y PROCEDIMIENTOS	33
CUADRO BASE MEDICAMENTO	34
MATERIAL CIRUGIA Y HOSPITALIZACION	36
ACCESORIOS	37
BIBLIOGRAFIA	38

La práctica clínica en pequeñas especies es una de las áreas a la que se dedica una gran mayoría de los Veterinarios en el país, y se realiza en las grandes Urbes como la Ciudad de México donde la población por sus condiciones habitacionales se ve obligada a tener como mascotas o animales de compañía a pequeñas especies como: perros, gatos, roedores, peces y otros. Esta práctica requiere de una mayor especialización del Médico, lo que lo ha llevado al uso de equipo Médico y Quirúrgico como el de los hospitales humanos con las modificaciones necesarias.

Las especialidades esta motivado por necesidades de los dueños de mascotas que requieren de un servicio más especializado. El Médico Veterinario Zootecnista proporciona al individuo los medios adecuados para su realización, y al mismo tiempo, dado el carácter social de la profesión, se revierte en ella. El trabajo del Médico Veterinario dedicado a las pequeñas especies debe estar al servicio del hombre, por lo que no es desatinado admitir que los factores Médicos, Sanitarios y Zootécnicos de la profesión, asumen, como un hecho biológico, un papel fundamental en el orden social que se refleja en la salud física y mental del hombre. Muchos de los aspectos de su actuación dentro de la sociedad, dan a conocer su preparación y capacidad científica, su preparación técnica y sus servicios a la comunidad.

La preparación Médica cada vez es más ardua y compleja, tiene que resolver situaciones técnicas, lo cual necesita de una preparación más precisa; aparece el trabajo en equipo y se hace necesario recurrir a colegas especializados en diversas áreas de la profesión; esta actividad se opone al trabajo individual, ya que el Médico puede encontrarse imprevisto para resolver situaciones nuevas imprevistas. Necesita adaptarse, organizarse y conciliar otras actividades técnicas, sin perder su sentido humano y social, ya que gracias al progreso de la técnica, la medicina ha dado pasos de gigante.

Las condiciones socioeconómicas en la Ciudad de México nos permiten encontrar una gran variedad de niveles económicos por lo que se hace indispensable proporcionar un servicio acorde al modo de vida del ciudadano.



Con la instalación de la clínica, se intenta proporcionar servicio Médico Veterinario al público en general ofreciendo los servicios de Consultorio Médico, Medicina Preventiva, Medicina Interna, Cirugías, Estudios Radiológicos, Venta de accesorios y Pensión. Con principios éticos y profesionales. De ésta manera se contribuirá a proporcionar una mejor atención a las mascotas de esta población.

## HIPOTESIS

### HIPOTESIS MACROECONOMICAS:

- Se llegará a una inflación del 15% en 1998.
- El Producto Interno Bruto será del 5.2%
- Habrá un aumento salarial del 12% en 1998.
- El dólar costará \$9.00 pesos en promedio en 1998.
- Los intereses bancarios subirán a un 20%

### HIPOTESIS PERSONAL:

- Aumentará el número de mascotas en la Ciudad de México ya que existen más personas y familias que necesitan compañía.

## a) ENTORNO EXTERNO.

La Colonia Panjtítlán se localiza en la Delegación Iztacalco y esta a su vez se encuentra delimitada hacia el sur por Ciudad Nezahualcoyotl, hacia el norte por la Delegación Venustiano Carranza y hacia el suroeste por la Delegación Iztapalapa; la altura a la cual se ubica es de 2,242 metros sobre el nivel del mar. En la Colonia el tipo de suelo que prevalece es de uso industrial por lo que existen una gran diversidad de empresas industriales.

El promedio general de pobladores en la Colonia donde se establece la Clínica Veterinaria es de 61,123 habitantes aproximadamente según los datos proporcionados por el I.N.E.G.I. del último censo poblacional de 1995 en donde se encuentran un total aproximado de de 21,178 habitantes económicamente activos cuyos ingresos van desde un salario mínimo hasta cinco salarios mínimos, por lo que se puede establecer que existe una variabilidad económica.

El total de población canina y felina en la zona se estima aproximadamente en 10,566 según los datos proporcionados por el Centro de Control Canino del D.D.F. considerando que existen en la actualidad 1 perro por cada 7 habitantes y por cada 5 perros 1 gato en la Ciudad de México, cifras que indican un incremento ya que, con anterioridad se estimaba en 1 perro por cada 10 de los habitantes de la ciudad aproximadamente.

El Mercado potencial existente en la zona es de aproximadamente 10,566 perros y gatos sin considerar otro tipo de mascota.

El Mercado penetrado de acuerdo a los datos obtenidos, es de aproximadamente 2,000 pacientes atendidos por el Centro de Control Canino del D.D.F. en un año.

El Mercado disponible por lo tanto asciende a un total de 8,566 mascotas aproximadamente que pertenecen a dueños con las posibilidades económicas para recibir un servicio de atención Médico Veterinario.

El Mercado meta que desea tomar la clínica es de un 20% del Mercado disponible, por lo que la cifra correspondiente sería de 1,713 y la cual puede irse incrementando gradualmente por el tipo de servicio que se ofrecerá, ya que solo en la colonia se encuentra una Farmacia Veterinaria y un Centro de Control Canino del Departamento del Distrito Federal.

ANÁLISIS DEL ENTORNO

SECTOR	PROBLEMAS	OPORTUNIDADES
GOBIERNO	<p>I. TRÁMITES BUROCRÁTICOS</p>	<p>I. SE INSTAURARÁ UN GOBIERNO DE NUEVO PARTIDO (PRD) HABRÁ MEJOR ATENCIÓN AL PÚBLICO PARA TRÁMITES DE APERTURA.</p> <p>II. CERTIFICACIÓN DEL MÉDICO VETERINARIO ESPECIALISTA EN PEQUEÑAS ESPECIES.</p>
ECONOMÍA	<p>I. EXISTE EN LA ZONA VARIABILIDAD SOCIO-ECONÓMICA.</p> <p>II. FLUCTUACIÓN DEL DÓLAR.</p>	
SOCIAL	<p>I. NO EXISTE EN LA POBLACIÓN UNA CULTURA ADECUADA PARA LA ATENCIÓN DE LAS MASCOTAS.</p>	<p>I. HA REDUCIDO EL NÚMERO DE INTEGRANTES EN LAS FAMILIAS Y SE HA INCREMENTADO EL NÚMERO DE MASCOTAS.</p> <p>II. LOS TEMAS ECOLÓGICOS TRATADOS EN LA EDUCACIÓN MOTIVAN A LA NIÑEZ A ATENDER A SUS MASCOTAS.</p> <p>III. SE HA INCREMENTADO EL NÚMERO DE MASCOTAS (PERRO) CON PUREZA RACIAL LO QUE MOTIVA A LOS DUEÑOS A UNA MEJOR ATENCIÓN.</p>
PROFESIONAL		<p>I. SOLO SE LOCALIZA UNA FARMACIA VETERINARIA Y UN CENTRO DE CONTROL CANINO DEL D.O.F. EN LA ZONA.</p>

ANALISIS DEL ENTORNO(Continuación.. )

SECTOR	PROBLEMAS	OPORTUNIDADES
PROFESIONAL		II.LA CLÍNICA ES UN NUEVO CONCEPTO EN LA ZONA.
TECNOLOGICO	I.EL EQUIPO MEDICO Y QUIRÚRGICO ESPECIALIZADO EN SU MAYORÍA ES IMPORTADO.	
COMERCIALIZACION.		I.LAS VÍAS DE COMUNICACIÓN IMPORTANTES Y EXISTENTES EN LA ZONA SE LOCALIZAN A CORTA DISTANCIA.

ANALISIS DE LA EMPRESA.

Problema	Posible mitigación
Trámites Burocráticos.	Realizar los trámites necesarios para el funcionamiento de la clínica y estar al día con las obligaciones fiscales.
Inestabilidad Socioeconómica	Establecer precios justos y competitivos. Proporcionar valores agregados y brindar asesoría para mejorar las condiciones de las mascotas.
Fluctuación del Dólar.	Lograr con proveedores y distribuidores mejores descuentos y créditos. Revisión constante de inventarios. No crear deudas en dólares.
No existe en la zona una población con cultura adecuada para la atención de las mascotas.	Visitar escuelas y proporcionar asesoría y orientación sobre los cuidados que deben proporcionarse a las mascotas.
El equipo Médico y Quirúrgico especializado en su mayoría es importado.	Buscar alternativas, para compra de equipo usado o nacional que sea adecuado para la clínica.

ANÁLISIS DE LA EMPRESA

OPORTUNIDADES	ACCION DE DESARROLLO
Se instaurará un gobierno de nuevo partido (PRD) habrá mejor disposición y apoyo a pequeñas empresas.	Realizar los tramites de apertura de la clínica y proporcionar un servicio de atención a la comunidad en general.
Certificación del Médico Veterinario Especialista en Pequeñas Especies.	Actualización constante para realizar especializaciones. Lograr una mejor aceptación de los clientes y aumentar la cartera de clientes. Promocionar más servicios Médicos y mejorar la atención a mascotas y sus dueños.
Se ha incrementado el número de mascotas y se han reducido el número de integrantes de las familias en México.	Ofrecer mejores servicios en la clínica. Crear nichos de mercado. Programas de promoción y publicidad
Los temas ecológicos tratados en la educación rotivan a la mujer a atender mejor a sus mascotas.	Realizar visitas a escuelas para dar orientación sobre cuidados de las mascotas. Elaborar trípticos informativos para los clientes.
Se ha incrementado el número de perros con mayor pureza racial rotiva a una mejor atención.	Realizar especializaciones sobre razas más predominante. O FREZER MEJOR atención a mascotas y clientes. Llegar a crear servicio. Llegar a crear un servicio integral
Solo se localiza una farmacia y un Centro de Control Canino del D.D.F	Programas de promoción y publicidad a una mayor área de influencia. Ofrecer servicio integral para las mascotas y ofrecer valores agregados para incrementar cartera de clientes.
Las vías de comunicación importantes y EXISTENTES en la zona se se localizán a corta distancia.	Elaborar planeación para la instalación de la clínica y proporcionar mejores espacios y que faciliten el acceso a la Clínica. elaborar croquis para distribuir en la zona y que todos los deás a dormir en sus laureles.



## b) ENTORNO INTERNO.

La Clínica Veterinaria para pequeñas especies, cuyo local es propio, se encuentra ubicada en la calle seis con número 128 en la colonia Pantitlán, Delegación Iztacalco, México, D.F. entre la Av. Norte y la Av. Puebla, tiene acceso directo a la Calzada Ignacio Zaragoza y a una cuadra se encuentra la prolongación del Periférico Oriente, como referencia se encuentra a 400 metros el centro comercial Bodega Aurrera y el metro Canal de San Juan y tiene un área aproximada de 60 metros cuadrados en donde se va a realizar una subdivisión con paredes de tabla roca, para la distribución específica de las actividades a desarrollar, las que se indicarán con sus letreros en cada uno de los espacios creados.

Actualmente no contamos con un sistema administrativo con el cual se pueda tener un control de personal, inventarios, comercialización, ventas, gastos, promoción y publicidad, para que la Clínica funcione adecuadamente.

La distribución de las áreas en la Clínica se realizarán de la forma siguiente:

- 1-Recepción
- 2-Consultorio
- 3-Quirófano
- 4-Área de hospitalización
- 5-Área de Pensión
- 6-Área de estudios Radiológicos
- 7-Área de ventas de accesorios

Cada una de las áreas creadas será equipada con lo necesario para que se pueda proporcionar servicio Médico Veterinario a las pequeñas especies pertenecientes a nuestros clientes. En la zona no existe una clínica que ofrezca un servicio completo por lo que se atenderá al público en general. Para tratar de satisfacer las necesidades de la sociedad de confianza y seguridad en la salud de las mascotas y su bienestar como un miembro más en las familias.

El servicio Médico se ofrece en la clínica y a domicilio, este consiste en proporcionar atención a las mascotas en Medicina Preventiva, Medicina Interna, Cirugía Estética y Terapéutica, Estudios Radiológicos, Hospitalización, Pensión, Comercialización de alimentos y accesorios y posteriormente se brindará el servicio de Estética canina, Proyectaremos nuestra misión para motivar a clientes y personal que labore en la Clínica, además se tendrá un letrado en cada una de las áreas, para mostrar los servicios ofrecidos además de implementar los valores agregados a través de trípticos que se elaboren trimestralmente, se proporciona orientación a los clientes para mejorar las condiciones de sus mascotas y se realiza la apertura de datos, como base fundamental lo que nos permitirá mejorar el servicio de la clínica.

Los datos se capturarán en computadora para realizar los expedientes correspondientes. Para promocionar los servicios proporcionados se utilizarán diferentes medios como visitas a Escuelas, inscripción a revistas especializadas y en la sección amarilla,

Los precios que se establezcan serán al contado, además de ser justos y competitivos y se mostrarán al público para sensibilizar a los clientes a pagar por ellos. El acceso a la clínica es muy adecuado ya que se encuentran muy cerca las vías más importantes de comunicación y su acceso es fácil.

Las ventajas y el beneficio será proporcionado por la clínica a los clientes es decir se brindará servicio a las mascotas a fin de proporcionar a nuestros clientes la seguridad y confianza necesaria, así como la orientación más completa de como procurar que sus mascotas tengan las condiciones más apropiadas para su desarrollo con lo que también se estará proporcionando educación y esto repercutirá en el futuro en una mejor relación entre el ser humano y las mascotas.

ANALISIS DE LA EMPRESA

AREAS:	FUERZAS	DEBILIDADES
MERCADERO	I. SE CUENTA CON LOCAL PROPIO LOCALIZADO EN LA CALLE SEIS DE LA COLONIA PANTITLÁN. II. SE CUENTA CON VEHÍCULO PROPIO PARA LA ATENCIÓN DOMICILIARIA.	I. COMO PRODUCTO Y SERVICIO NUEVO NO NOS CONOCEN EN LA ZONA. II. CARECEMOS DE PRESTIGIO PARA NUESTRO RESPALDO. III. NO SE HAN REALIZADO LOS TRÁMITES DE APERIURA DE LA CLÍNICA.
GASTOS	I. SE CUENTA CON UNA INVERSIÓN DE \$90,000.00 (OCHENTA MIL PESOS 00/100 M.N.)	I. LOS GASTOS PARA LA INSTALACIÓN Y ADECUACIÓN DE LA CLÍNICA SON ELEVADOS. II. EL EQUIPO MÉDICO Y QUIRÚRGICO ES IMPORTADO Y COTIZADO EN DOLARES.
RENTABILIDAD		I. NO SE CONOCE CON EXACTITUD.
PERSONAL	I. SE HAN ADQUIRIDO CONOCIMIENTOS DE MERCADOTECNIA BÁSICA PARA INSTALAR LA CLÍNICA.	I. FALTA ESPECIALIZACIONES EN RADIOLOGÍA, SISTEMAS EN PEQUEÑAS ESPECIES Y APRENDER EL IDIOMA INGLÉS.
POLITICAS Y PROCEDIMIENTOS		I. NO EXISTE UN SISTEMA ADMINISTRATIVO ADECUADO.
ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.		I. NO SE TIENE UNA ORGANIZACIÓN ESTRUCTURAL PARA LA INSTALACIÓN ADECUADA DE LA CLÍNICA.
PLANES Y OBJETIVOS	I. LA INSTALACION DE LA CLÍNICA ES UN NUEVO CONCEPTO EN LA COLONIA. II. LOS OBJETIVOS YA ESTAN TRAZADOS.	

ANALISIS DE LA EMPRESA

FUERZA	POSIBLE APLICACION
Se cuenta con local propio.	Distribución de áreas y reestructuración posible para mejor atención de clientes y mascotas.
Se cuenta con vehículo propio.	Atención domiciliar de mascotas y un traslado más rápido y promoción de productos y servicios más amplio.
Se cuenta con una inversión inicial de \$50,000.00 pesos.	Compra de equipo y mobiliario indispensables así como gastos de instalación de la clínica para iniciar su funcionamiento.
Se han adquirido conocimientos de mercadotecnia básica para instalar la clínica.	Estudios de mercado, conocimiento de necesidades de los clientes, plan estratégico para instalar la clínica, promoción de los servicios, administración para optimizar las funciones de la clínica, mejorar las relaciones con los clientes para aumentar la cartera de clientes, conocer la rentabilidad y presupuestos.
Se introduce un nuevo concepto en la zona a la instalación de la clínica.	Aumento en la cartera de clientes y generar más nichos de mercado y ofrecer un servicio más completo al cliente para satisfacer sus necesidades.
Los objetivos ya están trazados.	Para crear los planes y objetivos que deseamos alcanzar a corto y mediano plazo en función de la clínica.

ANALISIS DE LA EMPRESA

DEBILIDAD	QUE IMPIDE	CORRECCION
Como producto y servicio nuevo no nos conocen en la zona.	Aumentar cartera de clientes Generar aumento de utilidades Tener mayor liquidez	Realizar campañas de promoción visitas a escuelas y elaboración trípticos que muestren producto.
Se carece de prestigio para nuestro respaldo.	Desempeño de las funciones Continuidad en los procesos de atención a clientes y mascotas.	Elaborar carteles señalen servicio en cada área creada en la clínica. Ofrecer precios justos y competitivos.
No se han realizado los trámites de apertura de la clínica.	Función del establecimiento Aumentar cartera de clientes Aumento de utilidades Mayor liquidez.	Tramitar lo antes posible la apertura de la clínica para ofrecer servicio Médico.
Los gastos de la clínica para su instalación son elevados.	Crear las áreas correspondientes para prestar servicio integral.	Establecer un plan presupuestal para desviar utilidades e ir aplicándolo en la adecuación de la clínica.
El equipo Médico y Quirúrgico es importado y cotizado en dólares.	Desempeño de las funciones y continuidad en los procesos y atención integral.	Adquisición de equipo usado para prestar servicio Médico.
No se conoce la rentabilidad con exactitud.	Conocer la rentabilidad y proyección futura de la Clínica.	Elaborar plan presupuestal para conocer la rentabilidad de la Clínica.
Falta especialización en Radiología, actualización en pequeñas especies y el idioma Ingles.	Desempeño de funciones para ofrecer servicio integral y Comunicación vía Internet.	Tomar cursos de actualización e Idioma Ingles.
No existe un sistema Administrativo adecuado.	El buen funcionamiento y desarrollo de actividades en la clínica.	Elaborar un plan administrativo y organizacional para optimizar el funcionamiento de la Clínica.
No se tiene una organización estructural para la instalación de la Clínica.	Aumento cartera de clientes utilidades y liquidez para el crecimiento de la Clínica.	Realizar un plan estructural para la instalación y creación de los espacios requeridos.

ÁREA DONDE SE ESPERAN  
RESULTADOS

MERCADERO

FECHA

**OBJETIVO:**

1. Establecer una Clínica Veterinaria de demeanas especies para proporcionar servicio Médico al 20% de nuestros clientes disponibles durante 1998.

**ESTRATEGIAS:**

- 1.1.- Establecer una Clínica Veterinaria en la Colonia Pantitlán, Delico, Ixtacalco, D.F.
- 1.2.- Implementar un sistema de promoción.
- 1.3.- Llevar a cabo la distribución de áreas en la Clínica.

**PLAN DE ACCIÓN**

RESPONSABLE

FECHA

INICIO

TERMINO

- 1.1.1.- Planear la instalación de la Clínica
- 1.1.2.- Realizar los trámites de apertura de la Clínica
- 1.2.1.- Visitar Escuelas y proporcionar orientación
- 1.2.2.- Elaborar carteles para indicar los servicios en la Clínica.
- 1.3.1.- Dividir con tabla roca el local
- 1.3.2.- Elaborar tripticos para mostrar el servicio ofrecido.

1 / 12 / 97

1 / 01 / 98

10 / 02 / 98

10 / 01 / 98

15 / 01 / 98

24 / 01 / 98

D.G.

D.G.

D.G.

D.G.

D.G.

D.G.

ÁREA DONDE SE ESPERAN RESULTADOS	ADMINISTRATIVO	FECHA
<b>OBJETIVO:</b> 2. Implementar un sistema administrativo para optimizar el servicio de la Clínica hasta un 30% en el segundo semestre de 1998.		
<b>ESTRATEGIAS:</b> 2.1-Elaborar un programa administrativo para la Clínica. 2.2-Promover un programa de actualización y capacitación.		
PLAN DE ACCIÓN		
	FECHA	RESPONSABLE
	INICIO	TERMINO
2.1.1-Organización del personal.	1 / 01 / 98	D.G
2.1.2-Definir estrategias de crecimiento.	30 / 06 / 98	D.G
2.1.3-Establecer mecanismos de control de calidad, personal y de inventarios.	1 / 04 / 98	D.G
2.2.1-Asistir a cursos de actualización Médica	15 / 08 / 98	D.G
2.2.2-Elaborar planes de capacitación para personal.	1 / 04 / 98	D.G
2.2.3-Mejorar salarios y prestaciones.	1 / 06 / 98	D.G

ÁREA DONDE SE ESPERAN RESULTADOS		COMERCIALIZACION	FECHA	
<b>OBJETIVO:</b> 3. Incrementar las ventas en un 10% cada mes a partir del 2º trimestre de 1998 y así ampliar la cartera de clientes.				
<b>ESTRATEGIAS:</b> 3.1.- Contactar proveedores y distribuidores. 3.2.- Promover y establecer valores agrapados.				
PLAN DE ACCIÓN		FECHA		RESPONSABLE
		INICIO	TERMINO	
3.1.1.- Lograr porcentajes de descuento y créditos más amplios.		3 / 01 / 98		D.G /
3.1.2.- Revisar inventarios.		20 / 03 / 98		D.G - A.T
3.1.3.- Establecer precios competitivos.		1 / 01 / 98		D.G
3.2.1.-Ofrecer tripticos informativos.		1 / 04 / 98		D.G - A.T
3.2.2.-Ofrecer asesoría.		1 / 01 / 98	31 / 12 / 98	D.G
3.2.3.-Proporcionar comodidad y buen trato a los clientes.		1 / 01 / 98	31 / 12 / 98	D.G - A.T - S.M.V



ÁREA DONDE SE ESPERAN RESULTADOS	FINANCIERO	FECHA
<b>OBJETIVO:</b> 4. Destinar un 20% de las utilidades para la reestructuración y ampliación de la Clínica en Diciembre de 1998.		
<b>ESTRATEGIAS:</b> 4.1-ESTABLECER UN PLAN PRESUPUESTAL		
<b>PLAN DE ACCIÓN</b>		
	<b>INICIO</b> 1 / 01 / 98 30/03/ 98 30/03/ 98 30/03/ 98	<b>FECHA TERMINO</b>    
4.1.1-Realizar estadísticas de ventas. 4.1.2-Preresupuestar ventas. 4.1.3-Preresupuestar gastos. 4.1.4-Preresupuestar costos.		<b>RESPONSABLE</b> D.C D G D G D.C

PROYECTO : CLINICA VETERINARIA PARA PEQUEÑAS ESPECIES  
 FECHA: ENERO-DICIEMBRE 1998.  
 PRESUPUESTO DE: INVERSION

CONCEPTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
CONSERVACION													
Local	90000												90000
Instrum. Cirugia	10000												10000
Mobili. Oficina			800										800
Aparato de Rx.	10000												10000
Negatoscopio	500												500
Refrigerador	2000												2000
Computadora (usada)						5000							5000
Equipo de Cirugia	4910												4910
Jaulas (std)	4000				800								4800
Automovil	16000												16000
Tanque revelado	800												800
Plac.Img.Revelado	1400												1400
Material Cirugia	7528.65												7528.65
Medicamento Básico	8585.04												8585.04
Accesorios	4736.89												4736.89
TOTAL	160 460.58		800		800	5000							162060.58

PROYECTO : CLINICA VETERINARIA PARA PEQUEÑAS ESPECIES  
 FECHA: ENERO-DICIEMBRE 1998.  
 PRESUPUESTO DE: VENTAS / UNIDADES

CONCEPTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
PRESENTACION													
V actinas Rabie	10	10	5	10	15	15	10	10	5	10	15	15	130
Vac. Parvovirus	40	50	50	60	65	60	60	50	40	50	50	60	635
Vac. Triple Canina	40	40	50	40	40	60	60	40	30	40	50	60	550
Vac. Triple Felina	10	15	12	10	10	12	12	10	5	10	10	12	128
Vac. Leuc. Felina	10	12	12	12	10	10	10	10	5	10	12	12	125
Desparasitaciones	25	30	30	40	50	40	40	40	20	40	50	50	455
Cavictomia	3	3	4	3	3	5	3	2	0	2	3	4	35
Oreotomia	2	3	5	3	4	5	5	2	0	2	3	3	37
O.V.H. Perro	3	4	5	4	4	6	4	3	1	4	2	5	45
O.V.H. Gato	2	2	3	2	1	2	2	1	0	2	1	2	20
Consulta/local	70	75	75	80	80	70	70	60	40	50	70	90	830
Consulta/almacén	20	25	25	30	30	20	20	15	10	15	20	25	255
Radiografías	2	2	4	5	4	3	2	2	0	3	5	4	36
Ortopedias	1	2	4	4	3	2	1	0	0	1	3	2	23
Hospitalización *	2	2	1	3	5	4	2	1	0	1	3	4	28
Pensión *	3	1	5	5	2	2	2	5	0	2	2	5	34
TOTAL	243	276	290	311	326	316	303	251	156	242	299	353	3,366

NOTA \*La hospitalización y la pensión se considera en promedio de 3 días.

PROYECTO : CLINICA VETERINARIA PARA PEQUEÑAS ESPECIES  
 FECHA: ENERO-DICIEMBRE 1998.  
 PRESUPUESTO DE: VENTAS / VALORES

CONCEPTO	V/UNIT.	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
<b>PRESENTACION</b>														
Vacunas Rabia	50	500	500	250	500	750	750	500	500	250	500	750	750	6500
Vac. Parvovirus	60	2400	3000	3000	3600	3900	3600	3600	3000	2400	3000	3000	3600	38100
Vac. Triple Canina	60	2400	2400	3000	2400	2400	3600	3600	2400	1800	2400	3000	3600	33000
Vac. Triple Felina	60	600	900	720	600	600	720	720	600	300	600	600	720	7680
Vac. Leish. Felina	60	600	720	720	720	600	600	600	600	300	600	720	720	7500
Desparasitaciones	40	600	1200	1200	1600	2000	1600	1600	1600	800	1600	2000	2000	17800
Caudectomía	80	240	240	320	240	240	400	240	160	0	160	240	320	2800
Oreotomía	200	400	600	1000	600	800	1000	1000	400	0	400	600	600	7400
O.V.H. Perro	300	900	1200	1500	1200	1200	1800	1200	900	300	1200	600	1500	13500
O.V.H. Gato	350	700	700	1050	700	350	700	700	350	0	700	350	700	7000
Consulta/Local	60	4200	4500	4500	4800	4800	4200	4200	3600	2400	3000	4200	5400	49800
Consulta/domicilio	90	1800	2250	2250	2700	2700	1800	1800	1350	900	1350	1800	2250	22950
Radiografías	100	200	200	400	500	400	500	200	200	0	300	500	400	3600
Ortopedías	600	600	1200	2400	2400	1800	1200	600	0	0	600	1800	1200	13800
Hospitalización*	80/día	480	480	240	720	1200	960	480	240	0	240	720	960	6720
Pensión*	80/día	720	240	1200	1200	480	480	480	1200	0	480	480	1200	8160
<b>TOTAL</b>		17340	20330	23750	24480	24220	23710	21520	17100	9450	17130	21360	25920	246310

NOTA \*La hospitalización y la pensión se considera en promedio de 3 días con un costo al público de 80 pesos por día.

PROYECTO de CLINICA VETERINARIA PARA PEQUEÑOS ESPECIES  
 FECHA: ENERO-DICIEMBRE 1998.  
 PRESUPUESTO DE: VENTAS / COSTOS.

CONCEPTO PRESENTACION	C/UNIT.	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
Vacunas Rabia	16	160	160	80	160	240	240	160	160	80	160	240	240	2080
Vac.Parvovirus	23.5	940	1175	1175	1410	1527.5	1410	1410	1175	940	1175	1175	1410	14922.5
Vac.Triplic Carina	17.15	686	686	857.5	686	686	1029	1029	686	514.5	686	857.5	1029	9432.5
Vac.Triplic Felina	29.25	292.5	438.75	351	292.5	292.5	351	351	292.5	146.25	292.5	292.5	351	3744
Vac.Leuc.Felina	40.65	406.5	487.8	487.8	487.8	406.5	406.5	406.5	406.5	203.25	406.5	487.8	487.8	5081.25
Desparasitaciones	3	75	90	90	120	150	120	120	120	60	120	150	150	1365
Caudectomia	7	21	21	28	21	21	35	21	14	0	14	21	28	245
Otectoia	35	70	105	175	105	140	175	175	70	0	70	105	105	1295
O.V.H. Perro	40	120	160	200	160	160	240	160	120	40	160	80	200	1800
O.V.H. Gato	50	100	100	150	100	50	100	100	50	0	100	50	100	1000
Consulta/Local	8	560	600	600	640	640	560	560	480	320	400	560	720	6640
Consulta/Quimicilio	23	460	575	575	690	690	460	460	345	230	345	460	575	5865
Radiografias	15	30	30	60	75	60	45	30	30	0	45	75	60	540
Ortopedias	150	150	300	600	600	450	300	150	0	0	150	450	300	3450
Hospitalización*	38	228	228	114	342	570	456	228	114	0	114	342	456	3192
Pensión *	25	225	75	375	375	150	150	150	375	0	150	150	375	2550
TOTAL		4524	5231.55	5918.30	6264.3	6233.5	6077.5	5510.5	4438	2534	4388	5495.8	6586.8	63202.25

NOTA \* La hospitalización y la pensión es en promedio de 30 días, con un costo a la clínica de 38 y 25 pesos por día.

PROYECTO CLINICA VETERINARIA PARA PRODUCCIONES ESPECIES  
 FECHA: ENERO-DICIEMBRE 1998.  
 PRESUPUESTO DE: VENTAS/ UNIDADES ACCESORIOS

CONCEPTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
PRESENTACION													
Croquetas cachorro*	40	40	45	50	45	40	45	40	30	35	40	45	495
Croquetas adulto*	50	50	40	45	45	35	35	30	20	25	25	30	430
Correas largas	2	0	3	3	2	0	0	1	2	1	0	1	15
Collares	1	2	1	4	2	1	0	2	1	2	1	2	19
Collar antipulgas	3	2	3	3	2	2	1	2	2	3	3	4	30
Talco antipulgas	5	4	4	2	3	2	3	3	2	4	4	5	41
Jabón antipulgas	7	8	7	6	8	7	8	7	6	7	8	8	87
Platos ligeros	2	3	2	1	2	1	1	2	0	1	1	2	18
Platos pesados	3	4	3	2	1	2	1	2	0	2	2	3	25
Cardas	1	2	0	3	2	0	1	1	2	1	3	2	18
Muskas	7	6	10	12	10	10	12	8	8	12	12	12	119
Shampoo antipulgas	2	3	1	4	4	3	4	4	3	5	5	6	44
Pecheras chica	3	4	2	1	0	0	1	2	1	2	1	2	19
Pecheras grande	2	1	0	2	1	2	2	3	1	3	3	4	24
TOTAL	128	129	121	138	127	105	114	107	78	103	108	126	1384

NOTA: La venta de croqueta es por Kg. de producto.

PROYECTO "CLINICA VETERINARIA PARA PEQUEÑAS ESPECIES"  
 FECHA: ENERO-DICIEMBRE 1998.  
 PRESUPUESTO DE: VENTAS/VALORES ACCESORIOS.

CONCEPTO	V/UNIT.	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
PRESUPUESTACION														
Croquetas cachorro*	15	600	600	675	750	675	600	675	600	450	525	600	675	7425
Croquetas adulto*	15	750	750	600	675	675	525	525	450	300	375	375	450	6450
Correas largas	60	120	0	180	180	120	0	0	60	120	60	0	60	900
Collares	20	20	40	20	80	40	20	0	40	20	40	20	40	380
Collar antipulgas	40	120	80	120	120	80	80	40	80	80	120	120	160	1200
Talco antipulgas	24	120	96	96	48	72	48	72	72	48	96	96	120	984
Jabón antipulgas	15	105	120	105	90	120	105	120	105	90	105	120	120	1305
Platos ligeros	20	40	60	40	20	40	20	20	40	0	20	20	40	360
Platos pesados	40	120	160	120	80	40	80	40	80	0	80	80	120	1000
Cardas	40	40	80	0	120	80	0	40	40	80	40	120	80	720
Wiskas	6	42	36	42	36	48	42	48	42	36	42	48	48	510
Shampoo antipulgas	32.5	64.5	97.5	32.5	130	130	97.5	130	130	97.5	162.5	162.5	195	1429.5
Pecheras chica	50	150	200	100	50	0	0	50	100	50	100	50	100	950
Pecheras grande	90	180	90	0	180	90	180	180	270	90	270	270	36	1836
TOTAL		2471.5	2409.5	2130.5	2559	2210	1797.5	1940	2109	1461.5	2035.5	2081.5	2244	25449.5

NOTA \*La venta de croqueta es por kilogramo.

PROYECTO : CLINICA VETERINARIA PARA PEQUEÑAS ESPECIES  
 FECHA: ENERO-DICIEMBRE 1998.  
 PRESUPUESTO DE: COSTOS / ACCESORIOS

CONCEPTO	C/UNIT.	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGC	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
PRESENERACION														
Croquetas cachorro*	10	400	400	450	500	450	400	450	400	300	350	400	450	4950
Croquetas adulto*	10	500	500	400	450	450	350	350	300	200	250	250	300	4300
Correas largas	42	84	0	126	126	84	0	0	42	84	42	0	42	630
Collares	13	13	26	13	52	26	13	0	26	13	26	13	26	247
Collar antitigulas	22	66	44	66	66	44	44	22	44	44	66	66	88	660
Talco antitigulas	18.9	94.5	75.6	75.6	37.8	56.7	37.8	56.7	56.7	37.8	75.6	75.6	94.5	774.9
Jabón antitigulas	9	63	72	63	54	72	63	72	63	54	63	72	72	783
Platos ligeros	8	16	24	16	8	16	8	8	16	0	8	8	16	144
Platos pesados	12.5	58.5	78	58.5	39	19.5	39	19.5	39	0	39	39	58.5	487.5
Cardas	21.9	21.9	43.8	0	65.7	43.8	0	21.9	21.9	43.8	21.9	65.7	43.8	394.2
Whiskas	3.9	27.3	23.4	39	46.8	39	39	46.8	31.2	31.2	46.8	46.8	46.8	464.1
Shampoo antitigulas	27	54	81	27	108	108	81	108	108	81	135	135	162	1188
Pecheras chica	36	105	140	70	35	0	0	35	70	35	70	35	70	665
Pecheras grande	60	120	60	0	120	60	120	120	180	60	180	180	240	1440
TOTAL		1623.2	1567.8	1404.1	1708.3	1469	1194.8	1309.9	1397.8	983.8	1373.3	1386.1	1709.6	17127.7

NOTA\* En las croquetas el costo esta dado por Kg de producto.



PROYECTO: CLINICA VETERINARIA PARA PEQUEÑAS ESPECIES  
 FECHA: ENERO-DICIEMBRE 1998.  
 PRESUPUESTO DE: GASTOS DE ADMINISTRACION.

CONCEPTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
Suelo arrendante	750	750	750	750	825	825	825	825	825	825	825	825	9600
Prestaciones	0	225	225	225	247.5	247.5	247.5	247.5	247.5	247.5	247.5	247.5	2655
Acord. local	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	2400
Telefono	200	200	200	200	250	250	250	300	300	300	300	300	3050
Luz	150	150	200	200	250	250	250	300	300	300	300	300	2950
Gasolina	600	600	620	620	620	620	620	620	620	620	620	620	7400
Curso actualizaci6n	0	0	0	0	0	0	0	1000	0	0	0	0	1000
Lic. Funcionamiento	800	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	800
Limpieza	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	480
Papelaria	700	0	250	0	0	250	0	0	300	0	0	0	1500
Mantenimiento	200	0	200	0	200	0	250	0	250	0	250	0	1350
Reparaciones	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	3600
Serv.Desech.Organiz.	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	1800
TOTAL	4090	2615	3135	2685	3082.5	3132.5	3132.5	3982.5	3532.5	2982.5	3232.5	2982.5	38585

PROYECTO: CLINICA VETERINARIA PAPA PEQUEÑAS ESPECIES  
 FECHA: ENERO-DICIEMBRE 1998.  
 PRESUPUESTO DE FIANZO DE EFECTIVO

CONCEPTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
SALDO BANCOS	170000	19113.72	32438.87	47061.97	63443.37	78288.37	88391.07	101898.17	111288.87	115150.07	125571.77	138898.8
INGRESOS												
COBRANZA	19811.50	22739.50	25880.50	27039.00	26430.00	25507.50	23460.00	19209.00	10911.50	19165.50	23441.50	28164.0
SUMA BANCOS-INGRESOS	189811.50	41853.22	58319.37	74100.97	89873.37	103795.87	111851.07	121107.17	122200.37	134315.57	149013.27	167062.8
EGRESOS												
GASTOS	4090.00	2615.00	3135.00	2685.00	3082.50	3132.50	3132.50	3982.50	3532.50	2982.50	3232.50	2982.50
COSTOS	6147.20	6799.35	7322.40	7972.60	7702.50	7272.30	6830.40	5835.80	3517.80	5761.30	6881.90	8296.4
INVERSIONES	160460.58		800.00		800.00	9000.00						
SUMA DE EGRESOS	170697.78	9414.35	11257.40	10657.60	11585.00	15404.80	9952.90	9818.30	7050.30	8743.80	10114.40	11278.9
SALDO	19113.72	32438.87	47061.97	63443.37	78288.37	88391.07	101898.17	111288.87	115150.07	125571.77	138898.87	155783.9

Handwritten notes and stamps in the top right corner, including a date stamp "1998-12-31" and other illegible markings.

PROYECTO : CLINICA VETERINARIA PARA PEQUEÑAS ESPECIES  
 FECHA: ENERO-DICIEMBRE 1998.  
 ESTADO DE RESULTADOS PROYECTIVO

CONCEPTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
VENTAS	2471.5	2409.5	2130.5	2559	2210	1797.5	1940	2109	1461.5	2035.5	2081.5	2244	25449.5
SERVICIOS	17340	20330	23750	24480	24220	23710	21520	17100	9450	17130	21360	25920	246310
SUMA	12811.5	22739.5	25880.5	27039	26430	25507.5	23460	19209	10911.5	19165.5	23441.5	28164	271759.5
MEJORS													
COSTO DE VENTAS	1623.2	1567.8	1404.1	1708.3	1469	1194.8	1309.9	1397.8	983.8	1373.3	1386.1	1709.6	17127.7
COSTO SERVICIOS	4524	5231.55	5918.3	6264.3	6233.5	6077.5	5510.5	4438	2534	4388	5495.8	6586.8	63202.25
SUMA	6147.2	6799.35	7322.4	7972.6	7702.5	7272.3	6820.4	5835.8	3517.8	5761.3	6881.9	8296.4	80329.95
IGUAL													
UTILIDAD BRUTA	13664.3	5940.15	18558.1	19066.4	18727.5	18235.2	16639.6	13373.2	7393.7	13404.2	16559.6	19867.6	191429.55
MEJORS													
GASTOS ADMIN.	4090	2615	3135	2685	3082.5	3132.5	3132.5	3982.5	3532.5	2982.5	3232.5	2982.5	38585
IGUAL													
RESULT. OPERACION	9574.3	13325.15	15423.1	16381.4	15645	15102.7	13507.1	9390.7	3861.2	10421.7	13327.1	16885.1	152844.55
% SOBRE VENTA	48%	59%	60%	61%	59%	59%	58%	49%	35%	54%	57%	60%	56%
IGUAL													
UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTOS	9574.3	13325.15	15423.1	16381.4	15645	15102.7	13507.1	9390.7	3861.2	10421.7	13327.1	16885.1	152844.55
% SOBRE VENTA	48%	59%	60%	61%	59%	59%	58%	49%	35%	54%	57%	60%	56%

## CONCLUSIONES

- El proyecto presentado refleja ser viable desde el punto de vista Mercadológico, Contable y Administrativo.
  
- Las expectativas de crecimiento de la Clínica son buenas, permitiendo una mayor inversión, para aumentar la infraestructura del negocio.
  
- Se obtendrá el reconocimiento de la Clínica y su posicionamiento irá en aumento en la zona de influencia.

A N E X O S

## DESCRIPCION DE PUESTOS

PUESTO: DIRECTOR GENERAL

FUNCIONES:

- Coordinar las actividades de la Clínica, con la Administrativa.
- Organizar los Recursos Humanos y Materiales para el logro de los objetivos.
- Investigar las condiciones del Mercado y las necesidades de los clientes.
- Establecer el horario para la apertura y cierre del negocio.
- Llevar a cabo la planeación anual del negocio y la evaluación financiera.
- Establecer control de procesos y sistemas para optimizar el funcionamiento de la clínica.
- Establecer las políticas y procedimientos para que la clínica funcione adecuadamente.

PUESTO: ASISTENTE TECNICO

FUNCIONES:

- Asistir en el área de comercialización y ventas de accesorios.
- Brindar servicio y trato amable a los clientes.
- Cobrar a los clientes por venta de accesorios.
- Auxiliar en la conservación de las áreas creadas en la clínica.
- Asistir a la Dirección General en los servicios proporcionados en la clínica, revisión de inventarios, atención y cuidado de las mascotas.

PUESTO: SERVICIOS MEDICOS VETERINARIOS

FUNCIONES:

- Atención y cuidado de mascotas en área de pensión.
- Atención de mascotas en servicio de Estética Canina.
- Auxiliar a Asistente en conservación de las áreas de la clínica.
- Proporcionar servicio y trato amable a clientes y mascotas.

POLÍTICA DE ATENCIÓN AL PÚBLICO:

1. Dentro de las acciones que ha implementado la Clínica Veterinaria para pequeñas especies y lograr un contacto más estrecho con sus clientes, está el proporcionar un trato más amable y la orientación adecuada, así como *brindar el confort necesario* tanto a la mascota como al dueño de la misma.

POLÍTICA DE PAGO:

2. Los pagos realizados por los clientes serán al contado y a los clientes más asiduos se les proporcionara a sus mascotas valores agregados al solicitar alguno de los servicios que proporciona la clínica.

CUADRO BASE DE MEDICAMENTO

PRODUCTO	USO	PRESENT.	PRECIO	PEDIDO	SUBTOTAL
ADRENALINA	Estimulante Cardíaco	50ml	24.00	2	48.00
ANESTESAL	Anestésico	100 ml	72.00	2	144.00
BAYTRIL INY.5%	Antibiótico	50 ml	81.00	1	81.00
BUSCAPINA COMP.	Analgesico espasmodico	100 ml	70.50	2	141.00
CALCIOSOL CON PLAZODOR	Calcio comprimidos	150 g	30.60	5	153.00
CALCIUM ADE	Calcio y Vitaminas	100 tabs.	27.00	5	135.00
CALFON FUERTE	Calcio Reconstituyente	100 ml	56.00	2	112.00
CALMIVET	Tranquilizante	100 ml	72.00	2	144.00
CAROSAL B12	Estimulante apetito	50 ml	71.10	1	71.10
CEFALEXIL	Antiinfeccioso Iny.	100ml	138.75	1	138.75
CLORURO DE SODIO	Electrolitos	500 ml	15.57	5	77.85
COMPLEJO B FUERTE	Vitaminico	50 ml	22.50	2	45.00
COVITAN	Hormonal	20 ml	220.25	1	220.25
DAMETON B-20	Sulfas	100 ml	72.00	2	144.00
DAMETON B-20T	Sulfas y Trimetoprim	100 ml	154.40	1	154.40
DEXORIL	Solución otica	5 ml	47.25	1	47.25
DEXTROSA AL 5%	Solución glucosada	500 ml	15.48	5	77.80
EPITOC	Solución Ótica	120 ml	21.00	3	63.00
ESPEMFORT	Antibiótico	100 ml	132.00	2	264.00
FIBRORESS	Fibrolítico	50 ml	48.75	2	97.50
FIVADINE	Antiinflamatorio	50 ml	292.50	1	292.50
FLUVET	Antiinflamatorio	50 ml	73.10	2	146.20
FURACIN	Antiséptico local	453 g	122.40	2	244.80
HIPOFISINA	Hormonal	10 ml	34.20	2	68.40
HISTAFIN	Anti-histáminico	100 ml	44.80	2	89.60
IMALGEN 1000	Anestésico	10 ml	100.00	2	200.00
IVOMEK INY.	Desparasitante	50 ml	196.00	1	196.00
KNOBBIOTIC	Antidiarreico	250 ml	23.97	2	47.94
LASIX	Diurético	10 ml	63.00	2	126.00
LAURABOLIN	Anabólico	10 ml	31.80	2	63.60
LEUCOCEL 2	Vac.Leuc.Felina	1 dosis	40.65	10	406.50
LICOR DE FORGE	Cicatrizante	125 ml	12.00	3	36.00
LOPATOLITO	Desparasitante	30 tabs.	78.00	2	156.00
LOPATOL	Desparasitante	24 tabs.	228.00	2	456.00
MICOSULAVON	Fungicida Antibacteriano	15 ml	39.75	2	79.50
NEGASUNT	Desparasitante externo	100 g	28.80	3	86.40
NEOMELUBERINA	Analgesico	100 ml	68.00	2	136.00
NOVI-VAC-DH2	Vac.Moquillo,Hepatitis	1 dosis	17.15	10	171.50
NOVI-VAC L	Bacterina,Leptospira	1 dosis	7.35	10	73.50
NOVI-VAC PARVO C	Vac.Parvovirus	1 dosis	23.50	10	235.00
NOVI-VAC PUPPY DP	Vac.ParvoMoquillo	1 dosis	33.75	10	337.50
NOVI-VAC RABIA	Vacuna Rabia	1 dosis	16.00	10	160.00
NOVI-VAC TRICAT	Vac.Triple Felina	1 dosis	29.25	10	292.50
OXITOCIN	Hormonal	10 ml	11.20	2	22.40
PAROL	Desparasitante	100 tabs.	52.00	2	104.00
PET TABS	Vitaminico	60 tabs.	52.50	2	105.00
PISAN	Cicatrizante	—	35.00	3	105.00
POMADA DE LA TIA	Rubefaciente	125 g	14.40	5	72.00
POMADA DE LA TIA	Rubefaciente	250 g	25.20	5	126.00
POIENCIL	Antiinfeccioso	100 ml	107.25	2	214.50
ROMPUM	Tranquilizante	25 ml	359.10	1	359.10
SARNASANA	Antiséptico	100 ml	15.00	3	45.00
SCABISIN	Desparasitante ext.	250 ml	22.40	5	112.00
SCABISIN SOL.	Desparasitante ext.	100 ml	18.80	5	94.00
SOLUCION HARTMAN	Electrolitos	500 ml	15.08	5	75.40
SULFATO ATROPINA	Estimulante Cardio-Resp.	60 ml	28.80	2	57.60



CUADRO BASE DE MEDICAMENTO

PRODUCTO	USO	PRESENT.	PRECIO	PEDIDO	SUBTOTAL
SUPER BOLFO REPOR.	Desparasitante ext.	430 ml	28.80	5	144.00
VETSAROL	Cicatrizante	---	30.00	3	90.00
VIGANTOL ADE	Vitaminico	100 ml	123.30	1	123.30
VITAMINA B12	Vitaminico	30 ml	28.50	2	57.00
VITAMINA C	Vitaminico	50 ml	10.50	2	21.00
VITAMINA K	Vitaminico	30 ml	11.25	2	22.50
VITAMINRE JGA.	Desparasitante	10 ml	24.00	3	72.00
YATREN CASEIN	Reconstituyente	100 ml	54.90	1	54.90
YODO DESINFECT.	Desinfectante	120 ml	9.60	5	48.00
<b>TOTAL:</b>					<b>\$ 8,585.04</b>

## MATERIAL DE CIRUGIA Y HOSPITALIZACION

PRODUCTO	PRESENTACION	COSTO	PEDIDO	SUBTOTAL
JERINGAS 3 ml	100 pzas.	100.00	1	100.00
JERINGAS 5 ml	100 pzas.	150.00	1	150.00
AGUJAS CAL. 20, 21, 22, 25.	100 pzas.	60.00	2	120.00
CATETER CAL. 18, 20, 22.	50 pzas.	535.00	1	535.00
CATETER CAL. 24	50 pzas.	585.00	1	585.00
VENOCCLISIS	1 pza,	9.50	50	475.00
GASA 10 x 10	200 pzas.	60.00	4	240.00
VENDA GASA 5cm X 5m	1 pza.	1.38	5	6.90
VENDA GASA 7cm X 5m	1 pza.	2.00	5	10.00
VENDA GASA 10cm X 5m	1 pza.	3.40	5	17.00
HOJA QUIRURGICA 10cmX5m	24 pzas.	62.37	1	62.37
GUANTE ESTERIL 8 1/2	1 pza.	3.70	50	185.00
GUANTE REUSABLE 8 1/2	1 pza.	4.90	100	490.00
GUANTE EXPLORACION	200 pzas.	72.43	1	72.43
CUBREBOCA DESECHABLE	150 pzas.	33.75	1	33.75
GORRO DE CIRUJANO	100 pzas.	44.75	1	44.75
VENDA ELASTICA 5cmX5m	1 pza.	1.69	5	8.45
VENDA ELASTICA 7cmX5m	1 pza.	2.36	5	11.80
VENDA ELASTICA 10cmX5m	1 pza.	3.20	5	16.00
VENDA ELASTICA 15cmX5m	1 pza.	4.70	5	23.50
VENDA DE YESO 5cmX2.74m	1 pza.	7.00	5	35.00
VENDA DE YESO 7cmX2.74m	1 pza.	8.40	5	42.00
VENDA DE YESO 10cmX2.74m	1 pza.	10.40	5	52.00
HOJA DE BISTURI #20, #24	1 pza.	2.20	100	220.00
TERMOMETRO RECTAL	1 pza.	5.22	5	26.10
ANTIBENZIL 4 lts.	1 pza.	67.00	2	134.00
CLAVO ORTOPEDICO 5/64"	1 pza.	30.82	5	154.00
CLAVO ORTOPEDICO 1/8"	1 pza.	30.82	3	92.40
CLAVO ORTOPEDICO 5/32"	1 pza.	36.40	3	109.20
CLAVO ORTOPEDICO 3/16"	1 pza.	42.00	3	126.00
DENON 3.0, 2.0, 1.0	1 pza.	16.50	36	465.53
CATGUT CROMICO 3.0	36 pzas.	11.00	1	396.00
CATGUT CROMICO 2.0	36 pzas.	11.00	1	396.00
CATGUT CROMICO 1.0	36 pzas.	11.00	1	396.00
SEDA NEGRA 2-0t5	36 pzas.	11.00	1	396.00
DERMALON 2.0sce-4	36 pzas.	434.00	1	434.00
DERMALON 3.0sce-4	36 pzas.	434.00	1	434.00
DERMALON 4.0sce-4	36 pzas.	434.00	1	434.00
TOTAL:				\$ 7,528.65

ACCESORIOS

PRODUCTO	PRECIO/UNITARIO	CANTIDAD	SUBTOTAL
CARDA CHICA PERRO	18.75	5	93.75
CARDA MEDIANA	21.90	5	109.50
COLLAR CUERO GRANDE	23.25	5	116.25
COLLAR CUERO MEDIANO	22.00	5	110.00
COLLAR VINIL	9.00	5	45.00
CORREA OÑAS GUILLOTINA	31.25	3	93.75
HUESO CARNAZA GRANDE	15.60	5	78.00
HUESO CARNAZA MEDIANO	10.73	5	53.65
HUESO CARNAZA CHICO	8.94	5	44.70
PLATO LIGERO GRANDE	11.40	5	57.00
PLATO LIGERO MEDIANO	5.76	5	28.80
PLATO PESADO GRANDE	27.44	5	137.20
PLATO PESADO MEDIANO	11.52	5	57.60
SWEATER GRANDE	56.80	5	284.00
SWEATER MEDIANO	51.20	5	256.00
SWEATER CHICO	48.95	5	244.75
SWATER MINI	47.80	5	239.00
ASUNTIOL JABON 80g	9.00	10	90.00
ASUNTIOL POLVO 15g	10.80	10	108.00
BOLEFO POLVO 100g	18.90	5	94.50
BOLEFO SHAMPOO 250 ml	27.00	5	135.00
COLLAR ANTIPULGAS CACHORRO	20.00	3	60.00
COLLAR ANTIPULGAS GATO	20.00	3	60.00
COLLAR ANTIPULGAS ADULTO	24.00	3	72.00
PECHERAS No.2	35.00	2	70.00
PECHERA No.3	45.00	2	90.00
PECHERA No.4	55.00	2	110.00
PECHERA No.5	65.00	2	130.00
CROQUETAS CACHORRO	67.00	10	670.00
CROQUETAS ADULTO	125.60	4	502.40
CROQUETAS ECONOMICAS	104.51	4	418.04
WHISKAS LATA	3.90	20	78.00

TOTAL:

\$ 4,736.89

## BIBLIOGRAFIA

1. Censo Poblacional 1995."Datos por Area Geoestadística Urbana.  
AGEB. I.N.E.G.I. Méx.D.F.1995.
2. Stéphane Meder V."Tendencias de la Profesión:Las Especialidades".  
Edit.7 días en la Vida de un Veterinario.No.8 Mayo 1997.
3. D.D.F."Datos de población Canina y Felina"Centro de Control  
Canino del D.D.F. Septiembre 1997.
4. Ramón,H.Antonio."Administración y Contabilidad".Seminario en  
Mercadotecnia Veterinaria.U.N.A.M.1997.
5. De las Casas,M.Carlos."Planeación Estratégica".Seminario en  
Mercadotecnia Veterinaria.U.N.A.M.1997.