

11
2ij



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO**

**FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
CUAUTITLÁN**

**MERCADOTECNIA VETERINARIA
BASES MERCADOLÓGICAS PARA LA
INSTALACION DE UNA TIENDA DE
MASCOTAS EN CIUDAD SATELITE
EN EL ESTADO DE MEXICO.**

**TRABAJO DE SEMINARIO
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
MEDICA VETERINARIA ZOOTECNISTA
P R E S E N T A :
EUGENIA EVANGELINA CAMARGO RIVERA**

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

CUAUTITLÁN IZCALLI, EDO. DE MEXICO.

1999.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

275035



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

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

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



DEPARTAMENTO DE
EXAMENES PROFESIONALES

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

AT'N: Q. MA. DEL CARMEN GARCIA MIJARES
Jefe del Departamento de Exámenes
Profesionales de la FES-C.

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

Mercadotecnia Veterinaria. Bases mercadológicas para
la instalación de una tienda de mascotas en Ciudad Satélite
en el Estado de México.

que presenta la pasante: Eugenia Evangelina Camargo Rivera,
con número de cuenta: 9452425-5 para obtener el Título de:
Médica Veterinaria Zootecnista.

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

ATENTAMENTE.

"POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU"

Cuautilán Izcalli, Edo. de México, a 19 de Marzo de 19 99

MODULO:	PROFESOR:	FIRMA:
I	M.V.Z. Sergio Cortés y Huerta	
II	MC. Antonio Ramón Herrera Mariaca	
IV	M.V.Z. Carlos de las Casas	

DEDICATORIAS.

A MIS PADRES ARMANDO Y FELICITAS.

Les dedico este triunfo; debido a su gran apoyo y guía a lo largo de toda mi vida, me enseñaron a observar todos aquellos detalles de la vida que han marcado mis retos ante ella.

Es imposible tratar de expresar todos mis sentimientos en un pequeño párrafo, pero estoy segura ante todo, y a cada instante llevo en mi interior lo valioso de sus palabras, y la dicha de haberme brindado la vida.

Jamás dejaré de agradecerles, el haberme brindado tanto cariño, amor y respeto.

Gracias Papá por enseñarme a ver el fondo de las cosas y no solo la forma, lograste que fuera más visionaria y constante, he tenido a un amigo cuando lo he buscado, al igual que he tenido un Padre que me ha escuchado, por todo ¡ Te amo !.

Gracias Mami por haberme enseñado el significado de la vida y la palabra " Amor ", que me demostraste el valor de la constancia, perseverancia y lucha por obtener lo deseado, eres mi ejemplo a seguir, demostrandote día a día la mujer que formaste, y pido a Dios la oportunidad de verte y decirte lo mucho que ¡ Te amo ! por siempre, por ser mi mejor amiga de toda la vida.

A MI HERMANA MAGALI.

Te agradezco, todos aquellos momentos de felicidad que hemos compartido, alegrías, tristezas, pero de alguna que otra manera siempre unidas y juntas, ¡por siempre !.

Te quiero mucho hermanita, a Raulito por ser esa " Tormenta " en mi vida.

A MIS HERMANOS ARMANDO Y FRANCISCO.

Por ser un ejemplo de perseverancia y apoyo.

FAMILIA PELAYO.

Por haberme abierto las puertas de su casa, apoyandome y cuidandome en todo momento, tanto alegres como difíciles de mi vida, y sentirme en un segundo hogar.

Y en especial a tí Sabrina por aconsejarme y estar junto a mí en todos estos años. Te quiero.

AGRADECIMIENTOS.

EMILIO FIGUEROA R.

Por compartir todos aquellos momentos de gran importancia, por brindarme ese amor tan especial que me has dado y hemos compartido todo este tiempo, y de manera única la inmensa amistad que forjamos día a día.

A MIS AMIGOS DE LA UNIVERSIDAD

A Norma " Presidenta de la degeneración ", Diana " Abuelita roja ", Laura " Hongo ", Ricardo " Tongo ", " San " Victor, Sandy " Manzanita ", Erick " Dieta de cerdos ", y a todos aquellos que compartieron las aventuras de la Facultad.

A MIS AMIGOS

Sabrina, Romy, Luz, Magali, Emilio, Karim, Tania " Rayita", Rive, Beto, Caro, Danae, Juan " Johnny ", Mauricio, Tania, Francesca, Lidia, Oscar, Bernardo, Juan, Fernando, Chiquis, Juanita, y a todas aquellos nombres que se pierden en la memoria pero que compartimos en su momento alegrías.

En especial a dos personitas muy especiales que han influido de una manera positiva. Alejandro y Graciela.

ESPECIALES AGRADECIMIENTOS A :

M.V.Z. JOSÉ BERNAL STOOPEN

Por brindarme sus conocimientos y apoyo en este momento tan especial en mi vida.

FAMILIA BARBET GONZALEZ

Por brindarme un tercer hogar, de apoyarme y comprenderme todo este tiempo. ¡ Gracias Norma !, ¡ Gracias Ritina !.

RAÚL GALLARDO

Por ser un segundo Padre.

M.V.Z. SERGIO CORTÉS Y HUERTA

Por regalarme la oportunidad de ser un " Mago " en la vida, y lo más importante ser feliz.

M.V.Z. CARLOS DE LAS CASAS M.

INDICE

DEDICATORIAS Y AGRADECIMIENTOS

INTRODUCCION	1
1.1- Mision	3
1.2- Visión	4
1.3- Organigrama	5
1.4- Descripción de puestos por área de resultados	6
2.- Información Básica	
2.1- Externa	9
2.2- Interna	25
2.3- Información Técnica de soporte	31
3.- Análisis Situacional	
3.1- Identificación de oprtunidades y problemas	38
3.2- Identificación de fuerzas y debilidades	41
3.3- Análisis del Entorno	43
3.4- Análisis de la empresa	44
4.- Estructura del Negocio	
4.1- Elaboración de Objetivos	48
4.2- Diseño de Estrategias	48
4.3- Planes de Acción y Cronograma	48
4.4- Políticas y Procedimientos	54
5.- Elaboración de Presupuestos	
5.1- Presupuesto de Inversiones	56
5.2- Flujo de efectivo proyectado.....	57
5.3- Presupuesto de Costos	58
5.4- Presupuesto de Gastos.....	60
5.5- Presupuesto de Ventas.....	61
5.6- Estado de Resultados Proyectado.....	63
6.- Conclusiones	65
7.- Anexos	66
8.- Bibliografía	67

INTRODUCCIÓN

INTRODUCCIÓN.

En México están floreciendo empresas dedicadas al comercio de animales de fauna silvestre para domesticación y de compañía, sin ningún tipo de orientación hacia las necesidades básicas de espacio, comportamiento, ciclo reproductivo y alimentación, provocando así la muerte de estas especies; aunado a su gran vulnerabilidad, una búsqueda de proveedores de estas especies sin importar la procedencia legal de estos animales, dando así la oportunidad de establecimiento del tráfico de especies creando un desbalance natural en un ecosistema que cada vez más se encuentra en detrimento en el número original de las poblaciones establecidas en dichos hábitats.

Como parte de la problemática, Ciudad Satélite se ha sumado a este tipo de consumismo masivo seleccionado a una élite de la población, que cuentan con el poder adquisitivo y el espacio suficiente para tener especies de Fauna Silvestre de domesticación, más sin embargo no poseen una cultura ecológica de protección al no adquirir animales de criaderos autorizados por la SEMARNAP.

Siendo así un tipo de empresa que crece día con día entre las sociedades, ubicándose como una empresa consolidada en mediano plazo, proporcionando a la sociedad un diferente mercado de animales para su obtención pero de una nueva y segura obtención de estas especies, que poseen un cuidado muy específico de sus necesidades en cuanto espacio y comportamiento ya que estas causas son por la mayoría de las muertes ocurridas en cautiverio, uno de los motivos que la sociedad desconoce debido a la falta de información que se maneja al respecto, y bajo una legislación adecuada.

La Procuraduría Federal de Protección al Ambiente es un organismo que desde su creación, es un reflejo de la necesidad que tiene la sociedad y la administración pública, de conciliar el crecimiento económico y la protección al ambiente; no es sino hasta diciembre de 1994, cuando se le otorga la facultad de inspección y vigilancia de los recursos naturales.

La política de protección al ambiente ha evolucionado conforme a la transformación de la concepción de los problemas ambientales y la conservación de los recursos naturales, las funciones ambientales de la Secretaría de Desarrollo Social, SEDESOL, tenía desconcentradas en el Instituto de Nacional de Ecología (INE) y la Procuraduría de Protección al Ambiente (PROFEPA).

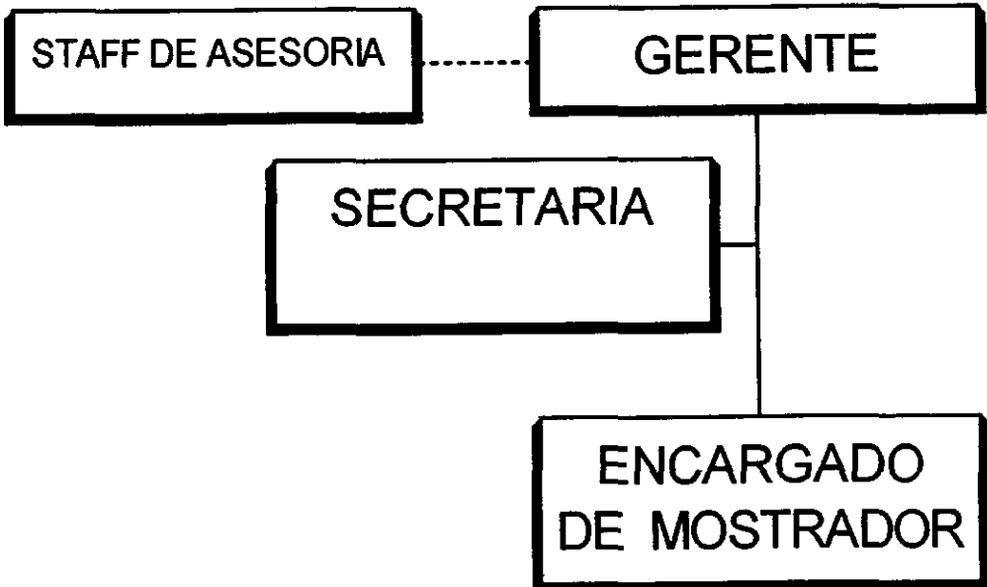
La SEMARNAP mantiene el esquema de desconcentración de estos dos organismos, correspondiéndole a la Procuraduría verificar y estimular el cumplimiento de la normatividad formulada por el INE. Y la propia SEMARNAP.

VISIÓN.

Ser el líder de distribución de los mejores criaderos de los animales de compañía, fauna silvestre de domesticación y accesorios, ofreciendo la mayor calidad de servicio y atención personal en la zona noroeste de la ciudad de México.

ORGANIGRAMA

TIENDA DE MASCOTAS EN CIUDAD SATELITE



DESCRIPCIÓN DE PUESTOS POR AREAS DE RESULTADOS

TITULO DEL PUESTO: GERENTE		
MISIÓN DEL PUESTO: ASEGURAR LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA.		
AREAS DE RESULTADOS	RESPONSABILIDADES	PARAMETROS
PLANEACIÓN	<ul style="list-style-type: none"> * Elaboración de presupuestos * Servicio al cliente: Satisfaciendo las necesidades de compra y venta. * Contrato de proveedores * Estudio de mercado 	<ul style="list-style-type: none"> * % Variación del valor real contra el presupuesto. * Número de clientes * Número de quejas. * Número de artículos * Número de ventas * Número de encuestas realizadas al cliente al mes.
ORGANIZACIÓN	<ul style="list-style-type: none"> * Organigrama * Mantener actualizado el organigrama * Políticas * Procedimientos 	<ul style="list-style-type: none"> * % De funcionalidad * % De quejas o errores * % De problemas internos. * Velocidad de resolución de problemas.
DIRECCIÓN	<ul style="list-style-type: none"> * Toma de decisiones * Contratar y seleccionar personal capacitado. * Motivación del personal * Conjurción del equipo de trabajo 	<ul style="list-style-type: none"> * Resultados obtenidos * Perfil del empleado * Número de reclamos * Número de faltas o ausencias * No. de problemas que se presentan y resuelven.
CONTROL VENTAS	<ul style="list-style-type: none"> * Manejo de capital * Checar las ventas por día. * Checar los ingresos por día. 	<ul style="list-style-type: none"> * Resultados en el flujo de efectivo * Número de animales vendidos * Dinero captado por día.
COMERCIALIZACIÓN	<ul style="list-style-type: none"> * Captar mayor número de clientes * Visitar centros cooperativos. 	<ul style="list-style-type: none"> * Ventas por mes

DESCRIPCIÓN DE PUESTOS POR AREAS DE RESULTADOS

TÍTULO DEL PUESTO: SECRETARIA

**MISIÓN DEL PUESTO: RECEPCIÓN Y ORGANIZACIÓN DE DOCUMENTOS REFERENTES A LA
EMPRESA.**

AREAS DE RESULTADOS	RESPONSABILIDADES	PARAMETROS
PLANEACIÓN	<ul style="list-style-type: none"> *Control del inventario. *Contactar con los diferentes distribuidores. *Llevar el registro de los clientes. *Control de citas. 	<ul style="list-style-type: none"> *Control de faltantes en el almacén. *Cartera de distribuidores. *Número de clientes conformes. *Aumento de posibles clientes.
ORGANIZACIÓN	<ul style="list-style-type: none"> *Clasificación del inventario por especie. *Organización de documentos administrativos. *Control de recibos de animales. 	<ul style="list-style-type: none"> *Número de animales en exhibición. *Número de multas administrativas. *Número de animales en existencia.
VENTAS	<ul style="list-style-type: none"> *Llevar cartera de clientes *Llevar el control de número de notas. 	<ul style="list-style-type: none"> *Aumento del número de clientes. *Número de animales vendidos en la semana.

DESCRIPCIÓN DE PUESTOS POR AREAS DE RESULTADOS

TÍTULO DEL PUESTO: EMPLEADO DE MOSTRADOR.

**MISIÓN DEL PUESTO: ACONDICIONAMIENTO Y MANEJO DE LOS ANIMALES EN EXHIBICIÓN -
PARA LA VENTA.**

AREAS DE RESULTADOS	RESPONSABILIDADES	PARAMETROS
MANEJO DE LAS ESPECIES	<ul style="list-style-type: none"> *Administración del alimento a los animales. *Conocimientos de etología en fauna silvestre. *Manejo adecuado de las especies en exhibición y área del almacen *Control del microclima dentro del exhibidor. 	<ul style="list-style-type: none"> *Número de animales desnutridos. *Número de animales sanos. *Índice de mortalidad. *Número de las especies enfermas.
ORGANIZACIÓN	<ul style="list-style-type: none"> *Control de la carga animal en el exhibidor. *Llevar un control del sexado de los animales. *Organización de los productos en los mostradores. 	<ul style="list-style-type: none"> *Número de muertes en el exhibidor. *Número de machos y hembras existentes *Número de productos vendidos.
VENTAS	<ul style="list-style-type: none"> *Atención al cliente. *Demostración de los productos en venta. *Información de los productos en existencia. 	<ul style="list-style-type: none"> *Incremento de ventas . *Incremento de clientes.

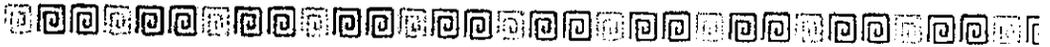
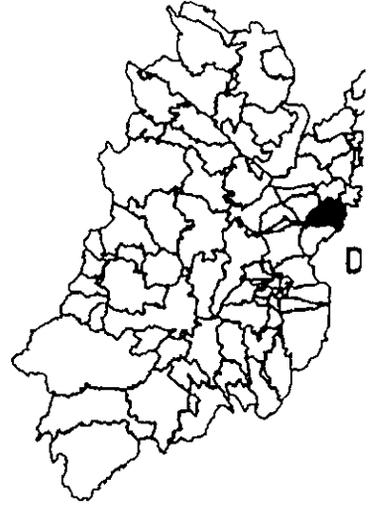


INFORMACIÓN
BÁSICA

Naucalpan



Lugar de las Cuatro Casas



Presidente municipal: José Luis Durán Reveles

Superficie: 149.86 Kms2

Medio físico y geográfico: El municipio cuenta con un plano inclinado con numerosos cerros, el sistema hidrológico está formado por 5 ríos y 4 presas, su clima es templado subhúmedo, su temperatura media anual es 16.1° C.
Altitud: 2,270 msnmm.

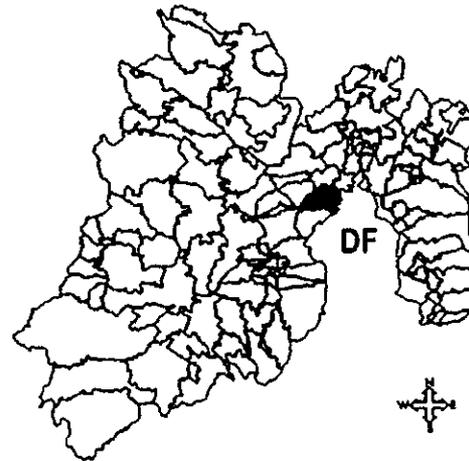
Población: Su población total es de 839,723 habitantes, siendo 409,423 hombres y 430,300 mujeres con una densidad de 5,603 habitantes por km2.
La población rural ocupa el 1.45% y la urbana el 98.55%
Población económicamente activa de 12 años y más: 47.73 %
Tasa de crecimiento media anual: 1.17%

Cobertura de Servicios: **Vivienda:**
Total de viviendas: 191,386
Agua potable: 189,271
Drenaje: 189,448
Electricidad: 190,549

Naucalpan



Lugar de las Cuatro Casas



Presidente municipal: José Luis Durán Reveles

Superficie: 149.86 Kms2

Medio físico y geográfico: El municipio cuenta con un plano inclinado con numerosos cerros, el sistema hidrológico está formado por 5 ríos y 4 presas, su clima es templado subhúmedo, su temperatura media anual es 16.1° C.
Altitud: 2,270 msnmm.

Población: Su población total es de 839,723 habitantes, siendo 409,423 hombres y 430,300 mujeres con una densidad de 5,603 habitantes por km2.

Educación:

Escuelas de educación básica: 449

Escuelas de educación media superior: 57

Salud:

Médicos: 1,065

Unidades: 53

Habitantes por médico: 788.5

Comunicaciones: Longitud de carreteras pavimentadas:
106.6 kms.

Agencias postales: 102

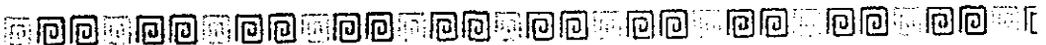
Oficinas telegráficas: 12

Actividades económicas: PIB. 127,807.799 millones de pesos

Producción: Industria, ganadería,
turismo, comercio, servicios y
agricultura.

Producción artesanal: Se trabaja la
cantera, la cual se utiliza para
edificaciones y realización de adornos.

El contenido de esta página se basa en datos oficiales aportados por el IIIGECM (Instituto de Información e Investigación Geográfica, Estadística y Catastral del Gobierno del Estado de México) y la COGAM (Coordinación General de Apoyo Municipal del Gobierno del Estado de México)



[Anterior Home Page Siguiente](#)

2.- INFORMACION BASICA

2.1 INFORMACION BASICA EXTERNA

El número de empresas dedicadas al comercio de la Flora y Fauna Silvestre registradas ante la SEMARNAP en el Municipio de Naucálpan de Juárez, en el área de Satelite son 8 en total, que cuentan con los permisos establecidos del INE y verificados ante la PROFEPA.

Estas empresas cuentan con Criadores autorizados y algunos permisos de importación de las especies exóticas.

A continuacion las empresas registradas en Ciudad Satelite:

Centro Comercial Plaza Satelite.- “ + Kotas “. Cuenta con el permiso ante la SEMARNAP y la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, los productos que vende son accesorios de mascotas domésticas y animales para compañía, cuenta con los permisos de venta de algunas especies exóticas, sobre todo de aves de ornato, y reptiles de pequeño tamaño, pertenecientes de Criaderos autorizados.

- Centro Comercial Mundo E.- “ + Kotas “. Está registrado con las mismas características que el anterior.
- Centro Comercial Plaza Jardines.- “ Tienda de mascotas “ Solo vende accesorios de mascotas y especies domesticas para compañía, y Hurones que no requieren autorización por la SEMARNAP.
- Centro Comercial Plaza Jardines.- “ Pet Shop “ Solo tiene registro de venta de articulos y accesorios para mascotas.
- Acuario Lomas .- Dedicada a la venta de Peces de Ornato de agua dulce y salina, tambien vende todo lo referente a accesorios de estas especies.
- Centro Comercial Mundo E .- “ + Kotas “. Bajo el mismo registro de las otras compañías del mismo nombre.
- Centro Comercial Zona Verde .- “ Acuario “ . Dedicada a la venta del Peces de Ornato de agua dulce y agua salina.

SUELDO PERCAPITA.

En la colonia habitan tres tipos de clases sociales: Clase media, media alta y alta. Con ingresos fijos mensuales que van, de \$7,500. Hasta los de alta dirección, que varia de \$ 40,000 a \$ 120,000 m/n mensuales.

El rápido incremento de la actividad comercial de los recursos naturales tanto en el interior como el exterior de la nación y el creciente número de compromisos internacionales del país, ha determinado que entre las atribuciones de la PROFEPA se incluya, la verificación del cumplimiento de las restricciones no arancelarias a cargo de la SEMARNAP, como son la inspección ocular de estas especies de flora y fauna silvestre con sus respectivos certificados, requisitos establecidos por la Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Flora y Fauna Silvestres (CITES); exigiendo el cumplimiento de las disposiciones normativas que regulan el comercio dentro del territorio nacional.

A pesar de todos estos esfuerzos y regulaciones vigentes, el deterioro ambiental y desaparición de las especies silvestres dentro del territorio nacional, han sobrepasado por mucho la posible efectividad de la legislación ambiental.

NORMATIVIDAD BASICA SOBRE EL COMERCIO INTERIOR Y EXTERIOR DE LAS AVES EN MEXICO.

NORMATIVIDAD ACTUAL.

Ante el rápido incremento de la actividad comercial, del creciente número de compromisos internacionales del país y la disminución y extinción de la fauna silvestre; el gobierno mexicano, a través de la Secretaría de Medio Ambiente, Recursos Naturales y Pesca (SEMARNAP), se encarga, de normar el aprovechamiento de las aves silvestres, ésta función la realiza por conducto del Instituto Nacional de Ecología (INE); y vigilar el cumplimiento de esta normatividad, función que le es atribuida a la Procuraduría Federal de Protección al Ambiente.

NORMATIVIDAD A NIVEL INTERNACIONAL.

Actualmente, los esfuerzos concretos de conservación en materia de fauna silvestre en el ámbito internacional, en las que en México participa a nivel activa, son:

- **Ley General del Equilibrio Ecológico y la Protección al ambiente.**
- **Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora silvestre (CITES).**
- **Acuerdo que establece la clasificación y codificación de mercancías cuya importación y exportación está sujeta a regulación por parte de la Secretaría de Medio Ambiente, Recursos Naturales y Pesca (D.O.F. 27/diciembre/95) y diverso que lo modifica (D.O.F. 3/julio/96)**
- **Manual de Precedimientos para la importación y exportación de flora u fauna silvestre y acuáticas, sus productos y subproductos, así como la importación de productos forestales, sujetos a regulación por parte de la Secretaría de Medio Ambiente, Recursos Naturales y Pesca (D.O.F. 31/julio/96)**

Dentro del contexto internacional y a efecto de dar cabal cumplimiento al CITES, la PROFEPA Asumió, la tarea de inspeccionar todo animal silvestre vivo, producto y subproducto que provenga de el o se designe al extranjero; se designaron 45 puntos legales de entrada y salida, compuestos de : puertos, aeropuertos y zonas fronterizas; lo que ayudará a la identificación y seguimiento de las posibles redes comerciales, evitando el tráfico ilegal de especies.

NORMATIVIDAD A NIVEL NACIONAL.

En el contexto nacional, las políticas de conservación han tenido a controlar los procesos productivos de la actividad comercial de aves canoras y ornato, haciendo incapié en las especies que subsisten libremente y se desarrollan libremente en el territorio mexicano, las cuales son propiedades originarias de la nación, mismas que tienen una regulación más estricta, a efecto a frenar el saqueo masivo de que era objeto de nuestro país.

En este sentido la normatividad aplicable se compone de los siguientes ordenamientos:

- **Ley General de Equilibrio Ecológico y la Protección al Ambiental.**
- **Ley Federal de Caza.**
- **NOM-059-ECOL-1994, que determina las especies y subespecies de flora y fauna silvestre terrestres y acuáticas en peligro de extinción, amenazadas, raras y las sujetas a protección especial, y que establece especificaciones para su protección.**
- **Acuerdo por el cual se establece el Calendario para la captura, transporte y aprovechamiento racional de aves canoras y de ornato.**
- **Acuerdo por el cual se establece el Calendario Cinérgico.**

Partiendo de la idea que la fauna silvestre que subsiste libremente en el territorio mexicano, es propiedad de la nación; toda la actividad relacionada con el aprovechamiento de las aves, requiere de una autorización, expedida por el INE y la verificación de su cumplimiento corresponde a la PROFEPA. De esta manera, se controlan todas las etapas del proceso productivo hasta el destino final.

El Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000, en la parte relativa a la política ambiental, establece como uno de los principales objetivos la formulación y aplicación de programas concertados para la creación y desarrollos de nuevos mercados de bienes de origen natural a la protección reproducción y manejo de diversas especies de flora y fauna silvestre. De igual manera, dicho plan expresa la necesidad de asumir plena y concientemente, las responsabilidades y costos de un aprovechamiento duradero del medio ambiente y de los recursos naturales, de alcanzar de una mejor calidad de vida y de contribuir a una economía que no contradiga sus bases naturales de sustentación.

También otorga la regulación los recursos de flora y fauna silvestre el carácter de instrumento de política ambiental, cuya aplicación garantiza la permanencia de las especies endémicas o en peligro de extinción. Fomenta su aprovechamiento y comercios responsables y propicia la formulación de criterios y lineamientos técnicos para hacer compatibles el desarrollo económicos del país y la protección de sus recursos naturales;

Que a través del Programa de Conservación de la Vida Silvestre y Diversificación Productiva del Sector Rural, se propone el establecimiento de incentivos con el fin de crear intereses sociales que favorezcan la conservación de grandes extensiones de tierras destinadas a la preservación de la vida silvestre; contribuyan a la disminución de las probabilidades de extinción de especies amenazadas de flora y fauna, y fomenten su recuperación respetando, en todo momento, la continuidad de los procesos naturales que se producen en los ecosistemas. Estas actividades deberán llevarse a cabo, desde luego, con la más amplia participación social, con la renovada eficiencia administrativa y con sólida, y cada vez más extensa, información económica, técnica y científica.

La Secretaria de Medio Ambiente, Recursos Naturales y Pesca tiene entre otras facultades, las de formular, conducir y evaluar la política nacional en materia de ecología y protección al medio, para asegurar la conservación y restauración de los ecosistemas, así como su aprovechamiento y desarrollo sustentable; administrar y promover la conservación de la flora y fauna silvestre, imponer las restricciones que establezcan las disposiciones aplicables, sobre la circulación o tránsito por el territorio nacional de estas especies procedentes del extranjero y aplicar los lineamientos y resoluciones, derivados de los acuerdos, convenios y convenciones internacionales en materia de flora y fauna silvestre, de los que México sea parte.

El 6 de Marzo de 1992 fué publicado en el Diario Oficial de la Federación, el Decreto Promulgatorio de la Convención sobre Comercio Internacional de especies Amenazadas de Flora y Fauna Silvestres (CITES), adoptada en la Ciudad de Washington D.C. El día 3 de Marzo de 1973, en la cual fué aprobada en la cámara de Senadores del H. Congreso de la Unión el día 18 de Junio de 1991.

NOM.-059-ECOL-1994

Determina las especies y subespecies de flora y fauna silvestres terrestres y acuáticas en peligro de extinción, amenazadas raras y las sujetas a protección especial que establece especificaciones para su protección.

Es necesario determinar las especies y subespecies de flora y fauna silvestre, terrestre y acuática en peligro de extinción, amenazadas raras y las sujetas a protección especial y, y sus endemismos, a fin de establecer regulaciones que permitan, protegerla, conservarlas y desarrollarlas.

Habiéndose cumplido el procedimiento establecido en la Ley Federal sobre Metrología y Normalización de Proyectos de Normas Oficiales Mexicanas el C. Presidente del Comité Consultivo Nacional de Normalización de la Protección Ambiental ordenó la publicación del proyecto de NOM-PA-CRM-00/93 que determina la protección de la flora y fauna silvestres, terrestres y acuáticas raras, endémicas, amenazadas, en peligro de extinción y sujetas a protección especial, publicado en el Diario Oficial de la Federación el día 2 de Agosto de 1993, con el objeto de que los interesados presentaran sus comentarios al citado Comité Consultivo.

La Comisión Nacional de Normalización determinó en sesión de fecha 9 de marzo de 1994, la sustitución de la clave NOM-PA-CRM-001/93, con que fue publicado el proyecto de la presente norma oficial mexicana, por la clave NOM-059-ECOL-1994, que en lo subsecuente la identificará.

Durante el plazo de noventa días naturales contados a partir de la fecha de publicación de dicho proyecto de norma oficial mexicana, los análisis a que se refiere el art. 45 del citado ordenamiento jurídico, estuvieron a disposición del público para su consulta .

Los interesados presentaron sus comentarios al proyecto de norma, los cuales fueron analizados en el citado Comité Consultivo Nacional de Normalización. Realizándose las modificaciones procedentes, entre las que se encuentran el cambio de nombre al proyecto de norma oficial mexicana publicado en el Diario Oficial de la Federación el de 2 de agosto de 1993, denominándose norma oficial mexicana NOM-059-ECOL-1994, que determina a las especies y subespecies de flora y fauna silvestres terrestres y acuáticas en peligro de extinción, amenazadas, raras y las sujetas a protección especial, y que establece especificaciones para su protección.

La Secretaría de Desarrollo Social, por conducto del Instituto Nacional de Ecología, ordenó la publicación de las respuestas a los comentarios recibidos en la Gaceta Ecológica, Volumen V, número 26 de diciembre de 1993.

Previa aprobación del Comité Consultivo Nacional de Normalización para la Protección Ambiental, en sesión de fecha 28 de febrero de 1994 he tenido a bien expedir la siguiente:

1. OBJETO.

Esta norma oficial mexicana determina las especies y subespecies de flora y fauna silvestres terrestres, acuáticas en peligro de extinción, amenazadas, raras y las sujetas a protección especial, y establece especificaciones para su protección.

2. CAMPO DE APLICACION.

La presente norma oficial mexicana es de observancia obligatoria en :

2.1.- La posesión, uso o aprovechamiento de ejemplares, partes, productos, subproductos y derivados de las especies y subespecies de flora y fauna silvestres terrestres y acuáticas en peligro de extinción, amenazadas, raras y las sujetas a protección especial procedentes de criaderos y viveros, o cualquier otro medio de reproducción donde intervenga el hombre, así como de su medio natural.

2.2.- La colecta y captura de ejemplares, partes, productos y subproductos y derivados de las especies y subespecies de flora y fauna silvestres terrestres y acuáticas en peligro de extinción, amenazadas, raras y las sujetas a protección especial con fines de colecta científica procedentes directamente del medio natural.

2.3.- La conservación, protección, transformación, uso o aprovechamiento del hábitat donde ocurren las especies y subespecies de flora y fauna silvestres terrestres y acuáticas en peligro de extinción, amenazadas, raras y las sujetas a protección especial.

3. DEFINICIONES.

3.1.- Género.

Unidad sistemática de las clasificaciones por categorías taxonómicas, superior de la especie e inferior a la familia cuyos individuos se asemejan entre si por sus características morfológicas.

3.2. Especie.

La unidad básica de clasificación taxonómica, formado por un conjunto de individuos que presentan características morfológicas, etológicas y fisiológicas similares, que son capaces de reproducirse entre si y generar descendencia fértil, compartiendo requerimientos de habitats semejantes.

3.3. Subespecie.

División de la especie en categorías infraespecíficas que a debido a distintas variaciones resultan diferentes fenotípica y genotípicamente.

3.4. Especie y subespecie endémica

Es aquella especie o subespecie, cuya área de distribución natural se encuentra únicamente circunscrita a la República Mexicana y aguas de jurisdicción Federal.

3.5. Habitat.

Es el sitio específicos en un medio físico y su comunidad biótica, ocupado por un organismo, por una especie o por comunidades de especies en un tiempo particular.

3.6. Categorías.

3.6.1. Especie y subespecie en peligro de extinción.

Es una especie o subespecie cuyas áreas de distribución o tamaño poblacional han sido disminuidas drásticamente, poniendo en riesgo su viabilidad biológica en todo su rango de distribución por múltiples factores, tales como la destrucción o modificación drástica de su habitat, restricción severa de su distribución, sobreexplotación, enfermedades, y depredación, entre otros.

3.6.2. Especies y subespecie amenazada.

La que podría llegar a encontrarse en peligro de extinción si siguen operando factores que ocasionen el deterioro o modificación del habitat o que disminuyan sus poblaciones. En el entendido de que especies amenazada es equivalente a especie vulnerable.

3.6.3. Especie y subespecie rara.

Aquella cuya población es biológicamente viable, pero muy escasa de manera natural, pudiendo estar restringida a un área de distribución reducida, o habitats muy específicos.

3.6.4. Especie y subespecie sujeta a protección especial.

Aquella sujeta a limitaciones o vedas en su aprovechamiento por tener poblaciones reducidas o una distribución geográfica restringida, o para propiciar su recuperación y conservación o la recuperación, conservación de especies asociadas.

3.7. Estudio de poblaciones.

Es aquel estudio que se realice para las poblaciones locales de una especie, con el objeto de estimar, evaluar el tamaño y la densidad de la población, sus proporciones de sexos y de edades, sus tasas de natalidad, de mortalidad y de crecimiento, y el número de individuos aprovechable durante un periodo determinado, sin afectar el mantenimiento del recurso y su potencial productivo en el largo plazo.

3.8 Pie de cría.

Término utilizado para designar a los ejemplares aptos fenotípicamente y genotípicamente, para ser usado como reproductores o como base genética con propósitos de reproducción.

6. ESPECIFICACIONES.

6.1. Los ejemplares, partes, productos y subproductos o derivados de las especies y subespecies de flora y fauna silvestres terrestres, acuáticas en peligro de extinción, amenazadas, raras y las sujetas a protección especial podrán ser extraídas del medio natural con fines de colecta científica, en las cantidades que autorice la autoridad competente, previo al cumplimiento de los requisitos establecidos para tal efecto, en el entendido de estos ejemplares, partes, productos, subproductos y derivados que fueron obtenidos del medio natural, no podrán ser comercializados.

6.2. Los ejemplares partes, productos y subproductos o derivados de las especies y subespecies de flora y fauna silvestres terrestres, acuáticas en peligro de extinción, amenazadas, raras y las sujetas a protección especial bajo veda permanente, podrán ser extraídas del medio natural con propósitos de pie de cría, plantas madre, semillas o propágulos para la creación de unidades de reproducción, debidamente registradas, de flora y fauna silvestres terrestres y acuáticas, con el objetivo de recuperar estas especies en su medio natural, en las cantidades que para tal efecto autorice la autoridad competente en base a un estudio de las poblaciones, en el entendido que dichos ejemplares no podrán ser comercializados. La disposición de los descendientes de estos ejemplares y partes deberán estar autorizados por la Secretaría de Desarrollo Social, en coordinación con las Secretarías de Agricultura Ganadería Rural, en el ámbito de sus respectivas competencias, las cuales verificarán la propagación y reproducción en condiciones controladas, así como la conservación de las normas oficiales mexicanas que se expidan en la materia.

6.3 El aprovechamiento comercial, posesión o uso de las especies y subespecies, sus partes, productos y subproductos de flora y fauna silvestre terrestres, acuáticas raras y las sujetas a protección especial con veda temporal deberá realizarse sobre ejemplares provenientes primordialmente de unidades de reproducción de flora y fauna silvestres autorizadas, en los casos en que estas especies sean reproducidas en condiciones controladas.

6.4. El aprovechamiento comercial, o uso de las especies y subespecies, sus partes, productos y subproductos y subespecies, sus partes, productos y subproductos de flora y fauna silvestre terrestres, acuáticas raras y las sujetas a protección especial raras y las sujetas a protección especial sin veda en su medio natural, se autorizará sujetandose a las tasas de aprovechamiento que determine la autoridad correspondiente, con base a un estudio de poblaciones.

6.5. Para el caso del aprovechamiento o uso de los habitats en los cuales ocurren especies silvestre terrestres, acuáticas que están en peligro de extinción, amenazadas, raras y las sujetas a protección especial y dentro de estas categorías las endémicas a la República Mexicana y aguas de jurisdicción federal, deberá asegurarse su conservación atendiendo a las disposiciones jurídicas vigentes.

6.6. Para los efectos de la presente norma oficial mexicana, las autorizaciones para la extracción del medio natural o para la comercialización de los ejemplares, partes, productos y subproductos y derivados de las especies y subespecies de la flora y fauna silvestres terrestres, serán otorgados por la SAGAR y, tratándose de las acuáticas, deberán ser autorizadas por la Secretaría de Pesca.

RESUMEN

La convención CITES, solicita que cada país parte, designe a una autoridad administrativa y una Científica, para dar cumplimiento a la normativa de la Convención. Asimismo, repeta la legislación doméstica de cada país en materia de aprovechamiento y conservación de vida silvestre. La CITES exhorta a todas las partes a adoptar medidas más estrictas de las que marca la convención, para asegurar el comercio sustentable y la conservación de especies.

En México, tanto la autoridad Administrativa como la Científica reside en el INE y son los responsables de emitir los Certificados CITES para exportación, exportación y re-exportación de las especies de flora y fauna silvestres, sus productos y subproductos que se encuentren regulados por la Convención.

Tanto el INE como la PROFEPA, son órganos desconcentrados de la SEMARNAP. El INE es el órgano informativo en materia ambiental y de recursos naturales. La PROFEPA es el órgano ejecutor de la normatividad ambiental. Le corresponde a la Procuraduría el verificar el cumplimiento y buen uso de los documentos CITES que se utilicen en México.

La PROFEPA es reconocida por la Secretaría CITES, como la instancia encargada de la verificación y vigilancia en materia CITES en México. En este sentido es la encargada de vigilar el buen uso de la documentación CITES, la PROFEPA, colaborará en la investigación y seguimiento de los casos relacionados con tráfico ilegal internacional en violación de la CITES, por medio de las autoridades Científica y Administrativa mexicanas, en coordinación con los países parte involucrados.

Las atribuciones para llevar a cabo la inspección ocular de los cargamentos de flora y fauna silvestres, sus productos y subproductos, fueron conferidas a la PROFEPA mediante el acuerdo publicado en el Diario Oficial de la Federación.



SEMARNAP

INSTITUTO NACIONAL DE ECOLOGÍA

INSTITUTO NACIONAL DE ECOLOGIA
DIRECCION GENERAL DE VIDA SILVESTRE
AV. REVOLUCIÓN No 1425, NIVEL 20
COL. TLACOPAC, DELEG. ALVARO OBREGON
01040, MEXICO, D.F.

_____ a _____ de _____ de 199__

**SOLICITUD PARA AUTORIZACION
DE AVE DE PRESA**

POR ESTE CONDUCTO ME PERMITO SOLICITAR EL REGISTRO Y LA AUTORIZACION PARA POSEER COMO AVE DE PRESA LOS SIGUIENTES EJEMPLARES:

NOMBRE COMUN	NOMBRE CIENTIFICO	CANTIDAD	SEXO	EDAD
_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____

CARACTERISTICAS PARTICULARES DEL EJEMPLAR: _____

LOS EJEMPLARES FUERON ADQUIRIDOS EN: _____

SE ANEXAN LOS SIGUIENTES DOCUMENTOS:

FACTURA DE COMPRA/VENTA: _____

FOTOGRAFIA DEL EJEMPLAR: _____

FOTOGRAFIAS DEL INTERESADO: _____

MARCA (Microchip, anillo, otro.) NUMERO: _____

CARTA DE DONACION: _____

CERTIFICADO VETERINARIO: _____

PAGO DE DERECHOS: _____

NOMBRE: _____ R.F.C. _____

DOMICILIO: _____

TELEFONO: _____

LAS INSTALACIONES CON LAS QUE CUENTO SON: _____

FIRMA: _____

SELLO DE
RECEPCION



INSTITUTO NACIONAL DE ECOLOGIA
 DIRECCION GENERAL DE VIDA SILVESTRE
 AV. REVOLUCION 1425 NIVEL 20
 COL. TLACOPAC, DELEG. ALVARO OBREGON
 CP. 01040, MEXICO, D.F.

SEMARNAP

AVISO DE TRASLADO DE FLORA Y FAUNA SILVESTRES.

INSTITUTO NACIONAL DE ECOLOGIA

DATOS DEL SOLICITANTE

NOMBRE Y/O RAZON SOCIAL: _____ R.F.C. _____
 DOMICILIO: _____ No. _____
 COLONIA: _____ DELEG. o MPIO.: _____
 CIUDAD: _____ ESTADO _____
 C.P. _____ TEL. Y _____ FAX: _____ CORREO
 ELECTRONICO: _____

TIPO DE MOVIMIENTO:

TRASLADO

INTERCAMBIO

Definitivo

Temporal Período: _____

Animales

Trofeos de caza

Plantas

Otros especificar: _____

Finalidad: _____ Vía de
 Transporte: _____

RELACION Y DESCRIPCION:

(SI REQUIERE MAS ESPACIO AÑADIR RELACION)

NOMBRE COMÚN	NOMBRE CIENTIFICO	MARCAJE	M	H	S/S	TOTAL
--------------	-------------------	---------	---	---	-----	-------

LUGAR DE PROCEDENCIA:

RAZON SOCIAL _____
 DOMICILIO _____ No. _____
 COL. _____ DELEG. O MPIO. _____
 CD. _____ EDO: _____ C.P. _____
 TEL. Y FAX _____
 CLAVE DE REGISTRO _____

LUGAR DE DESTINO:

RAZON SOCIAL _____
 DOMICILIO _____ No. _____
 COL. _____ DELEG. O MPIO. _____
 CD. _____ EDO: _____ C.P. _____
 TEL. Y FAX _____
 CLAVE DE REGISTRO _____

NOMBRE: _____ FIRMA: _____ FECHA: _____



INSTITUTO NACIONAL DE ECOLOGIA
DIRECCION GENERAL DE VIDA SILVESTRE.
 AV. REVOLUCION No. 1425 NIVEL 20.
 COL. TLACOPAC.
 DELEG. ALVARO OBREGON.
 C.P. 01040 - MEXICO, D.F.

SELLO DE RECEPCION Y FOLIO No.

INSTITUTO NACIONAL DE ECOLOGIA
 SEMARNAF

SOLICITUD PARA EL TRAMITE DE CERTIFICADO CITES O AUTORIZACION DE IMPORTACION, EXPORTACION O RE-EXPORTACION DE EJEMPLARES, PRODUCTOS O SUBPRODUCTOS DE FLORA Y FAUNA SILVESTRE Y ACUATICA

DATOS DEL SOLICITANTE:

Nombre y/o Razon Social: _____
 Domicilio: _____ No. _____
 Colonia: _____ Deleg. o Mpio.: _____
 Ciudad: _____ Estado: _____
 P.: _____ TEL. Y FAX.: _____ REGISTRO UMA: _____

TIPO DE TRAMITE:

CITES
 AUTORIZACION
 DEFINITIVA
 TEMPORAL
 Importación
 Exportación
 Reexportación
 Importación Global
 Vivivos
 Pielés
 Trofeos de Caza
 Planta
 Madera

Otros especificar: _____
 Finalidad: _____

Aduana de entrada o salida:

<input type="checkbox"/> Aeropuerto D.F.	<input type="checkbox"/> Nuevo Laredo, Tamps.	<input type="checkbox"/> Tijuana, B.C.	<input type="checkbox"/> Cd. Juárez, Chih.
<input type="checkbox"/> Nogales, Son.	<input type="checkbox"/> Veracruz, Ver.	<input type="checkbox"/> Guadalajara, Jal.	<input type="checkbox"/> Raynosa, Tamps.
<input type="checkbox"/> Cd. Hidalgo, Chis.	<input type="checkbox"/> Piedras Negras, Coah.	<input type="checkbox"/> RM de Quevedo, Chis.	<input type="checkbox"/> Cancún, Q. Roo.
<input type="checkbox"/> León, Oto.	<input type="checkbox"/> Aeropuerto M. Escobedo, N.L.	<input type="checkbox"/> Progreso, Yuc.	<input type="checkbox"/> Salina Cruz, Oax.
			<input type="checkbox"/> Matamoros, Tamps.

RELACION Y DESCRIPCION:

(SI REQUIERE MAS ESPACIO AMPLIAR RELACION)

Nombre Común y Científico	Descripción	País de Origen	País de Procedencia	Cantidad - Unidad

DATOS DEL DESTINATARIO

Nombre y/o Razon Social: _____ Núm.: _____
 Domicilio: _____
 Col.: _____ Deleg. o Mpio.: _____
 Ciudad: _____ Estado: _____ C.P. : _____

FIRMA:

FECHA:



SEMARNAP

INSTITUTO NACIONAL DE ECOLOGÍA

**INSTITUTO NACIONAL DE ECOLOGIA
DIRECCION GENERAL DE VIDA SILVESTRE
AV. REVOLUCIÓN No 1425, NIVEL 20
COL. TLACOPAC, DELEG. ALVARO OBREGON
01040, MEXICO, D.F.**

_____ a _____ de _____ de 199__

**SOLICITUD PARA AUTORIZACION Y REGISTRO
DE COLECCION PARTICULAR DE FLORA Y FAUNA SILVESTRE**

POR ESTE CONDUCTO ME PERMITO SOLICITAR EL REGISTRO Y LA AUTORIZACION PARA
POSEER LOS SIGUIENTES EJEMPLARES COMO COLECCION PARTICULAR:

NOMBRE COMUN	NOMBRE CIENTIFICO	CANTIDAD	SEXO	EDAD (Sólo fauna)
_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____

(ANEXAR RELACION)

SE ANEXAN LOS SIGUIENTES DOCUMENTOS :

FACTURA DE COMPRA/VENTA: _____ CARTA DE DONACION: _____

FOTOGRAFIA DE LOS EJEMPLARES: _____

MARCA (Microchip, anillo, tatuaje, arete, herraje, etc..) NUMERO: _____

PAGO DE DERECHOS: _____

NOMBRE: _____ R.F.C. _____

DOMICILIO: _____

TELEFONO: _____

FIRMA: _____

SELLO DE
RECEPCION

2.2 INFORMACION BASICA INTERNA.

DESCRIPCION DEL NEGOCIO.

El local se ubica en el centro Comercial " Zona Verde "; teniendo dos vías de acceso, que son la Avenida Circuito Fundadores y la Avenida Circuito Héroes, las cuales constan de dos carriles cada una y cuentan con una zona de estacionamiento y de carga.

El local tiene dos vistas que coinciden con las dos vías de comunicación, con un terreno de 100 metros cuadrados y una construcción de 90 metros cuadrados, tiene una área de recepción al cliente, y un baño para el público en general, y otro para el personal que se encuentra en una pequeña bodega localizada en la parte posterior del negocio.

Cuenta con tres áreas de exhibición que se encuentran listas para el montaje de las vitrinas, un amplio espacio central donde se encuentra el área de recepción y cajas, y las zona laterales tienen varias conexiones de la instalación eléctrica.

El sistema de iluminación se distribuye a lo largo de la parte superior, que están intercalados con algunos rieles utilizados ya sea para el transporte de algunos productos o solamente pueden ser utilizados como colgadores de productos.

La zona de bodega, solo consta de 36 metros cuadrados, distribuidos longitudinalmente en la parte posterior y un pequeño baño para los empleados del negocio.

La renta mensual es de cinco mil pesos mensuales, bajo una contrato mínimo de 1 año, en este caso, no es necesario dejar un depósito al dueño del inmueble, como garantía es necesario dejar un Baucher abierto, que puede ser cobrable en cualquier momento en caso de siniestro o cualquier daño ocasionable en el inmueble.

El local. Como antes mencionado, cuenta con cuatro áreas de exhibición, las cuales cuentan con dos y cuatro separadores respectivamente, las dos principales ubicadas en la entrada del local, están separadas en cuatro niveles, separación lograda por dos tarimas.

En los exhibidores laterales, solo están separadas por una sola tarima de madera con una instalación de fácil manejo y de limpieza.

DISTRIBUCION DEL PLANO DE LA EMPRESA.

1. ENTRADA PRINCIPAL.-

Cuenta con dos exhibidores de 1.5 Metros. De longitud por 1 Metro de largo, con dos tarimas puestas perpendicularmente fijas y una rejilla colectora de heces encima de la tarima removible. Cada una con una percha semifija para el manejo de las especies en exhibición.

Cada sección del exhibidor superior se encontrarán las aves de presa, cada una con su bebedero individual y su canastilla para su alimentación.

En la parte posterior de los exhibidores, se colocarán a las especies de menor tamaño ya sea por manadas o individualmente (en el caso de las avestruces y pavoreales serán exhibidores individuales).

2.- EXHIBIDORES LATERALES

En el caso de los exhibidores laterales 6 Metros de longitud, po 1.5 Metros de ancho y 1.90 de alto dividido en dos por una tarima longitudinal fija, con una red colectora de heces removible para la limpieza de los exhibidores.

En esta sección, los animales que entran, serán de mediano tamaño, y los de gran tamaño (los depredadores), y algunas aves de ornato en lo subsecuente.

3.- AREA DE CAJA

Se encontrará la caja registradora, el fax, teléfono y computadora.

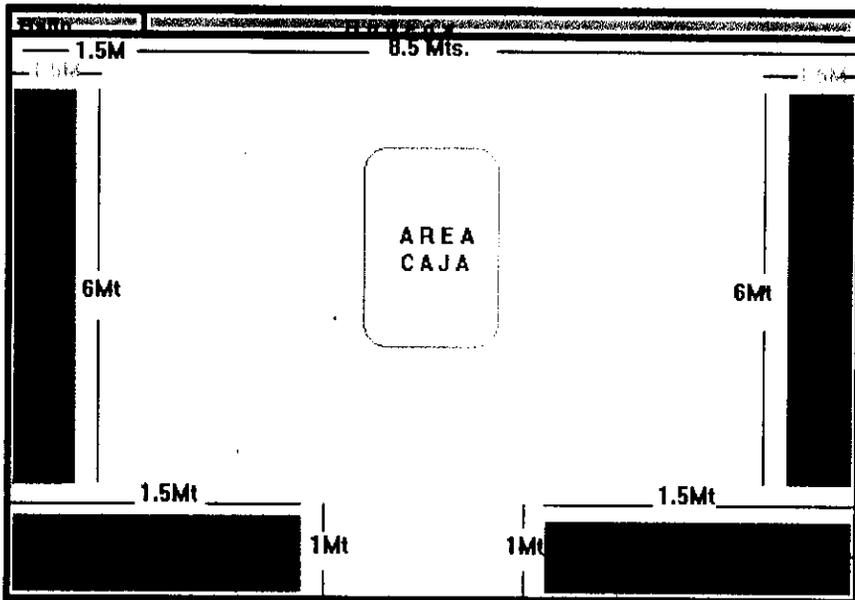
4.- SECCIONES LATERALES.

Se ubicarán los mostradores de productos, con sus respectivos separadores y colgadores de los diferentes accesorios de mascotas.

5.- BODEGA.

Ubicandose en la parte posterior del local, con medidas de 9 Metro de largo por 2 de ancho. En este lugar se pueden almacenar distintos productos de ventas, y papelería concerniente a la empresa.

PLANO DE LA EMPRESA



PROVEEDORES DE CRIADEROS AUTORIZADOS POR LA SEMARNAP.

ESTADO	NOMBRE	NUMERO Y REGISTRO	EJEMPLARES ALBERGADOS	SUPERFICIE	SITUACION ACTUAL
	ZOOLOGICO QUINTA DEL PEDREGAL	INE/CITES/DFYFS-ZOO-P-0015-95-JAL.	F.N.-20 F.E.-256 TOTAL.-276		REF. 1998
MCHOACAN	ZOOLOGICO BENITO JUAREZ	INE/CITES/DFYFS-ZOO-P-0026-95-MCH. OF. 0157 FECHA: 2001/95	F.N.-26 F.E.-2556 TOTAL.-2582		REF. 1998
NUEVO LEÓN	ZOOLOGICO BIOPARQUE ESTRELLA	INE/CITES/DGVS-ZOO-P-0045-97-NL.	F.N.-496 F.E.-487 TOTAL.-983		INDEFINIDA
OAXACA	PARQUE ZOOLOGICO YAGUAR XOO	INE/CITES/DGVS-ZOO-P-0050-96-OAX. OF. 2912/96 FECHA: 30/03/96	F.N.-11 F.E.-10 TOTAL.-21	101 Hec.	INDEFINIDA
PUEBLA	ZOOLOGICO AFRICAM SAFARI	INE/CITES/DFYFS-ZOO-E-0003-93-PUE.	F.N.-243 F.E.-828 TOTAL.- 1071		REF. 2000
QUERETARO	PARQUE ZOOLOGICO WAMERU	INE/CITES/DGVS-ZOO-P-0021-97-QRO. OF.09388/97	F.N.-376 F.E.-292 TOTAL.- 668		INDEFINIDA
QUINTANA ROO	ZOOLOGICO PAYO OBISPO	INE/CITES/DGCERN-ZOO-E-0028-QR. OF. 09388/97	F.N.-284 F.E.-85 TOTAL.- 369		TRAMITE
SAN LUIS POTOSI	ZOOLOGICO SAN LUIS POTOSI	INE/CITES/DGVS-ZOO-P-0054-97-SPL. OF. 06738/97	F.N.-239 F.E.-128 TOTAL.- 367		INDEFINIDA
SINALOA	ZOOLOGICO CONSTITUCION	INE/CITES/DGVS-ZOO-E-0037-97-SIN.	F.N.-362 F.E.-81 TOTAL.- 443		REF. 1999
SONORA	CENTRO ECOLOGICO DE SONORA	INE/CITES/DFYFS-ZOO-E-0055-95-SON.	F.N.-661 F.E.-146 TOTAL.- 807		REF. 1998
TABASCO	CICN YUM'KA	INE/CITES/DFYFS-ZOO-E-0031-95-TAB.	F.N.-203 F.E.-210 TOTAL.- 413		REF. 1998
VERACRUZ	AREA ZOOLOGICA TERMINAL MARITIMA PAJARITOS	INE/CITES/DFYFS-ZOO-E-0034-95-VER.	F.N.-28 F.E.-02 TOTAL.- 30		REF. 1998
YUCATÁN	ZOOLOGICO EL CENTENARIO	INE/CITES/DGVS-ZOO-E-0041-96-YUC. OF. 9676/96	F.N.-1063 F.E.-180 TOTAL.- 1263		REF. 1999

* Las direcciones de los Criaderos, al igual que sus representantes legales, no se mencionan debido a que es información clasificada por el INE.

PROVEEDORES DE CRIADEROS AUTORIZADOS POR LA SEMARNAP.

ESTADO	NOMBRE	NÚMERO Y REGISTRO	EJEMPLARES ALBERGADOS	SUPERFICIE	SITUACION ACTUAL
ESTADO DE MÉXICO	PARQUE ZOOLOGICO DE ZACANGO	INE/CITES/DGVS-ZOO-E-0010-93-MEX- OF. 750/3628/96 FECHA: 20-04/96	F.N.-328 F.E.-597 TOTAL.-925		INDEFINIDA
	PARQUE DEL PUEBLO	INE/CITES/DFYFS-ZOO-E-0012-96-MEX.	F.N.-152 F.E.-74 TOTAL.-226		REF. 25/07/99
GUERRERO	ZOOLOGICO ZOOJILPAN	DFYFS-ZOO-E-0008-93-GRO	F.N.-74 F.E.-214 TOTAL.-228		REFERENDO EN TRAMITE
	ZOOLOGICO ACAZOO	INE/CITES/DFYFS-ZOO-E-0014-93-GRO.	F.N.-126 F.E.-205 TOTAL.-331		REF. VENCIDO.
GUANAJUATO	ZOOLOGICO DE LEON	INE/CITES/DGVS-ZOO-E-0014-97-GTO.	F.N.-903 F.E.-999 TOTAL.-1672		INDEFINIDO
	PARQUE ZOOLOGICO DE IRAPUATO	INE/CITES/DFYFS-ZOO-E-0036-96-GTO. OF. 21/5/96	F.N.-178 F.E.-281 TOTAL.-459		REF. 1999
	ZOOLOGICO DE MOROLEON	INE/CITES/DFYFS-ZOO-E-0019-94-GTO.	F.N.-26 F.E.-38 TOTAL.-64		REF. VENCIDO
HIDALGO	CCI ZOOLOGICO DE PACHUCA	INE/CITES/DFYFS-ZOO-E-0013-96-HGO. OF. 04646/96 FECHA: 27/06/96	F.N.-143 F.E.-53 TOTAL.-196		INDEFINIDA
JALISCO	ZOOLOGICO DE GUADALAJARA	INE/CITES/DFYFS-ZOO-E-0030-95-JAL.	F.N.-2038 F.E.-250 TOTAL.-2288		REF. 1996
	ZOOLOGICO AGUA AZUL	INE/CITES/DFYFS-ZOO-E-0025-95-JAL.	F.N.-224 F.E.-84 TOTAL.-308		REF. 1996
	VILLA FANTASIA	INE/CITES/DFYFS-ZOO-E-0002-96-JAL.	F.N.-115 F.E.-111 TOTAL.-226		INDEFINIDA
	ZOOLOGICO PARAIZOO MAGICO	INE/CITES/DFYFS-ZOO-P-0015-95-JAL.	F.N.-69 F.E.-1402 TOTAL.-1471		REF. VENCIDO

PROVEEDORES DE CRIADEROS AUTORIZADOS POR LA SEMARNAP.

ESTADO	NOMBRE	NÚMERO Y REGISTRO	EJEMPLARES ALBERGADOS	SUPERFICIE	SITUACION ACTUAL
AGUASCALIENTES	PARQUE RECREATIVO MIGUEL HIDALGO	INE/CITES/DGVS-ZOO-E-0046-97-AGS	Fauna nacional.-238 Fauna exótica.- 12 Total.-250	25000 M2	INDEFINIDA
BAJA CALIFORNIA	PARQUE ZOOLOGICO INTERNACIONAL	INE/CITES/DGVS-ZOO-P-0023	F.N.-728 F.E.-814 TOTAL.-1542		INDEFINIDA
	PARQUE ZOOLOGICO CENTRO RECREATIVO LA SIRENA	INE/CITES/DGVS-ZOO-P-0023-98 OF. 002278/98 FECHA: 15/01/98	F.N.-47 F.E.-24 TOTAL.-71		INDEFINIDA
	PARQUE ZOOLOGICO BOSQUE DE LA CIUDAD	INE/CITES/DFYES-ZOO-E-0022-95-BCS OF. 28-11-95 FECHA: 28-11-95	F.N.-158 F.E.-87 TOTAL.-225		REF.25-11-98
CAMPECHE	CCI Y ZOOLOGICO DE C.D. DEL CARMEN	INE/CITES/DFYES-ZOO-E-0017-94-CAM	F.N.-186 F.E.-94 TOTAL.-260		REF. Vencido
	CENTRO ECOLOGICO DE CAMPECHE	INE/CITES/DGVS-ZOO-E-0039-96-CAM OF. 4430/96 FECHA: 01/10/96	F.N.-180 F.E.-47 TOTAL.-207		REF. 01/OCT/99
COAHUILA	PARQUE ZOOLOGICO FIESTA PATOS	INE/CITES/DGVS/ZOO-E-0047-96-COH	F.N.-30 F.E.-24 TOTAL.-54		INDEFINIDA
CHIAPAS	PARQUE ZOOLOGICO MIGUEL ALVAREZ DEL TORO	INE/CITES/DGVS/ZOO/E/0008-CHIS	F.REGIONAL.-960 TOTAL.-960		INDEFINIDA
DISTRITO FEDERAL	ZOOLOGICO DE CHAPULTEPEC	INE/CITES/DGVS-ZOO-E-007-D.F.	F.N.-2210 F.E.-1022 TOTAL.-3232		INDEFINIDA
	ZOOLOGICO SAN JUAN ARAGON	INE-CITES/DGVS/ZOO-E-007-D.F.	F.N.-2210 F.E.-1022 TOTAL.- 3232		INDEFINIDA
	ZOOLOGICO SAHUATOBA	INE/CITES/DGVS-ZOO-E-0018-DUR OF. 550/8130/96 FECHA: 12-11-96	F.N.-251 F.E.-9 TOTAL.-260	REFRENDADA nov-96	
ESTADO DE MEXICO	SOCIEDAD ECOLOGICA DE LA REGION DE LOS LAGOS DEL VALLE DE MEX., A.C.	INE/CITES/DFYFS-200-P-0029-96-MEX. O.F. 750-04706/96 FECHA: 28-06-96	F.N.-286 F.E.-198 TOTAL.-482	2 1/2 HAS.	INDEFINIDA
	RANCHO DON CATARINO	INE/CITES/DGVS-CEM-P-0001-97-MEX.	F.N.-1 F.E.-75 TOTAL.-76		INDEFINIDA

2.3.-INFORMACION BASICA DE SOPORTE.

COMPORTAMIENTO DE LOS ANIMALES EN CAUTIVERIO.

El estudio del comportamiento de los animales, a sido una nueva disciplina. Charles Darwin, promovió el primer paradigma dejada en la ciencia, del comportamiento animal. En cuanto a la expresión de las emociones de los animales y humana. Darwin, él argumentó, que los tratados del comportamiento delas especies padecen o sufren el mismo proceso de Selección Natural de características físicas, y esto resulta en los patrones de comportamiento que son instintivos y genéticos en origen.

En 1930 un estudio de comportamiento animal, llamado etología, fué fundado en Europa, en donde sus Autores (Heinroth, Huxley, Frisch y Tierbergen) enfatizaron la necesidad de estudiar el comportamiento animal en condiciones tan naturales como sean posibles; al igual que el significado biológico de los patrones de comportamiento y su interrelación. La mayoría de los patrones conductuales o comportamiento, son estudiados biológicamente por los Etologistas, parecian ser más el producto de las expresiones genéticas, que el resultado del aprendizaje.

Al mismo tiempo en América el Dr. Skinner de la Universidad de Harvard, intentó establecer los " Principios generales de comportamiento " y puso mayor énfasis en el aprendizaje. Uno de los conceptos centrales, surgió de los estudios de la Teoría de Estimulo y Respuesta, la cual intentó explicar, que el comportamiento en sí, es una reacción ante cualquier estímulo.

El comportamiento se había clasificado solo en dos categorías.

- El comportamiento Inato.
- Aprendido.

Recientemente una " Nueva Síntesis " llamada Sociobiología introducida por E.O. Wilson, quien sugiere que el comportamiento social de todos los animales (incluyendo al hombre), tienen las bases biológicas y que la herramienta explicativa es la Teoría de la Evolución, ya que establece que todas las especies que han vivido en la tierra, algunas han tenido algún nivel o grado de estructuras sociales en sus vidas. Por lo que puede resultarse con gran profundidad, con ramificaciones que van desde la ecología, genética y fisiológicas.

PERCEPCION Y SELECCION DE HABITAT.

Diferentes especies y diferentes individuos, ven el mundo de diferentes maneras, por que la variación de capacidades sensoriales, instrucciones genéticas y los efectos de la formación de experiencias (Comportamiento adquirido) .

Los mecanismos Inatos dotan al sistema visual con conexiones altamente específicas, pero las experiencias visuales tempranas en la vida son necesarias para la conservación y el desarrollo completo.

Algunos experimento, han demostrado que las conexiones neurales pueden ser moduladas por influencias ambientales, durante un periodo crítico del desarrollo postnatal. Como en la sensibilidad del sistema nervioso, en base a los efectos de experiencia, puede representar un mecanismo fundamental en donde el organismo se adapta al medio, durante el periodo del crecimiento y desarrollo.

DISTANCIA Y ESPACIO.

El padre de la " Biología Zoológica " Heini Hediger, era el primero en discutir la aplicación de la Etología para el manejo de animales cautivos, Heiger observó que los juegos de espacio y distancia son roles importantes en la interrelación animal, y notó que existen cuatro tipos de distancia, que afectan los patrones de comportamiento animal, y son :

- **Distancia individual.**
- **Distancia Social.**
- **Distancia Crítica.**
- **Distancia de vuelo.**

DISTANCIA INDIVIDUAL.

Distancia o espacio personal que un animal prefiere que exista entre él y otro miembro de su propia especie.

DISTANCIA SOCIAL.

Es la que un animal mantiene con otro miembro de su grupo Social.

DISTANCIA CRITICA.

Es el espacio existente que marca el enemigo cuando aún esta en agonía el individuo, si este es violado existirá un ataque.

DISTANCIA DE VUELO.

Es la distancia que permitirá el animal para que se acerque el otro individuo antes de iniciar el vuelo.

Existe otro asunto importante para el empresario de fauna silvestre y es el TERRITORIO (área arreglada en donde los intrusos son excluidos por alguna combinación de advertencias, características y ataques).

COMPORTAMIENTO AGONICO.- Respuesta defensiva.

CAUSANTE DEL COMPORTAMIENTO.

Existen dos puntos de vista los cuáles difieren en el " COMO " y el "PORQUE" y son, en el primero causa proximal y el segundo causa última.

En la causa proximal o ¿ como ?; son los factores operativos hormonales, neuronales y estímulos; en donde el animal ofrece un comportamiento.

En la causa última o ¿ porque ?; Es donde se explica por que estos mecanismos ocurren en primera instancia y porque los animales responden de la manera en que lo hacen, considerando de que estímulos hablamos.

El mecanismo último debe de hablar o incluir factores como: Propiedades Territoriales, Proximidad o perspectivas del *compañero*, etc.

AGRESIÓN.

La competencia existe cuando dos o más individuos buscan algo y, tomando en cuenta por sus aptitudes las ponen en práctica en base con sus recursos y con el aprovechamiento de la utilización óptima dan lugar a que exista que uno de ellos se de por vencido.

APTITUDES.

Una medida evolucionaria, suceso en el que se aplican los genes, características, etc. La competencia por la comida, relación entre parejas podría presentarle en patrones de comportamiento agresivos; primariamente entre miembros de la misma especie.

AGRESIÓN.

Es el mecanismo próximo a la disputa de la competencia.

La defensa territorial es usualmente mostrada o enseñada solamente hacia los mismos miembros de la especie.

A través de la selección natural las acciones se han convertido en ritos. Los movimientos confieren una función comunicativa social, y las interacciones comunmente son intercambios de señales o exhibición. En muchas especies las interacciones de los miembros de un grupo social, son bien organizados y se ayudan a reducir las actividades agresivas. La forma simple de una organización social es la Jerárquica o una Orden de " Picotazo ".

Los otros animales son subordinados, y si de alguna forma existe un momento en que los animales tienen algún roce, deben retomar su lugar de subordinación.

Los factores causales son:

1. Competencia de machos por hembra.
2. Conflictos por los críos
3. Disturbios en la organización social.
4. Sentido en contra con la reducción de los depredadores.
5. Distorsión temporal la cantidad de alimento en el habitat.
6. Distorsión en los roles sociales.

COMPORTAMIENTO REPRODUCTIVO.

Las causas anormales del comportamiento reproductivo se pueden dividir en Tres categorías:

1. Manejo incorrecto de los requerimientos de espacio.
2. Composición impropia del grupo social.
3. Fallas en replicar los requerimientos para un establecimiento de un nido.

AGRESION MATERNAL.

La defensa maternal es una característica Universal de los mamíferos, pero se ha observado en una gran variedad de vertebrados.

Las hembras gestantes y en lactación, exhiben un gran comportamiento de agresión, este comportamiento sirve para para proteger, pero también es un regulador de la organización social.

COMPORTAMIENTO EN EL MEDIO.

PRIVACION SOCIAL.

Cuando existe un protocolo de Crianza artificial en casos de huérfanos, que este ha sido designado, consideraciones necesarias deben de darse, como las condiciones de medio deben ser lo mayormente aproximadas al cuidado maternal, que estimulan al individuo (en este caso nos referimos al huérfano), como en el medio natural.

IMPRONTAR.

La formación de una relación materno-filial, formación paternal, características ambientales, selección del alimento, además de otros casos que envuelven las bases de compañerismo de estímulo- respuesta; es genéticamente programado al aprendizaje, que alguna especies, específicamente se relacionan directamente del objeto que se relacione en el tiempo exacto que el individuo se encuentre aprendiendo.

RESPUESTA DE LOS ANIMALES A UN POBRE ENRIQUECIMIENTO AMBIENTAL.

Desde que se han capturado a las especies, frecuentemente se omite la relación específica del estímulo que siempre es encontrado en la naturaleza, el comportamiento de un animal en cautiverio y aquellos que se encuentran en vida natural, son completamente distintos.

Frecuentemente nos referimos a que " No es funcional " o " Aberrante " un comportamiento no es adaptable cuando se introduce enriquecimiento o elemento funcional que pueda salvar al animal de un peligroso estado de todos, APATIA, OCIOSIDAD.

DESORDENES DEL COMPORTAMIENTO.

DESORDENES ALIMENTICIOS.

En cautiverio, es necesario verificar la preparación de las dietas especiales, lista y preparada en el acto, para su consumo en el momento de proporcionárselo al animal.

El hábito de " Lavadero de comida " ha sido observado por mucho tiempo, en el caso de las Mapaches (*Procyon lotor*). Observaciones realizadas en su comportamiento de alimentación en su medio natural, sugiere que esta actividad solo es encontrada en cautiverio. El hábito de lavadero de la comida es una manera de reactivar su comportamiento y satisface su inata característica.

COMPORTAMIENTO ESTEREOTIPADO (ESTEREOTIPIAS).

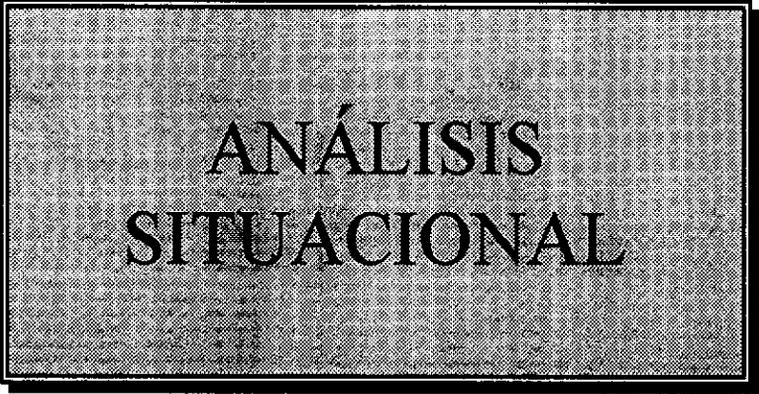
Son una serie de actos en movimientos estereotipados que son regularmente asociados con los animales en cautiverio. Caminatas repetitivas, bamboleo (movimiento ascendente y descendente de la cabeza), coprofagia, arrancamiento de la capa, etc, la causa exacta de este comportamiento es complejo.

Es el resultado de intentos de escapar que no pueden ser acariados, debido a un inadecuado espacio del tamaño del exhibidor o de una incorrecta complejidad de la planeación del ambiente natural artificial.

El resultado es una actividad que se convierte en una secuencia bizarra de movimientos repetitivos y rítmicos.

El resultado de un comportamiento patológico, frecuentemente es catalogado en una categoría de Estereotipia. Monos criados de manera individual, lejos de una estructura social, y privados de un medio natural, demostrarán características de comportamiento estereotipado mayores que un mono criado de manera social.

Una variedad de metodos existen actualmente para corregir este tipo de conductas aberrantes, como son, musica, juguetes, actividades, atención humana directa, que han sido exitosas entre muchas otras.



ANÁLISIS
SITUACIONAL

3.- ANÁLISIS SITUACIONAL

3.1.- IDENTIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES Y PROBLEMAS.

AREAS DE INFLUENCIA	OPORTUNIDADES	PRIORIDADES	PROBLEMAS	PRIORIDADES
MERCADO	<ul style="list-style-type: none"> *Desarrollar nuevos-productos para el -mercado. *Asociarme con instituciones conservacionistas. 	4	<ul style="list-style-type: none"> *El número de proveedores es muy limitado. *El número de clientes es limitado. 	7
COMPETENCIA	<ul style="list-style-type: none"> *Es poca la competencia en este mercado. *Es deficiente su servicio *Tengo experiencia en el ramo. *No ofrecen tanta gama de productos especializado en fauna silvestre. 	6	<ul style="list-style-type: none"> *Competir con macroempresas. *Ser un producto -nuevo. *La cercanía de la competencia. *El volumen de accesorios para mascotas es mayor en las otras empresas 	6

3.- ANÁLISIS SITUACIONAL

3.1.- IDENTIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES Y PROBLEMAS.

<p>PROVEEDORES</p>	<p>*Tener los proveedores que autoriza el INE. *Búsqueda de proveedores internacionales.</p>	<p>5</p>	<p>*Son los mismos proveedores que las otras empresas. es mayor. *El gasto de los fletes es muy elevado.</p>	<p>2</p>
<p>ECONOMIA</p>	<p>*Tener socios capitalistas *Alto precio de los animales de fauna silvestre para domesticación.</p>	<p>3</p>	<p>*Economía cambiante. *Una alta inversión de las instalaciones. *Un alto gasto de los permisos y licencias.</p>	<p>1</p>
<p>GOBIERNO</p>	<p>*Tengo conocimiento de las leyes y normas impuestos para este tipo de empresas.</p>	<p>7</p>	<p>*Una gran cantidad de documentos manejados y la pérdida de tiempo. *El gasto de los permisos arancelarios. *Las leyes y normas cambian constantemente.</p>	<p>5</p>

3.- ANÁLISIS SITUACIONAL

3.1.- IDENTIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES Y PROBLEMAS.

<p>SOCIEDAD</p>	<p>*El mercado crece *Dirigida a un sector élite *La sociedad está encon- tra del tráfico de especies silvestres. *Compran con la confianza de que los animales provi enen de criaderos autoriza dos por la SEMARNAP.</p>	<p>2</p>	<p>*Bajo poder adquisitivo *Buscan la compra de los animales sin verificar su - procedencia legal. *No le dan la importancia a las necesidades básicas de mantenimiento de estas especies.</p>	<p>8</p>
<p>ECOLOGIA</p>	<p>*El manejo de las leyes- que el INE solicita *Evitar el tráfico de espe- cies.</p>	<p>1</p>	<p>*Mucha reglamentación. *Leyes cambiantes *Burocratismo *Corrupción</p>	<p>3</p>
<p>TECNOLOGICO.</p>	<p>*Crear nueva tecnología para mi empresa de ma- nufactura mexicana.</p>	<p>8</p>	<p>*Es de alto costo. *Se necesita tecnología - de importación. *Tecnología para cada - producto. *Se necesita gente espe- cializada en área de mantenimiento.</p>	<p>4</p>
<p>FISCAL</p>		<p>9</p>	<p>*Es alto el gasto como- persona moral. *Es alto el costo de los- permisos arancelarios.</p>	<p>9</p>

3.2.- IDENTIFICACION DE FUERZAS Y DEBILIDADES.

ÁREAS DE INFLUENCIA	FUERZAS	PRIORIDADES	DEBILIDADES	PRIORIDADES
CAPITAL	<ul style="list-style-type: none"> *Recuperar en un mediano plazo mi inversión. *Poseer un socio capitalista. *Tener un alto margen de ganancia. 	8	<ul style="list-style-type: none"> *No poseer capital propio. *Es para un grupo muy selecto de la sociedad. *La inversión es muy fuerte. 	1
CLIENTELA.	<ul style="list-style-type: none"> *Ser una clientela creciente y con el poder adquisitivo para la compra de fauna silvestre para domesticación. 	5	<ul style="list-style-type: none"> *Son muy selectos en su elección de su mercado. *No cambian tan fácil de mercado. 	6
NIVEL TECNICO	<ul style="list-style-type: none"> *Ofrecer a mi personal una capacitación adecuada. *Saber la profilaxis y manejo de los animales. 	6	<ul style="list-style-type: none"> *Personal que tenga un mínimo de estudios de preparatoria. *Animales muy susceptibles a cualquier manejo. 	5

3.2.- IDENTIFICACIÓN DE FUERZAS Y DEBILIDADES.

<p>ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.</p>	<p>*Es muy sencilla. *Cuento con un organigrama.</p>	<p>2</p>	<p>*El personal necesita una actualización - constante y capacitación.</p>	<p>10</p>
<p>POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS</p>	<p>*Políticas y procedimientos ya establecido *Tener supervisión constante de los procedimientos</p>	<p>3</p>	<p>*Mayor interrelación con el encargado, así como mayor motivación.</p>	<p>7</p>
<p>PLANES Y OBJETIVOS</p>	<p>*Establecimiento de mis - planes y objetivos de mis ventas al cliente.</p>	<p>7</p>	<p>*Faltan planes de - promoción y publicidad.</p>	<p>8</p>
<p>COSTOS</p>		<p>9</p>	<p>*Hay una variación constante del Dólar y los animales de venta se cotizan en esa moneda.</p>	<p>9</p>

3.3 ANÁLISIS DEL ENTORNO.

PRIORIDAD	PROBLEMA	POSIBLE MITIGACION
1	Economía cambiante. Alta inversión de las instalaciones	Vender animales de origen nacional. Control de los costos de las mismas.
2	Alto gasto de los permisos y licencias. Son los mismos proveedores que las otras-empresas. El costo de aranceles es mayor.	Obtener un descuento por mayoreo. Ampliar los proveedores a nivel internacional. Vender animales de origen nacional.
3	El gasto de los fletes es muy elevado. Mucha reglamentación Leyes cambiantes. Burocratismo por el trámite de permisos.	Disminuir gastos de los mismos. Contratar un despacho de gestoría. Contratar un despacho de gestoría. Contratar un despacho de gestoría.
4	Corrupción en el trámite de permisos. Alto costo de la tecnología. Se necesita tecnología de importación. Tecnología para cada producto. Se necesita gente especializada en área de mantenimiento.	Contratar un despacho de gestoría. Contratar un despacho de gestoría. Crear nueva tecnología de manufactura mexicana. Crear nueva tecnología de manufactura mexicana. Intercambiar tecnologías entre especies. Capacitar al personal.
5	Manejar una gran cantidad de documentos. El gasto de los permisos arancelarios es alto.	Contratar un despacho de gestoría. Obtener descuentos.
6	Competir con macroempresas. La cercanía de la competencia. El volumen de productos es mayor en las - otras empresas.	Crear estrategias para llegar a ser una macroem- presas aportando mayor capital. Brindar un mejor servicio y promocionar la em- presa. Aumentar el número de especies.
7	El número de clientes es limitado.	Aumentar el número de clientes con la promoción del negocio.
8	Es poca la gente que posee el poder adquisi- tivo para la compra de estos animales. Buscan la compra de animales sin verificar su procedencia legal. No le dan la importancia a las necesidades bá- sicas de mantenimiento de estas especies.	Promover y ofrecer descuentos. Promover la procedencia legal. Promover la asesoría veterinaria.
9	El impuesto sobre la renta como persona mor- tal es elevado.	Contratar un despacho de gestoría.

3.3 ANÁLISIS DE LA EMPRESA.

PRIORIDAD	OPORTUNIDAD	ACCIONES DE DESARROLLO
1	El manejo de las leyes que el INE solicita Evitar el tráfico de especies	Realizar la normatividad adecuada Evitar problemas legales.
2	Contribuir a la información técnica del manejo de los animales. Mercado en desarrollo. Dirigida a un sector élitte La sociedad está en contra del tráfico de especies silvestres. Compran con la confianza de que los animales provienen de criaderos autorizados por la SEMARNAP.	Establecer leyes, y planes de conservación de especies. Contar con mayor número de ventas. Sensibilizar a la gente para evitar la compra de una silvestre en peligro de extinción. Concientizar una cultura ecológica Evitar el tráfico de las especies en peligro de extinción.
3	Tener socios capitales.	Ampliar la empresa.
4	Alto precio de venta de los animales. Saber el manejo y conocimiento de las leyes en el gobierno. Desarrollar nuevos productos para mi mercado Asociarme con instituciones conservacionistas.	Recuperar los costos a mediano plazo. Evitar los problemas legales. Facilitar el manejo y confort de la especie en cautiverio.
5	Tener los proveedores que autoriza el INE. Búsqueda de proveedores internacionales.	Evitar problemas legales, y no contribuir a la extinción de las especies. Evitar el tráfico de especies.
6	Es poca la competencia en este mercado Tengo experiencia en el ramo.	Ampliar la cantidad de productos para mi empresa. Aumentar mi número de clientes.
7	No ofrecen tanta gama de productos. Tengo conocimientos de las leyes y normas impuestas para este tipo de empresas. Ser un negocio establecido Pagar impuestos	Disminuir el número de muertes de las especies que manejo en la empresa. Aumentar el número de ventas. Evitar problemas legales. Conocer el ramo. Evitar problemas legales
8	Crear nueva tecnología para mi empresa.	Facilitar el manejo y confort de la especie.

3.4 ANÁLISIS DE LA EMPRESA.

PRIORIDAD	FUERZA	POSIBLE APLICACION
1	Saber el manejo de las especies para la venta. Ofrecer a los animales con los premios establecidos.	Aumentar el número de especies de venta en la empresa. Estar verificando constantemente las normas y reglamentación adecuadas.
2	Cuento con un organigrama	Estructurar y delegar responsabilidad.
3	Tener Políticas y Procedimientos ya establecidos. Tener la supervisión directa de los procedimientos	Mantener un seguimiento de los procedimientos para el buen funcionamiento de la empresa. Ofreciendo una mejor calidad del servicio.
4	Poseer un diseño especial para el tipo de negocio.	Con una correcta planeación de las necesidades específicas de espacio de estos animales.
5	Tener una clientela crecientemente y con el poder adquisitivo para la compra de este producto.	Ofrecer promociones a mi clientela.
6	Saber la profilaxis y manejo de estas especies.	Con capacitaciones constantes.
7	Establecimientos de mis planes y objetivos.	Para seguir cada uno de ellos, para el éxito de mi empresa.
8	Poseer un socio capitalista.	Para soporte de capital de la compañía en caso de un imprevisto.

3.4 ANÁLISIS DE LA EMPRESA.

PRIORIDAD	DEBILIDAD	QUE ME IMPIDE	CORRECCION
1	No poseer el capital.	No iniciar el negocio.	Pedir un préstamo.
2	No tener capital para cualquier imprevisto	No poder remodelar mis instalaciones.	Asociarme con otra persona.
	Es para un grupo muy selecto de la sociedad.	La ampliación del negocio.	Expandirme a otras zonas.
	La inversión es muy fuerte.	No tener dinero para las instalaciones.	Asociarme con otra persona.
	Ser animales de un cuidado especial.	Tener un aplo manejo de los animales.	Tener una capacitación de mi personal.
3	Mayor tecnología para las instalaciones.	No tener los animales en condiciones adecuadas.	Crear una tecnología novedosa.
4	La renta del local aumenta con la inflación.	Seguir en el mismo establecimiento.	Comprar el local a futuro.
	Los gastos de mantenimiento son elevados.	No mantener adecuadamente el equipo.	Bajar los gastos.
	Se requiere un despacho de geroría.	No tener actualizados el manejo de las leyes.	Llevar la actualización por mi cuenta.
6	Personal que tenga un mínimo de estudios de preparatoria.	Personal Capaz	Capacitación constante y supervisión continua del personal.
6	Son muy selectos en su selección del mercado	No compren en el negocio.	Brindar un servicio eficiente.
		No tenga utilidades.	Efectuar promociones y descuentos a los mejores clientes.
7	Mayor interrelación del Gerente con el Empleado.	Que tenga un buen trato con los clientes.	Hacer un cuestionamiento constante acerca de sus necesidades.
8	Faltan planes de promoción u publicidad	Tener una desorganización en la planificación de mi negocio.	Tener un agencia de publicidad.
9	No tengo personal capacitado.	El manejo adecuado de los animales.	Capacitarlos constantemente.

ESTRUCTURA DEL NEGOCIO

PLANEACION ESTRATÉGICA.

ÁREA DE RESULTADOS.			
FINANZAS.			
OBJETIVO:	1.- OBTENER UN APORTE DE CAPITAL DE \$50,000.		
ESTRATEGIAS	1.- Asociarme con los Proveedores para que aporten \$ 25,000 cada uno. 2.- Obtener un préstamo en el Banco \$ 15,000. 3.- Pedir un préstamo personal No Bancario de \$ 10,000.		
	PLANES DE ACCION	FECHAS	RESPONSABLE
1.1.1	Contactar a los Proveedores	1 enero-2 enero	Gerente.
1.1.2	Enseñar el Proyecto establecido.	2 enero- 4 enero	Gerente.
1.1.3	Quedar establecido en el contrato los términos.	4 enero- 6 enero	Gerente.
1.2.1	Elegir el Banco con las Tasas de interés más bajas del mercado	1 enero- 10 enero	Gerente.
1.2.2	Obtener el préstamo	11 enero- 20 enero	Gerente.
1.3.1	Contactar a los familiares que tengan el poder adquisitivo para realizar el préstamo.	3 enero- 5 enero	Gerente.
1.3.2	Mostrar la Viabilidad del negocio y el termino del pago.	6 enero- 10 enero	Gerente.

PLANEACION ESTRATÉGICA.

AREA DE RESULTADOS.			
FINANZAS			
OBJETIVO:	2.- ASEGURAR UN RESULTADO DE OPERACION DEL 11% SOBRE LA VENTA		
ESTRATEGIAS	2.1 Aumentar la productividad y utilidades en \$ 5,000 m/n.		
	2.2 Control de gastos del mantenimiento del local.		
	2.3 Campaña promocional de la empresa.		
	PLANES DE ACCION	FECHAS	RESPONSABLE
2.1.1	Bajar los gastos de papelería de la empresa.	2 marzo en adelante	Ger. Sec. Emp.
2.1.2	Aumentar las ventas de animales exóticos.	2 marzo- en adelante	Gerente.
2.1.1	Localizar por vía telefónica las compañías de publicidad en - el área.	1 junio-2 junio	Secretaría.
2.1.2	Seleccionar las compañías que sean las más adecuadas para la empresa.	2 junio-3 junio	Gerente.
2.1.3	Realizar una encuesta a las compañías seleccionadas.	3 junio-4 junio	Secretaria.
2.1.4	Contratar a la compañía publicitaria.	4 junio-5 junio	Gerente.
2.2.1	Analizar los gastos que se puedan reducir.	5 junio-8 junio	Gerente.
2.2.2	Cuidar la luz, el agua, reducir el gasto de papelería.	8 junio, adelante.	Ger. Sec. Emp.
2.3.1	Contactar con diferentes escuelas preparatoria de la zona.	9 junio-10 junio	Secretaria
2.3.2	Presentarse en las escuelas que hayan aceptado.	10 junio-15 junio	Gerente.

PLANEACION ESTRATÉGICA.

AREA DE RESULTADOS.			
VENTAS.			
OBJETIVO:	3. INCREMENTAR LAS VENTAS TOTALES DE AVES EN UN 10%.		
ESTRATEGIAS	3.1- Promocionar en escuelas de la zona.		
	3.2.-Ofrecer descuentos especiales en el días específicos.		
	3.3.-Contar con distintas clase de aves.		
	PLANES DE ACCION	FECHAS	RESPONSABLE
3.1.1.	Localizar tres distribuidores de cetrería.	3 junio-4 junio	Secretaría.
3.1.1	Contactar vía telefónica a los distribuidores.	4 junio-6 junio	Secretaría.
3.1.3	Instalar el equipo y acondicionar las instalaciones para el recibimiento de las aves.	5 junio- 15 junio	Técnico.
3.1.4	Comprar a las aves.		
3.1.5	Acondicionar a las aves para su exhibición.	15 junio- 16 junio	Gerente.
3.1.6	Vender a los animales en exhibición	16 junio- 18 junio	Encargado.
3.1.7	Hacer un análisis de los días festivos del año.	18 junio adelante	Gerente.
3.2.1	Programarlos en el calendario.	18 junio- 19 junio.	Gerente.
3.2.2	Hablar con un despacho de publicidad, para la planeación de la promoción de los días seleccionados	19 junio-20 junio	Secretaria.
3.2.3	Revizar la propaganda de los días establecidos.	20 junio- 21 junio	Secretaria.
3.2.4		22 junio- 30 junio	Gerente.

PLANEACION ESTRATÉGICA.

AREA DE RESULTADOS.			
ECOLOGÍA.			
OBJETIVO:	4.- CREAR UNA CONCIENCIA ECOLOGICA EN LA SOCIEDAD.		
ESTRATEGIAS	4.1 Tener dos Cátedras en las Facultades de Medicina Veterinaria en el año en la Ciudad de México. 4.2 Contactar a dos Instituciones de protección de especies de fauna silvestre, semestralmente. 4.3 Publicar artículos bimestralmente en revistas dedicadas en el ramo.		
	PLANES DE ACCION	FECHAS	RESPONSABLE
4.1.1	Contactar a las Facultades de Medicina Veterinaria en la Cd. de México	5 abril- 10 abril	Secretaría
4.1.2	Hablar con los Directivos correspondientes para establecer los cursos.	11 abril- 15 abril	Gerente.
4.1.3	Establecer los días de las Cátedras.	15 abril- 20 abril	Gerente.
4.1.4	Impartir las Cátedras en la Universidades correspondientes.		
4.2.1	Informarse en la SEMARNAP de las instituciones autorizadas en la - protección de Fauna y Flora Silvestre.	20 abril-21 abril	Secretaria.
4.2.2	Contactar a las instituciones protectoras.	21 abril- 22 abril	Secretaria.
4.2.3	Tener un comunicado permanente acerca de la información referente de las especies.	22 abril en adelante	Gerente.
4.3.1	Contactar a los periodicos del área, interesados en la protección de - la fauna silvestre.	23 abril-24 abril	Secretaria.
4.3.2	Quedar con el editor los días de publicación de los artículos	24 abril en adelante	Gerente.

PLANEACION ESTRATÉGICA.

AREA DE RESULTADOS.			
CAPACITACIÓN			
OBJETIVO:	5 ACTUALIZAR LOS CONOCIMIENTOS DE MANEJO EN FAUNA SILVESTRE.		
ESTRATEGIAS	5.1 Tomar dos cursos de capacitación sobre el manejo de los animales silvestres- en el año. 5.2 Leer revistas especializadas en el tema mensualmente. 5.3 Buscar asesoría.		
	PLANES DE ACCION	FECHAS	RESPONSABLE
5.1.1	Buscar en las Facultades Veterinarias los cursos de capacitación.	1 julio- 15 julio	Secretaría.
5.1.2.	Informarse de los planes más completos en área.	15 julio- 20 julio	Gerente.
5.1.3	Inscribirme en los cursos ya antes seleccionados.	en la fecha.	Gerente.
5.1.4	Tomar los cursos.	en la fecha.	Gerente.
5.2.1	Inscribirse con las revistas dedicadas a este ramo.	20 junio a la fecha	Gerente.
5.2.3	Buscar en las Facultades de Veterinaria y Organizaciones Ecologistas- Especialistas en el ramo.	21 junio a la fecha	Gerente.

PLANEACION ESTRATÉGICA.

AREA DE RESULTADOS:			
MANTENIMIENTO			
OBJETIVO:	6. DESTINAR UN DOS PORCIENTO DE LAS UTILIDADES PARA EL MANTENIMIENTO DEL EQUIPO.		
ESTRATEGIAS	6.1 Hacer una calendarización mensual para el mantenimiento. 6.2 Hacer un chequeo semanal en el equipo utilizado. 6.3 Contar con diferentes empresas de mantenimientos de equipo para animales.		
	PLANES DE ACCION	FECHAS	RESPONSABLE
6.1.1	Hacer un chequeo general del equipo, en los albergues	15 junio-17 junio	Empleado.
6.1.2	Anotar el equipo que necesite el mantenimiento.	17 juni.18 junio	Empleado.
6.2.1	Hablar con la compañía seleccionada al mantenimiento del equipo.	18 junio-19 junio.	Secretaria.
6.2.2	Establecer los días determinadas para el mantenimiento.	19 junio en adelante.	Secretaria.
6.3.1.	Contactar con las diferentes empresas que realicen el mantenimiento de este tipo de equipo.	7 junio-9 junio	Secretaria.
6.3.2	Realizar el contrato de mantenimiento con la empresa.	10 junio.	Gerente.

4.4.-POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS.

POLÍTICAS:

1. No recibir animales de Fauna Silvestre para Domesticación sin tener un registro de un criadero autorizado.
2. Evitar los problemas Legales, y no contribuir al tráfico de especies.
3. No mezclar los animales sanos y los enfermos.
4. No vender los animales sin recibo o factura de la empresa.
5. Tener todas las medidas de seguridad para el manejo de las especies.
6. No sacar a los animales a exhibición sin ninguna autorización del gerente.
7. Tener un trato agradable y dar el mejor servicio al cliente.
8. No mezclar diferentes especies en el exhibidor.
9. Seguir estrictamente el procedimiento de introducción de la especie o animal en su albergue.
10. No recibir un animal sin haber consultado los documentos correspondientes, y haber avisado al gerente.

PROCEDIMIENTO:

- Al llegar el animal, verificar que toda su documentación este en regla.
- Verificar que el animal sea la especie y sexo, igual que en la documentación.
- Verificar que el animal este sano.
- Poner el animal en observación un minimo de 24 Hrs. Antes de ser exhibido.
- En caso de que el animal, presente algún signo de enfermedad, reportarlo inmediatamente con el gerente para que este tome las medidas correspondientes.
- Colocar el animal en el exhibidor, con todas las recomendaciones del albergue.

ELABORACIÓN DE PRESUPUESTOS

PRESUPUESTO DE INVERSIONES

TIENDA DE MASCOTAS EN CIUDAD SATELITE.
 PERIODO: ENERO DE 1999 A DICIEMBRE
 DE 1999.

DESCRIPCION DE LA INVERSIÓN.	ENERO	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
10 Areas de exhibición.	1833,00							1833,00		1833,00		1833,00	7332,00
3 Separadores con coladores anaqueles.	1250,00					1250,00					1250,00		3750,00
2 Vitrinas	2000,00				2000,00								4000,00
3 Jaulas transportadoras grandes	473,00		473,00		473,00		473,00	473,00				473,00	2838,00
2 Jaulas transportadoras chicas	38,66	38,66	38,66	38,66	38,66	38,66	38,66	38,66	38,66	38,66	38,66	37,66	462,92
10 terrarios grandes		50,00											50,00
2 Mostradores	625,00		625,00		625,00		625,00						2500,00
1 Computadora/ Impresora	750,00	750,00	750,00	750,00	750,00	750,00	750,00	750,00	750,00	750,00	750,00		8250,00
5 Perchas Grandes	150,00												150,00
5 Tarimas de 1 m.	1300,00												1300,00
5 Correas medianas	350,00		350,00		350,00								1050,00
2 Correas chicas		32,00											32,00
SUBTOTAL	8769,66	870,66	2236,66	788,66	4236,66	2038,66	3719,66	1261,66	788,66	2621,66	2038,66	2343,66	31714,92
IVA	1315,45	130,60	335,49	118,29	635,49	305,79	557,94	189,24	118,29	393,24	305,79	351,54	3441,70
TOTAL	11400,56	1131,86	2907,64	1025,24	5507,64	2650,24	4835,54	1640,14	1025,24	3408,14	2650,24	3046,74	35156,6

FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO

SALDO BANCOS													
	50000	3988	16744	17181	26242	36796	36782	46715	38634	73439,7	12006,2	14055,7	
CREDITO													
	80000												
VENTAS													
	103605	106697	102323	178535	169293	106275	148430	101525	241720	10695	150456	409625	
SUMA DE INGRESOS													
	103605	106697	102323	178535	169293	106275	148430	101525	241720	106735	150456	409625	
SUMA BANCOS E INGRESOS													
	203800	112683	119097	163718	195635	147073	188212	148240	280654	183175	162463	423881	
PAGO DE CREDITO													
INVENTARIO INICIAL													
	75000						50000						
GASTOS													
	36950	23300	25000	26900	25000	23800	28000	25800	25000	24300	28000	23300	
COSTOS													
	72118	69757	72228	137899	124479	79091	109611	80166	179439	91708,5	118008	314571	
INVERSIONES													
	13151	2882	4656	2775	7258	4400	6586	3340	2775	5158	4400	4797	
SUMA DE EGRESOS													
	196619	99939	101886	167474	156737	107281	141497	106306	207214	171167	148406	342868	
SALDO													
	3988	16744	17181	26242	36796	36782	46715	38634	73439,7	12006,2	14055,7	81212,7	

PRESUPUESTOS DE COSTOS

TIENDA DE MASCOTAS EN CIUDAD SATELITE.
PERIODO: ENERO DE 1999 A DICIEMBRE DE 1999.

WALLABY DE CUELLO R.	34115	1	34115	0	0	0	1	34115	1	34115	0	0	
MONO ARANA	8766	2	17530	2	35090	2	17530	8766	2	17530	2	17530	
LEON AFRICANO	31460	0	0	0	0	0	0	31460	0	0	0	31460	
MAPACHE	1500	0	0	1	1500	3	4500	2	3000	4	6000	2	3000
HURÓN	1450	1	1450	5	7250	4	5600	2	2900	5	7250	3	4350
PAVO REAL	4150	1	4150	4	16900	3	12450	3	12450	3	12450	1	4150
AVESTRUZ	15900	0	0	0	0	1	15900	1	15900	1	15900	0	0
HALCON HARRIS	2750	4	11000	1	2750	1	2750	1	2750	1	2750	1	2750
HALCON PEREGRINO	3150	1	3150	1	3150	1	3150	1	3150	1	3150	1	3150
TUCAN ESMERALDA	14800	0	0	0	0	0	0	1	14800	1	14800	0	0
PITON BURMES	1300	0	0	0	0	1	1300	2	2600	2	2600	2	2600
SHAMPOO LASSY INSEC.	30	1	30	1	30	1	30	5	150	5	150	5	150
SHAMPOO LASSY MED	75	0	0	0	0	1	75	5	375	5	375	5	375
SHAMPOO LASSY NEUT	60	0	0	0	0	1	60	5	300	5	300	5	300
JAUJA P/PERRO Y GATO	174	0	0	1	174	1	174	1	174	1	174	1	174
JAUJA PERRO TRANS.	947	0	0	1	947	4	3788	1	947	1	947	1	947
JAUJA PERRO MED T.	755	0	0	1	755	0	0	1	755	2	381	2	381
JAUJA PERRO CH TRAD	191	0	0	1	191	2	381	1	195	2	381	2	381
JAUJA PERRO CH MODA	195	0	0	1	195	1	195	1	195	2	389	5	973
JAUJA PERRO EXGRA.	1184	0	0	0	0	2	2368	1	1184	2	2368	2	2368
JAUJA PERRO GRIS	311	1	311	1	311	1	311	1	311	1	311	1	311
JAUJA PERRO TAXI MOD	266	0	0	1	266	1	266	1	266	2	532	2	532
JAUJA PERRO TAXI CH	177	1	177	1	177	1	177	1	177	2	353	2	353
JAUJA PERRO CAB L	330	0	0	0	0	1	330	1	330	1	330	1	330
COLLAR PIEL LISO 10-12	6	0	0	0	0	0	0	1	6	0	0	5	30
COLLAR PIEL LISO 14-16	12	1	12	1	12	5	60	1	12	1	12	5	60
COLLAR PIEL LISO 22-25	25	0	0	1	25	1	25	2	49	0	0	5	123
COLLAR PIEL LISO 30-31	38	1	38	1	38	1	38	2	77	1	38	5	191
COLLAR PIEL LISO 30-37	45	0	0	0	0	1	45	2	89	1	45	5	223
COLLAR CASTIGO 20	42	0	0	0	0	1	42	2	84	1	42	4	167
COLLAR CASTIGO 24	48	1	48	1	48	1	48	1	48	1	48	3	145
COLLAR CASTIGO 30	60	0	0	1	60	1	60	1	60	1	60	2	120
COLLAR PIEL ECONOMO 1	12	1	12	1	12	1	12	4	46	2	23	10	115
COLLAR PIEL ECONOMO 5	19	0	0	0	0	1	19	1	19	1	19	5	95
COLLAR NYLON 3	14	0	0	1	14	1	14	1	14	5	69	5	69
COLLAR NYLON 6	21	0	0	0	0	1	21	1	21	0	0	5	106
BOZAL PIEL 1	37	0	0	1	37	1	37	1	37	3	112	3	112
BOZAL PIEL 3	45	0	0	0	0	1	45	1	45	1	45	3	134
BOZAL PIEL 7	68	1	68	1	68	1	68	1	68	1	68	3	203
PECHERA PIEL AJUSTA.	72	0	0	0	0	1	72	1	72	1	72	2	144
PECHERA PIEL REMA.	63	0	0	1	63	1	63	1	63	1	63	1	63
PACHERA NYLON REM	28	1	28	1	28	1	28	1	60	2	55	2	55
TOTAL													

ESTA TIENDA NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

PRESUPUESTOS DE GASTOS

TIENDA DE MASCOTAS EN CIUDAD SATELITE.
PERIODO: ENERO DE 1999 A DICIEMBRE DE 1999.

CONCEPTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
SUELDOS	10500	10500	10500	10500	10500	10500	10500	10500	10500	10500	10500	10500	126000
PRESTACIONES	2250	2250	2250	2250	2250	2250	2250	2250	2250	2250	2250	2250	27000
RENTA	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	60000
LUZ	500		500		500		500		500		500		3000
GASOLINA	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	12000
LICENCIAS	2500			2500				2500				2500	10000
LIMPIEZA	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	2400
PAPELERIA	500					500						500	1500
TELEFONO	700		700		700		700		700		700		4200
FLETES	500		500		500		500		500		500		3000
VIATICOS	1000			1000			1000			1000			4000
SERVICIOS	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	4800
REPARACIONES	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700	8400
CAMIONETA	1750	1750	1750	1750	1750	1750	1750	1750	1750	1750	1750	1750	21000
TENENCIA	10200												10200
VERIFICACION	150												150
GESTORIA	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	18000
TOTAL	39350	23300	25000	26800	25000	23800	26000	25800	25000	24300	28000	23300	315650

PRESUPUESTO DE VENTAS

TIENDA DE MASCOTAS EN CIUDAD SATELITE
 PERIODO: ENERO DE 1999 A DICIEMBRE DE 1999.

WALLABY DE CUELLO R.	40000	1	40000	0	0	0	0	1	40000	1	40000	0	0
MONO ARAÑA	16000	2	32000	2	64000	2	32000	1	16000	2	32000	2	32000
LEON AFRICANO	35000	0	0	0	0	0	0	1	35000	0	0	1	35000
MAPACHE	2000	0	0	1	2000	3	6000	2	4000	4	8000	2	4000
HURÓN	1800	1	1800	5	9000	4	7200	2	3600	5	9000	3	5400
PAVO REAL	5000	1	5000	4	20000	3	15000	3	15000	3	15000	1	5000
AVESTRUZ	20000	0	0	0	0	1	20000	1	20000	1	20000	0	0
FALCON HARRIS	4800	4	19200	1	4800	1	4800	1	4800	1	4800	1	4800
FALCON PEREGRINO	4500	1	4500	1	4500	1	4500	1	4500	1	4500	1	4500
TUCAN ESMERALDA	22000	0	0	0	0	0	0	1	22000	1	22000	0	0
PITON BURMES	2000	0	0	0	0	1	2000	2	4000	2	4000	2	4000
SHAMPOO LASSY INSEC.	38	1	38	1	38	1	38	5	190	5	190	5	190
SHAMPOO LASSY MED	42	0	0	0	0	1	42	5	210	5	210	5	210
SHAMPOO LASSY NEUT	30	0	0	0	0	1	30	5	150	5	150	5	150
JAUJA PIPERRO Y GATO	200	0	0	1	200	1	200	1	200	1	200	1	200
JAUJA PERRO TRANS.	1050	0	0	1	1050	4	4200	1	1050	1	1050	1	1050
JAUJA PERRO MED T.	900	0	0	1	900	0	0	1	900	1	900	1	900
JAUJA PERRO CH TRAD	220	0	0	1	220	2	440	1	220	2	440	2	440
JAUJA PERRO CH MODA	250	0	0	1	250	1	250	1	250	2	500	5	1250
JAUJA PERRO EXGRA.	1450	0	0	0	0	2	2900	1	1450	2	2900	2	2900
JAUJA PERRO GRIS	410	1	410	1	410	1	410	1	410	1	410	1	410
JAUJA PERRO TAXI MOD	350	0	0	1	350	1	350	1	350	2	700	2	700
JAUJA PERRO TAXI CH	230	1	230	1	230	1	230	1	230	2	460	2	460
JAUJA PERRO CAB L.	400	0	0	0	0	1	400	1	400	1	400	1	400
COLLAR PIEL LISO 10-12	12	0	0	0	0	0	0	1	12	0	0	5	60
COLLAR PIEL LISO 14-16	24	1	24	1	24	5	120	1	24	1	24	5	120
COLLAR PIEL LISO 22-25	52	0	0	1	52	1	52	2	104	0	0	5	260
COLLAR PIEL LISO 30-31	80	1	80	1	80	1	80	2	160	1	80	5	400
COLLAR PIEL LISO 30-37	90	0	0	0	0	1	90	2	180	1	90	5	450
COLLAR CASTIGO 20	85	0	0	0	0	1	85	2	170	1	85	4	340
COLLAR CASTIGO 24	100	1	100	1	100	1	100	1	100	1	100	3	300
COLLAR CASTIGO 30	120	0	0	1	120	1	120	1	120	1	120	2	240
COLLAR PIEL ECONOMO 1	23	1	23	1	23	1	23	4	92	2	46	10	236
COLLAR PIEL ECONOMO 5	38	0	0	0	0	1	38	1	38	1	38	5	190
COLLAR NYLON 3	30	0	0	1	30	1	30	1	30	5	150	5	150
COLLAR NYLON 6	45	0	0	0	0	1	45	1	45	0	0	5	225
BOZAL PIEL 1	70	0	0	1	70	1	70	1	70	3	210	3	210
BOZAL PIEL 3	90	0	0	0	0	1	90	1	90	1	90	3	270
BOZAL PIEL 7	140	1	140	1	140	1	140	1	140	1	140	3	420
PECHERA PIEL AJUSTA	140	0	0	0	0	1	140	1	140	1	140	2	280
PECHERA PIEL REMA.	50	0	0	0	50	1	50	1	50	1	50	1	50
PACHERA NYLON REM	60	1	60	1	60	1	60	1	60	2	120	2	120

PRESUPUESTO DE VENTAS

TIENDA DE MASCOTAS EN CIUDAD SATELITE
PERIODO: ENERO DE 1999 A DICIEMBRE DE 1999.

WALLABY DE CUELLO R.	40000	0	0	1	40000	0	0	0	1	40000	2	80000	250000
MONO ARANA	19000	2	32000	0	0	0	32000	5	0	19000	4	64000	320000
LEON AFRICANO	35000	1	35000	0	0	1	35000	1	35000	1	35000	105000	315000
MAPACHE	2000	2	4000	3	6000	4	19000	1	6000	2	4000	5	10000
HURON	1800	5	9000	2	3600	5	45000	2	7200	1	1800	6	10800
PAVO REAL	5000	1	5000	1	5000	3	15000	3	15000	1	5000	3	15000
AVESTRUZ	20000	1	20000	1	20000	1	20000	0	0	0	0	2	40000
HALCON HARRIS	4800	1	4800	1	4800	1	4800	1	4800	1	4800	3	14400
HALCON PEREGRINO	4500	1	4500	1	4500	1	4500	1	4500	1	4500	2	9000
TUCAN ESMERALDA	22000	1	22000	0	0	2	44000	0	0	1	22000	2	44000
PITON BURMES	2000	1	2000	2	4000	2	4000	2	8000	2	4000	2	4000
SHAMPOO LASSY INSEC.	38,00	2	76	5	190	5	380	5	950	5	190	5	190
SHAMPOO LASSY MED	42,00	2	84	5	210	5	420	5	1050	5	210	5	210
SHAMPOO LASSY NEUT	30,00	3	90	5	150	5	450	5	750	5	150	5	150
JALULA PERRO Y GATO	200,00	1	200	1	200	1	200	1	200	1	200	1	200
JALULA PERRO TRANS.	1050,00	1	1050	1	1050	1	1050	1	1050	1	1050	1	1050
JALULA PERRO MED T.	900,00	1	900	1	900	1	900	1	900	1	900	1	900
JALULA PERRO CH. TRAD.	220,00	2	440	2	440	2	880	2	880	2	440	2	440
JALULA PERRO CH. MODA	250,00	1	250	5	1250	5	1250	5	6250	5	1250	5	1250
JALULA PERRO EXGRA.	1450,00	2	2900	2	2900	2	5800	2	5800	2	2900	2	2900
JALULA PERRO GRIS	410,00	1	410	1	410	1	410	1	410	1	410	1	410
JALULA PERRO TAXI MOD	350,00	2	700	2	700	2	1400	2	1400	2	700	2	700
JALULA PERRO TAXI CH	230,00	2	460	2	460	2	920	2	920	2	460	2	460
JALULA PERRO CAB. L.	400,00	1	400	1	400	1	400	1	400	1	400	1	400
COLLAR PIEL LISO 10-12	12,00	1	12	5	60	5	60	2	120	5	60	5	60
COLLAR PIEL LISO 14-16	24,00	1	24	5	120	5	120	2	240	5	120	5	120
COLLAR PIEL LISO 22-26	52,00	1	52	5	260	5	260	1	260	5	260	5	260
COLLAR PIEL LISO 30-31	80,00	1	80	5	400	5	400	1	400	5	400	5	400
COLLAR PIEL LISO 30-37	90,00	1	90	5	450	5	450	2	900	2	180	5	180
COLLAR CASTIGO 20	85,00	0	0	4	340	4	0	2	680	4	340	4	340
COLLAR CASTIGO 30	100,00	0	0	3	300	3	0	3	900	3	300	3	300
COLLAR CASTIGO 30	120,00	2	240	2	240	2	480	2	480	2	240	2	240
COLLAR PIEL ECONOMO 1	23,00	2	46	10	230	10	460	1	230	10	230	10	230
COLLAR PIEL ECONOMO 5	38,00	2	76	5	190	5	380	3	570	5	190	5	190
COLLAR NYLON 3	30,00	2	60	5	150	5	300	1	150	5	150	5	150
COLLAR NYLON 6	45,00	2	90	5	225	5	450	1	225	5	225	5	225
BOZAL PIEL 1	70,00	3	210	3	210	3	630	3	630	3	210	3	210
BOZAL PIEL 3	90,00	3	270	3	270	3	810	3	810	3	270	3	270
BOZAL PIEL 7	140,00	3	420	3	420	3	1260	1	420	3	420	3	420
PECHERA PIEL AJUSTA.	140,00	2	280	2	280	2	560	2	560	2	280	2	280
PECHERA PIEL REMA.	100,00	1	100	1	100	1	100	1	100	1	100	1	100
PACHERA NYLON REM.	60,00	2	120	2	120	2	240	5	600	2	120	2	120
TOTAL													

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO 1998

VENTAS	103605	106997	102323	176535	169293	106275	148430	101523		241720	109735	150475	409825	1930438
COSTO DE VENTAS	72118	69757	72228	137699	124479	79091	106911	80168		176439	91708	118008	314571	1448375
RESULTADO BRUTO	31487	36940	30095	38836	44814	29184	39519	21357		62280,7	18027	34467,5	95254	484061,2
%	30,30%	30%	29%	22%	26%	27%	27%	21%		26%	16%	23%	23%	26%
GASTOS DE ADMON	39350	23300	25000	28800	25000	23800	26000	25800		25000	24300	28000	23000	315650
RESULTADO DE OPERACIÓN	-77663	15640	5095	11836	19814	5384	13519	-4443		37280,7	-6273	6467,5	71954	168411,2
UTILIDAD ACUMULADA	-7883	7777	12872	24708	44522	49906	63425	58962		99282,7	89989,7	98457,2	168411	168411
%		15%	5%	8%	11,70%	4,90%	9,10%			15,40%		4,30%	17,50%	9%

CONCLUSIONES
ANEXOS
BIBLIOGRAFÍA

CONCLUSIONES.

Al obtener los resultados proyectados; desde el punto de vista económico, la instalación de una tienda de mascotas en Ciudad Satelite, resulta viable con una inversión de \$ 100,000. M/n., mismos que se pueden recuperar para el mes de Diciembre del año correspondiente.

El punto de equilibrio se alcanza al onceavo mes de iniciada la empresa (Noviembre).

El Resultado de Operaciones corresponde al 9% sobre la venta dando, por lo tanto una empresa viable, pero con un factor de riesgo.

Aunque, es alto el costo de la inversión del negocio, tiene recuperación, además, es una empresa que está teniendo mucho auge en nuestra sociedad.

Desde otra perspectiva, en mediano plazo, dado las condiciones de mercado existentes en la zona, la empresa llegará a tener la rentabilidad esperada, debido a como se demuestra tiene las capacidades de ser un negocio inovador en su ramo.

HOJA DE COSTO STANDAR.

ESPECIE		PRECIO DE COMPRA	ALIMENTACION	PERMISO	ARANCELES FLETE	MED. PREV.	TOTAL
*Wallaby de cuello rojo	Wallabia rufogrisea	25000	750	500	30%	265	34115
Mono araña	Ateles geoffroyi	8000	200	200		100	8700
León africano	Panthera leo	25000	650	250		100	31400
Mapache	Procion lotor	800	200	150		100	1500
Hurón europeo	Mustela putorius	800	200	150		100	1450
Pitón Burmés	Python regius	700	150	150		100	1300
Pavo real	Pavus cristatus	3500	200	150		100	4150
Avestruz	Struthio camelus	15000	500	0		100	15900
Halcón harris	Falcon	2750	200	150		100	3600
Halcón peregrino	Falcon	2500	200	150		100	3150
*Tucanete esmeralda	Aulacortynchus prasinus	12000	200	300	20%	200	14600

* Tipo de Cambio: \$ 10,340 =1 U.S.D.

*Estos animales son de importación, por lo cuál llevan un impuesto arancelario.

BIBLIOGRAFÍA.

- **CONVENIOS INTERNACIONALES Y TRATADOS DE FAUNA SILVESTRE.**
Instituto Nacional de Ecología.

-**REGULACIÓN DEL TRÁFICO DE ESPECIES.**
Procuraduría Federal de Protección del Ambiente.

-**INEGI, Base de datos: Censo de población 1990, y censos económicos 1994**
(Estado de México : Municipio de Naucálpan de Juárez).

- **NOM - 059 - ECOL - 1994.**
Publicado en el Diario Oficial de la Federación, Enero de 1997.

-**Dantzer, R. 1986. Behavioral, physiological and functional aspects of the stereotyped behavior: A review and re-interpretation. Journal of Animal Science 62: 1776-1786.**

-**Clarke, A., Juno, C., and T.L. Maple. 1982. Behavioral effects of a change in the physical environment: A pilot study of captive chimpanzees Zoo Biology 1: 371-380**