



6
Zej

**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO**

**FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
CUAUTITLAN**

MERCADOTECNIA VETERINARIA

**BASES MERCADOLOGICAS PARA LA
INSTALACION DE UNA CLINICA VETERINARIA
EN EL MUNICIPIO DE CUAUTITLAN IZCALLI,
ESTADO DE MEXICO.**

TRABAJO DE SEMINARIO

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:

MEDICO VETERINARIO ZOOTECNISTA

P R E S E N T A :

DAVID BASURTO TOVAR

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

CUAUTITLAN IZCALLI, EDO. DE MEXICO.

1999.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

2750 411



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

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

FACULTAD DE ESTUDIOS
SUPERIORES CUAUTITLÁN



DEPARTAMENTO DE
EXAMENES PROFESIONALES

DR. JUAN ANTONIO MONTARAZ CRESPO
DIRECTOR DE LA FES-CUAUTITLÁN
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-Cuautitlán, nos permitimos comunicar a usted que revisamos el Trabajo de Seminario:

Mercadotecnia veterinaria
"Bases mercadológicas para la instalación de una
clínica veterinaria en el municipio de Cuautitlán
Izcalli, Estado de México"

que presenta el pasante: David Barreto Tovar
con número de cuenta: 7503386-0 para obtener el Título de:
Médico Veterinario Zootecnista

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

ATENTAMENTE.

"POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU"

Cuautitlán Izcalli, Edo. de México, a 26 de Febrero de 1999

| MODULO: | PROFESOR: | FIRMA: |
|-----------|--|----------------|
| <u>I</u> | <u>Dr. Sergio Cortés y Huerta</u> | <u>[Firma]</u> |
| <u>II</u> | <u>Dr. Antonio Ramón Herrera</u> | <u>[Firma]</u> |
| <u>IV</u> | <u>Dr. Carlos de las Casas Barrios</u> | <u>[Firma]</u> |

DEDICATORIAS

A MIS PADRES:

CON CARIÑO Y RESPETO A QUIENES NUNCA PODRE
RECOMPENSAR SUS ESFUERZOS, QUE MUCHO ME
HAN DADO SIN ESPERAR NADA A CAMBIO.

A MI ESPOSA
Y A MIS HIJOS:

QUE CON SU AMOR, ME IMPULSAN A CONTINUAR
SUPERANDOME EN LA VIDA.

A LA MEMORIA DE
MI HERMANA:

AMADA

A MIS HERMANOS:

QUE CON SU CARIÑO, CONFIANZA Y OPTIMISMO,
ME HAN AYUDADO EN TODO MOMENTO.

A MIS COMPAÑEROS
Y AMIGOS:

POR SU AMISTAD APOYO Y CONSEJOS.

INDICE

INTRODUCCION

| | |
|--|----|
| 1.0 ESTRUCTURA DE LA EMPRESA | |
| 1.1 Misión----- | 01 |
| 1.2 Visión----- | 02 |
| 1.3 Organigrama----- | 03 |
| 1.4 Descripción de puestos por área de resultados----- | 04 |
| | |
| 2.0 ANALISIS SITUACIONAL | |
| 2.0 Información básica----- | 07 |
| 2.1 Externa----- | 07 |
| 2.2 Interna----- | 08 |
| 2.3 Identificación de oportunidades y problemas----- | 09 |
| 2.4 Identificación de fuerzas y debilidades----- | 10 |
| 2.5 Análisis del entorno----- | 12 |
| | |
| 4.0 PLANEACION | |
| 4.1 Elaboración de objetivos----- | 16 |
| Objetivo 1, estrategias y plan de acción----- | 16 |
| Objetivo 2, estrategias y plan de acción----- | 17 |
| Objetivo 3, estrategias y plan de acción----- | 18 |
| | |
| 5.0 ELABORACION DE PRESUPUESTOS | |
| 5.1 Presupuesto de inversiones----- | 19 |
| 5.2 flujo de efectivo proyectado----- | 20 |
| 5.3 Presupuestos de costos----- | 21 |
| 5.4 Presupuestos de gastos----- | 22 |
| 5.5 Presupuesto de ventas----- | 23 |
| | |
| 6.0 CONCLUSIONES | |
| 6.1 Estado de resultados proyectado----- | 24 |
| 6.2 conclusiones----- | 25 |
| | |
| 7.0 ANEXOS----- | 26 |
| 8.0 BIBLIOGRAFIA----- | 29 |

INTRODUCCION

Día a día, crece el número de familias que cuentan con una mascota, como parte integral de la misma, estos lazos emocionales se ven afectados, cuando el animal sufre alguna alteración de su salud, y es el momento que se requieren los servicios veterinarios.

El médico veterinario debe realizar múltiples actividades como parte de su ejercicio profesional, como asesorías, donde se resolverán dudas sobre la salud y el cuidado de las mascotas, medicina preventiva, tratamientos, estética canina, y si el caso lo requiere, cirugía.

El lugar donde el médico veterinario desarrolla sus actividades es la clínica veterinaria que reúne las condiciones de espacio y equipo, indispensables, para que el cliente encuentre una solución a su necesidad.

La instalación de una clínica veterinaria implica múltiples problemas, pero las perspectivas, en este caso son muy optimistas.

Es una zona urbana, pero en la periferia, existen pequeñas poblaciones, donde sus habitantes continúan con la costumbre de tener animales de traspatio.

Dentro del mismo fraccionamiento, hay una población significativa de perros y gatos, además, los residentes cuentan con un nivel socioeconómico medio.

El instalar una clínica en ésta zona, permitirá disminuir el índice de casos de rabia, al controlar la población de animales callejeros, y al participar en campañas antirrábicas; se implementarán pláticas con la gente para hacer énfasis en la importancia de que su mascota utilice bozal al salir a la calle, y que realice la limpieza de excrementos de su animal.

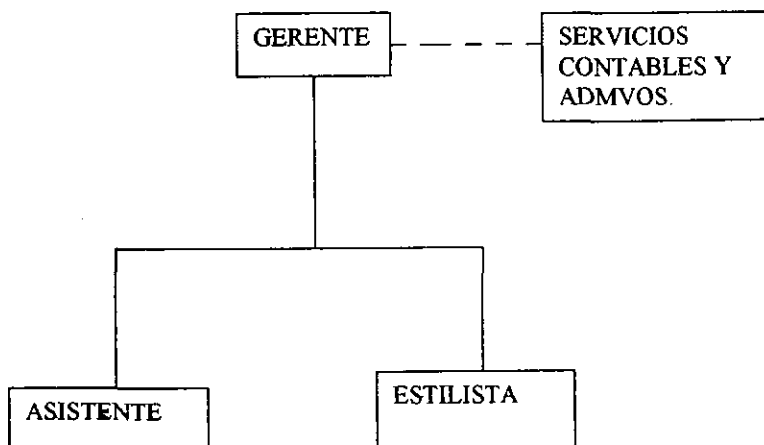
MISION

CONTRIBUIR A RESOLVER LA NECESIDAD DE SALUD Y BIENESTAR ANIMAL, DE TAL MANERA QUE EL DUEÑO DE LA MASCOTA, QUEDE SATISFECHO CON LOS SERVICIOS Y PRODUCTOS ADQUIRIDOS.

VISION

LLEGAR A TENER UNA CLINICA VETERINARIA, QUE SEA CONFIABLE Y RECOMENDABLE EN EL MUNICIPIO DE CUAUTITLAN IZCALLI, BASADO EN LA SATISFACCION DEL CLIENTE Y UN DESEMPEÑO PROFESIONAL.

1.3 ORGANIGRAMA



1.4 DESCRIPCION DE PUESTOS POR AREA DE RESULTADOS

TITULO DEL PUESTO : GERENTE

MISION : RESPONSABLE DE ASEGURAR LA RENTABILIDAD, Y
POSICIONAMIENTO DE LA CLINICA ANTE EL CLIENTE

| AREAS DE RESULTADOS | RESPONSABILIDADES | PARAMETROS |
|---------------------|--|---|
| PLANEACION | <ul style="list-style-type: none"> - <i>Determinar objetivos</i> - programación de actividades. - toma de decisiones - interpretar resultados - desarrollar estrategias. - contratar proveedores | <ul style="list-style-type: none"> - # de objetivos cumplidos. - Análisis del costo-beneficio. - % de aciertos. - % de errores - tiempo en que se logran los objetivos. - # artículos faltantes |
| ORGANIZACION | <ul style="list-style-type: none"> - estructura de la organización. - Elaboración del organigrama. - requerimiento de los puestos. | <ul style="list-style-type: none"> - # de aciertos - % de clientes que regresan. - Índice de requerimientos. |
| INTEGRACION | <ul style="list-style-type: none"> - reclutamiento, selección, contratación, desarrollo y capacitación del personal. | <ul style="list-style-type: none"> - evaluar resultados - perfil del empleado contra real productividad |
| DIRECCION | <ul style="list-style-type: none"> - delegar responsabilidades al personal. - Motivación. - Coordinar el trabajo de equipo. - Toma de decisiones | <ul style="list-style-type: none"> - # de comisiones realizadas. - iniciativa. - % de eficiencia. - # de reclamaciones |
| CONTROL | <ul style="list-style-type: none"> - establecer un sistema de informes. - Establecer políticas - Recompensar el buen desempeño. - Manejo de capital | <ul style="list-style-type: none"> - % de productividad - # de fricciones entre el personal. - Plan de premios. - Flujo de efectivo |

TITULO DEL PUESTO: ASISTENTE

TITULO DE SUPERIOR: GERENTE

MISION: SERVIR DE APOYO AL GERENTE, AUXILIANDOLO EN EL PROCESO PRODUCTIVO, Y MANTENIENDO LIMPIA LA CLINICA, PARA QUE SEA MAS AGRADABLE AL CLIENTE.

| AREA DE RESULTADOS | RESPONSABILIDADES | PARAMETROS |
|--------------------------------|--|---|
| CLINICA | <ul style="list-style-type: none">- Asumir la responsabilidad de las consultas y cirugias menores.- conocer el producto | <ul style="list-style-type: none">- # de consultas y cirugias.- # de clientes convencidos |
| ATENCION Y SERVICIO AL CLIENTE | <ul style="list-style-type: none">- resolver algunas dudas del cliente.- Atender el área de recepción del paciente. | <ul style="list-style-type: none">- # de clientes- # de pacientes |
| LIMPIEZA | <ul style="list-style-type: none">- mantener limpias las áreas de trabajo, cuidando del buen aspecto de la clínica, con excepción del área de estética canina. | <ul style="list-style-type: none">- aumento en el número de clientes |
| VENTAS - COBRANZA | <ul style="list-style-type: none">- ventas- incrementar clientes- recuperación de dinero | <ul style="list-style-type: none">- facturación- cartera de clientes- días de cartera vencida |

TITULO DEL PUESTO: ESTETICA CANINA

TITULO DEL SUPERIOR: GERENTE

MISION: REALIZAR EL CORTE DE PELO, APROPIADO A CADA RAZA DE PERRO, A SATISFACCION DEL CLIENTE.

| AREA DE RESULTADOS | RESPONSABILIDADES | PARAMETROS |
|--------------------------------|--|---|
| ESTETICA CANINA | <ul style="list-style-type: none">- baños y corte de pelo- estetica integral | <ul style="list-style-type: none">- # de clientes satisfechos que regresan. |
| LIMPIEZA DE SU AREA DE TRABAJO | <ul style="list-style-type: none">- mantener aseada , libre de malos olores y basura, para que el cliente se lleve una buena imagen. | <ul style="list-style-type: none">- # de clientes que manifiestan desagrado |

2.0 ANALISIS SITUACIONAL

INFORMACION BASICA

2.1 EXTERNA

El estado de México se encuentra en las coordenadas geográficas extremas, al norte 20°17', al sur 18°22' de latitud norte; al este 98°36', al oeste 100°37' de longitud oeste.

El estado representa el 1.1 % de la superficie del país.

El municipio de Cuautitlan Izcalli, se manifiesta con características muy prometedoras, para la instalación de una clínica veterinaria, ya que cuenta con una población humana total de 417, 647 habitantes, cabe mencionar que los rangos de edad son como sigue:

62.78 % menos de 29 años de edad

28.29 % mayor de 29 años y menor de 50 años de edad

8.93 % mayor de 50 años de edad.

Esto significa que la mayoría de la población es joven, motivo por el cual, la tasa de crecimiento anual es de 4.45 %.

Por sexos, del total de habitantes, 212, 067 corresponden al sexo femenino, mientras que 205, 580 son hombres.

En cuanto a su distribución habitacional, el municipio de Cuautitlan Izcalli, se encuentra conformado de la siguiente manera:

17 fraccionamientos urbanos

37 colonias urbanas

08 fraccionamientos habitacionales urbanos

28 unidades de condominio

12 ejidos

13 pueblos

05 fraccionamientos industriales

En el rubro correspondiente a centros comerciales, tenemos que hay:

59 tianguis

13 mercados públicos

07 tiendas de autoservicio

04 almacenes

01 macrocentro comercial (perinorte)

La población canina y felina en el municipio es de aproximadamente 100 000 animales, y el estimado es de que hay un perro o gato por cada cuatro habitantes.

Para las campañas de vacunación antirrábica, por parte del centro de control canino de Cuautitlan Izcalli, se toma como región única total.

Los consultorios o clínicas registrados en Cuautitlan Izcalli, son 38, Los cuales tienen una medida aproximada en promedio de 30 metros cuadrados, y frecuentemente ya son establecimientos acreditados, se menciona que se encuentran bastantes consultorios clandestinos, que por lo general, tienen una existencia muy corta.

2.2 INTERNA

La clínica se adaptará, tomando como base una casa habitacional dúplex, con 62 metros cuadrados de construcción, en el fraccionamiento San Antonio.

La fachada es color blanco, tiene una puerta de dos metros de alto, y 0.90 metros, de ancho, ventanas de cancelería de aluminio, con protecciones metálicas de color negro.

Para el acceso hay una escalera de concreto, y cuenta con un espacio para estacionar un automóvil, además sobre la avenida, hay un camellón, y junto a este se pueden estacionar los vehículos de los clientes.

Al entrar a la casa hay un espacio(sala) de aproximadamente 4 x 5 metros, que se dividirá en dos partes, una se destinará a la sala de espera y recepción de animales, con medidas de 4 x 2 metros y la otra parte, para el consultorio de 3 x 4 metros.

Junto a la sala del lado izquierdo, está un estudio con medidas 2 x 2 metros, que se implementará como oficina.

Una cuarto se acondicionará como quirófano con medidas de 4 x 3 metros.

El segundo cuarto correspondería al área de peluquería, donde se requiere la construcción de una tina de cemento, cubierta con azulejo color blanco, para llevar a cabo el baño de los perros, con medida de 1.20 m. De largo, 0.90 m de ancho y, 0.50 m de alto, sobre una base de cemento de 0.60 m. Complementará el mobiliario, una mesa para estética con superficie antiderrapante, jaula y charola para facilitar la limpieza de los mismos.

En la parte posterior se puede implementar como área de hospitalización, mide aproximadamente 2.5 x 2.5 metros

Ya se cuenta con un baño completo para el médico y personal, que labora en la clínica, además tiene otros espacios adicionales.

El piso de la clínica es de loseta vinílica color crema, en buen estado, y las paredes son color blanco.

2.3 IDENTIFICACION DE OPORTUNIDADES Y PROBLEMAS

| AREA DE INFLUENCIA | OPORTUNIDADES | PRIORIDAD | PROBLEMAS | PRIORIDAD |
|--------------------|---|-----------|---|-----------|
| MERCADO | En mi zona crece la población humana, y crece la población de pequeñas especies, el mercado es cada vez más grande. | 1 | | |
| COMPETENCIA | A la gente le gusta conocer otras opciones de servicio. | 3 | 4 consultorios en la zona, con mayor antigüedad. | 1 |
| PROVEEDORES | Conseguir créditos u ofertas de productos. | 2 | Lento desplazamiento de productos al inicio de actividades. Irregularidad en la entrega de artículos o servicios | 2 3 |
| ECONOMIA | Propietarios de mascotas con nivel socioeconómico medio. | 4 | Inestabilidad en el tipo de cambio de la moneda | 4 |
| GOBIERNO | | | Desconocimiento de la reglamentación sanitaria | 7 |
| SOCIEDAD | La importancia del factor emocional, entre cliente-mascota. | 6 | Poca cultura para darle cuidado adecuado a la mascota. | 5 |
| CLIMA | En los meses de abril y mayo, participar en campañas antirrábicas, y de noviembre a febrero, problemas respiratorios. | 5 | Alta incidencia de moquillo canino en la zona. | 6 |
| ECOLOGIA | | | Manejo de desechos orgánicos e inorgánicos | 8 |
| FISCAL | Contribuyente pequeño | 7 | Los cambios constantes en la reglamentación fiscal | 9 |

2.4 IDENTIFICACION DE FUERZAS Y DEBILIDADES

| AREAS DE GESTION | FUERZAS | PRIORIDAD | DEBILIDADES | PRIORIDAD |
|----------------------------|--|-----------|--|-----------|
| CAPITAL | Manejo de recursos propios para la instalación de la clínica. | 1 | Puede ser limitado por el período en que comienza a reeditar el negocio. | 1 |
| CLIENTELA | Posicionar en la mente de los clientes que la clínica da servicio, con responsabilidad y atención. Experiencia en el trato y conocimiento del cliente | 3 | Desconocimiento del mercado | 2 |
| NIVEL TECNICO | Se cuenta con los conocimientos necesarios para el ejercicio profesional | 2 | Poca experiencia en el área quirúrgica, estética, y retirado mucho tiempo del campo veterinario. | 3 |
| ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL | | | Aún no cuento con el personal asistencial y de peluquería | 4 |
| POLITICAS Y PROCEDIMIENTOS | Establecer las normas que orientaran en el comportamiento dentro de la clínica y los pasos a seguir en las acciones. | 4 | | |
| PLANES Y OBJETIVOS | A corto y mediano plazo, iniciando con bases sólidas | 5 | | |
| COSTOS | La inversión debe ser limitada, selectiva, buscando la economía, pero también la calidad y funcionalidad | 6 | El costo del equipo es caro, acondicionar instalaciones, pago del contador y línea telefónica | 5 |

| | | | | |
|---------------|---|---|--|---|
| GASTOS | Mensualidad accesible, el gasto de luz se reduce al tener buena iluminación, pago de agua y predial , económico y anual | 7 | Pago de renta de teléfono, pago de impuestos, y vigilancia nocturna | 6 |
| RENTABILIDAD | Buena ubicación y local propio | 8 | Se desconoce la rentabilidad, inicialmente debido a costos y gastos es baja. | 7 |
| PRODUCTIVIDAD | Apoyarse en una estrategia publicitaria y optimizar personal, instalaciones y equipo | 9 | | |

2.5 ANALISIS DEL ENTORNO

| OPORTUNIDADES | ACCIONES DE DESARROLLO |
|---|--|
| En mi zona crece la población humana y crece la población de pequeñas especies, el mercado es cada vez mayor | -aprovechar ese crecimiento, ya que hay mas oportunidades de conseguir nuevos clientes. |
| Crédito de proveedores u oferta de productos | - Analizar las propuestas y escoger las mejores |
| Busqueda por parte del cliente de nuevas opciones de servicio. | - Captar y retener esos clientes potenciales |
| Propietarios de mascotas con un nivel socio económico medio. | - ofrecer precios adecuados, y competitivos de acuerdo con la zona, para facilitar que el cliente pueda pagar el servicio. |
| En los meses de abril y mayo, participar en las campañas antirrábicas, y de noviembre a febrero, atender problemas respiratorios. | - orientar al cliente para prevenir, y en dado caso tratar al animal enfermo, además se incrementa la aplicación de vacuna contra moquillo canino. |
| La importancia del factor sentimental entre cliente-mascota | - reforzar los valores y preferencias, que tiene el paciente, en cuanto a razas, tamaño y utilidad de las mascotas. |
| El contribuyente pequeño paga menores impuestos | - utilizar los pequeños ahorros en diversos rubros, para utilizarlos en diversas necesidades. |

ANALISIS DEL ENTORNO

| PROBLEMA | POSIBLE MITIGACION |
|---|---|
| Se encuentran cuatro consultorios en la zona con más antigüedad que yo. | - realizar campaña publicitaria, para estimular la curiosidad del cliente y acudir a mi clínica. |
| Al inicio del negocio, el desplazamiento de los productos y servicios es lento. Irregularidad de la entrega de la mercancía por el proveedor | - realizar promociones y ofertas - seleccionar proveedores |
| Inestabilidad en el tipo de cambio de la moneda nacional | - sostener los precios lo más posible, realizando el aumento del costo cuando se considere necesario. |
| Poca cultura para darle cuidado a la mascota | - orientar y fomentar la atención a los animales, poniendo de manifiesto las ventajas económicas, y de salud animal |
| Hay una alta incidencia de moquillo canino en la zona | - concientizar a la población, de que es importante vacunar a sus perros. |
| Desconocimiento de la reglamentación sanitaria | -solicitar asesoría y procedimientos |

ANALISIS DE LA EMPRESA

| FUERZAS | POSIBLE APLICACION |
|--|---|
| Manejo de recursos propios para la instalación de la clínica | - permite comprar el equipo básico , y sufragar los gastos inmediatos. |
| Se cuenta con Los conocimientos necesarios para el ejercicio profesional | - para comenzar de inmediato a dar servicio en la clínica |
| Posicionar en la mente de los clientes que, en la clínica se da un servicio, con responsabilidad y atención. Experiencia en el trato y conocimiento del cliente | -como pauta para el crecimiento y expansión futura de la clínica. -da la oportunidad de tratar más al cliente, conocerlo, y de esta manera, saber lo que necesita. |
| Establecer las normas que orientaran en el comportamiento dentro de la clínica, y los pasos a seguir en las acciones. | - se puede proporcionar un servicio mas organizado. |
| Planes a corto y mediano plazo, iniciando con bases sólidas | - da la oportunidad de fijar los tiempos y fechas durante las cuales se llevarán a cabo acciones específicas. |
| La inversión debe ser limitada, selectiva, buscando la economía, pero tambien la calidad y funcionalidad | - se reduce el tiempo de recuperación de la inversión |
| Mensualidad accesible, el gasto de luz eléctrica se reduce al tener buena iluminacion natural, pago de agua y predial, económico y anual. | - permite el ahorro y redistribución del dinero, en necesidades básicas del negocio. |
| Buena ubicación Local propio | - el cliente podrá localizar más fácilmente el negocio - no hay riesgo de que me retiren la concesión del local. |
| Apoyarse en una estrategia publicitaria, y optimizar personal instalaciones y equipo. | -Abrira la posibilidad de aumentar la cantidad de clientes, y de dar un servicio más eficiente. |
| Experiencia en el trato y conocimiento del cliente | -da la oportunidad de tratar más al cliente, conocerlo, y saber que es lo que necesita. |

ANALISIS DE LA EMPRESA

| DEBILIDAD | QUE ME IMPIDE | CORRECCION |
|--|---|--|
| El capital puede ser limitado por el periodo en que comienza a reeditar el negocio. | Ampliar el negocio y solventar deudas | Ser sujeto de crédito, para que en caso necesario solicitar capital. |
| El desconocimiento del mercado | Limita los planes y estrategias a seguir | Realizar investigación del mercado |
| Poca experiencia en el área quirúrgica, estética y retirado mucho tiempo de la práctica veterinaria. | Realizar prácticas veterinarias muy especializadas | - cursos de actualización - diplomados - solicitar el apoyo de otros veterinarios con más experiencia. |
| Aun no cuento con el personal asistencial y de peluquería | Tener demanda del servicio de estética canina. | Contratar y capacitar personal |
| El costo del equipo y mobiliario es alto, acondicionar instalaciones | realizar cirugías, atender consulta, y poner en funcionamiento de manera rápida áreas donde se puede complementar el servicio | Comprar equipo usado pero en buenas condiciones, y contratar un albañil. |
| Pagar sueldo del contador Renta de teléfono Pago de impuestos Pago de vigilancia nocturna | - Desconocimiento del área - impide la comunicación con los clientes - disminuye las ganancias - disminuye las ganancias | -Asesoría y capacitación, para realizar el trámite personalmente. -realizar el pago oportuno, y disminuir llamadas personales. - realizar el pago oportuno - reforzar puertas y ventanas. |
| Se desconoce la rentabilidad | - tener un crecimiento ascendente del negocio. | Reducir costos de inversión |

4.0 PLANEACION

4.1 ELABORACION DE OBJETIVOS

OBJETIVO 1 DESTINAR \$3000.00 PARA GASTOS DE PROMOCION EN EL PRIMER AÑO

ESTRATEGIAS

1.1-REPARTIR 250 VOLANTES TAMAÑO CARTA CON LA DIRECCION DE LA CLINICA Y SERVICIOS QUE SE OFRECEN

1.2- INSTALAR TRES MANTAS DE 3 METROS POR 1 DE ANCHO, DONDE SE ANUNCIAN DIRECCION Y SERVICIOS QUE SE OFRECEN.

1.3-PROMOCIONAR LA CLINICA DURANTE LAS CAMPAÑAS DE VACUNACION ANTIRRABICAS NACIONALES

PLANES DE ACCION

| PLAN DE ACCION | | DESDE | HASTA |
|----------------|--|------------|------------|
| I.1.1 | INVESTIGAR NEGOCIOS QUE SE DEDICAN A LA FABRICACION DE VOLANTES PUBLICITARIOS | 05-04-1999 | 07-04-1999 |
| I.1.2 | SOLICITAR PRESUPUESTOS Y HACER PEDIDO | 08-04-1999 | 09-04-1999 |
| I.1.3 | PAGAR Y REPARTIR VOLANTES | 09-04-1999 | 16-04-1999 |
| I.2.1 | INVESTIGAR NEGOCIOS QUE SE DEDICAN A LA ELABORACION DE MANTAS PUBLICITARIAS | 05-04-1999 | 07-04-1999 |
| I.2.2 | SOLICITAR PRESUPUESTOS Y HACER EL PEDIDO | 08-04-1999 | 09-04-1999 |
| I.2.3 | PAGAR E INSTALAR MANTAS | 09-04-1999 | 16-04-1999 |
| I.3.1 | PARTICIPAR EN LA CAMPAÑA ANTIRRABICA, INSTALANDO PUESTO DE VACUNACION EN EL CONSULTORIO Y, ENTREGAR VOLANTES . | 03-05-1999 | 30-06-1999 |
| I.3.2 | COLOCACION DE MANTAS EN LUGARES ESTRATEGICOS, Y VOLANTEO EN CENTROS COMERCIALES, Y LUGARES PUBLICOS | 04-05-1999 | 30-06-1999 |

OBJETIVO 2 DISMINUIR EN UN 10 %, LOS GASTOS MENSUALES, DURANTE EL PRIMER AÑO DE OPERACIÓN.

ESTRATEGIAS

2.1-NO EXCEDERSE DE LO PRESUPUESTADO

2.2-OPTIMIZAR LOS RECURSOS

PLANES DE ACCION

| PLAN DE ACCION | | DESDE | HASTA |
|----------------|---|-----------------|-----------------|
| 2.1.1 | MENSUALMENTE ANALIZAR LOS CONCEPTOS DE PRESUPUESTO PARA VER DONDE HAY FUGAS DE CAPITAL | 1 DE MARZO 1999 | 29 FEBRERO 2000 |
| 2.1.2 | ESTABLECER UNA POLÍTICA DE REDUCCION DE GASTOS | PERMANENTE | |
| 2.2.1 | UTILIZAR EL TELÉFONO Y EL BIPER SOLO PARA ASUNTOS RELACIONADOS CON EL NEGOCIO O EMERGENCIAS | PERMANENTE | |
| 2.2.2 | UTILIZAR LO MAS QUE SE PUEDA LA LUZ NATURAL | PERMANENTE | |
| 2.2.3 | UTILIZAR VEHICULO SOLO PARA LO MAS IMPORTANTE | PERMANENTE | |
| 2.2.4 | TENER TODOS LOS DOCUMENTOS DEL NEGOCIO EN REGLA | 1 DE MARZO 1999 | 29 FEBRERO 2000 |
| 2.2.5 | LIMPIAR Y DAR MANTENIMIENTO AL EQUIPO EN GENERAL | PERMANENTE | |
| 2.2.6 | UTILIZAR EL MATERIAL MAS PRACTICO PARA DAR EL SERVICIO | PERMANENTE | |

OBJETIVO 3 IMPLANTAR UN PLAN DE CAPACITACION Y ACTUALIZACION VETERINARIA

ESTRATEGIAS

3.1- ASISTIR A 4 CURSOS CON UN COSTO MAXIMO DE 600 PESOS

3.2- INSCRIBIRSE A UNA ASOCIACION DE MEDICOS VETERINARIOS, DEDICADOS A PEQUEÑAS ESPECIES

3.3- SUSCRIBIRSE A DOS PUBLICACIONES ESPECIALIZADAS

PLANES DE ACCION

| | PLAN DE ACCION | DESDE | HASTA |
|-------|--|-------------|------------|
| 3.1.1 | SOLICITAR INFORMACION DE DIFERENTES UNIVERSIDADES | 01-03-1999 | 05-03-1999 |
| 3.1.2 | HACER UN LISTADO DE OPCIONES Y PRECIOS | 08-03-1999 | 12-03-1999 |
| 3.1.3 | SELECCIONAR , INSCRIBIRSE Y ASISTIR | 15-03-1999 | 31-03-1999 |
| 3.2.1 | SOLICITAR INFORMACION DE LAS PRINCIPALES ASOCIACIONES DE MEDICOS VETERINARIOS, DEDICADOS A PEQUEÑAS ESPECIES | 01-03-1999 | 05-03-1999 |
| 3.2.2 | INSCRIBIRSE Y SOLICITAR CALENDARIO DE ACTIVIDADES | 08-03-1999 | 12-03-1999 |
| 3.2.3 | ASISTIR A LAS CONFERENCIAS | 15-03-1999 | 29-02-2000 |
| 3.3.1 | INVESTIGAR CUALES SON LAS PRINCIPALES REVISTAS VETERINARIAS | 01-03-1999 | 05-03-1999 |
| 3.3.2 | PREGUNTAR PRECIOS DE SUSCRIPCION | 08-03-1999 | 12-03-1999 |
| 3.3.3 | PAGAR Y SUSCRIBIRSE | 15-03-1999- | 15-03-2000 |

| | | 5.0- ELABORACION DE PRESUPUESTOS | | | | | | | | | | | | |
|--------------------------------|--------------|----------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|--|
| 5.1 PRESUPUESTO DE INVERSIONES | | | | | | | | | | | | | | |
| DESCRIPCION DE LA INVERSION | AÑO | 1999 | | | | | | | | | | | 2000 | |
| | MAR | ABR | MAY | JUN | JUL | AGO | SEP | OCT | NOV | DIC | ENE | FEB | | |
| VEHICULO | \$ 40,000.00 | | | | | | | | | | | | | |
| CANCELERIA | \$ 400.00 | | | | | | | | | | | | | |
| EQUIPO PARA ESTETICA | | | | \$ 920.00 | | | | | | | | | | |
| LOCAL-CREDITO HIPOTECARIO | \$ 1,700.00 | \$ 1,700.00 | \$ 1,700.00 | \$ 1,700.00 | \$ 1,700.00 | \$ 1,700.00 | \$ 1,700.00 | \$ 1,700.00 | \$ 1,700.00 | \$ 1,700.00 | \$ 1,700.00 | \$ 1,700.00 | \$ 1,700.00 | |
| LINEA TELEFONICA | | \$ 1,700.00 | \$ 1,700.00 | | | | | | | | | | | |
| EXTINGUIDOR | \$ 300.00 | | | | | | | | | | | | | |
| MESA DE CIRUGIA | \$ 1,000.00 | \$ 1,000.00 | \$ 1,000.00 | \$ 1,000.00 | \$ 1,000.00 | | | | | | | | | |
| REFRIGERADOR | \$ 1,700.00 | | | | | | | | | | | | | |
| MESA PARA ESTETICA CANINA | \$ 1,000.00 | | | | | | | | | | | | | |
| BIPER | \$ 1,500.00 | | | | | | | | | | | | | |
| ESTUCHE PARA DIAGNOSTICO | \$ 4,000.00 | | | | | | | | | | | | | |
| ESTERILIZADOR | \$ 2,000.00 | | | | | | | | | | | | | |
| MAQUINA DE ESCRIBIR | \$ 1,500.00 | | | | | | | | | | | | | |
| ESCRITORIO | \$ 700.00 | | | | | | | | | | | | | |
| SEIS SILLAS | \$ 300.00 | | | | | | | | | | | | | |
| PIZARRON PARA PRECIOS | \$ 250.00 | | | | | | | | | | | | | |
| BASCULA | \$ 200.00 | | | | | | | | | | | | | |
| LAMPARAS DE EMERGENCIA | \$ 3,000.00 | | | | | | | | | | | | | |
| INSTRUMENTAL QUIRURGICO | | | | | | | | | | | | | | |
| 90 PIEZAS | \$ 4,000.00 | | | | | | | | | | | | | |
| PAQUETE PARA CONSULTORIO | | | | | | | | | | | | | | |
| MESA EXPLORACION, MESA | | | | | | | | | | | | | | |
| MAYO,VITRINA, PORTA SUERO, | | | | | | | | | | | | | | |
| LAMPARA, BASURERO, | \$ 900.00 | \$ 900.00 | \$ 900.00 | \$ 900.00 | \$ 900.00 | | | | | | | | | |
| MEGATOSCOPIO | \$ 600.00 | | | | | | | | | | | | | |
| MICROSCOPIO | \$ 4,000.00 | | | | | | | | | | | | | |
| 3 JAULAS | \$ 1,200.00 | | | | | | | | | | | | | |
| 3 TRANSPORTADORAS | \$ 1,200.00 | | | | | | | | | | | | | |
| ANUNCIO, DE ESTRUCTURA | | | | | | | | | | | | | | |
| METALICA,TOLDO Y LUZ | \$ 2,000.00 | | | | | | | | | | | | | |
| 2 MAQUINAS PICORTAR PELO | \$ 2,500.00 | | | | | | | | | | | | | |
| 5 TERMOMETROS | \$ 50.00 | | | | | | | | | | | | | |
| 1 RELOJ DE PARED | \$ 150.00 | | | | | | | | | | | | | |
| | SUBTOTAL | \$ 76,210.00 | \$ 5,300.00 | \$ 5,300.00 | \$ 4,520.00 | \$ 3,600.00 | \$ 1,700.00 | \$ 1,700.00 | \$ 1,700.00 | \$ 1,700.00 | \$ 1,700.00 | \$ 1,700.00 | \$ 1,700.00 | |
| | IVA 15 % | \$ 11,431.00 | \$ 795.00 | \$ 795.00 | \$ 678.00 | \$ 540.00 | \$ 255.00 | \$ 255.00 | \$ 255.00 | \$ 255.00 | \$ 255.00 | \$ 255.00 | \$ 255.00 | |
| | TOTAL | \$ 87,641.00 | \$ 6,095.00 | \$ 6,095.00 | \$ 5,198.00 | \$ 4,140.00 | \$ 1,955.00 | \$ 1,955.00 | \$ 1,955.00 | \$ 1,955.00 | \$ 1,955.00 | \$ 1,955.00 | \$ 1,955.00 | |

| | | 5.2 FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO | | | | | | | | | | |
|-----------------------|---------------|----------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| AÑO | 1999 | | | | | | | | | | 2000 | |
| CONCEPTO | MAR | ABR | MAY | JUN | JUL | AGO | SEP | OCT | NOV | DIC | ENE | FEB |
| SALDO BANCOS MAS | \$ 88,000.00 | \$ 2,449.00 | \$ 285.00 | \$ 1,601.00 | \$ 1,298.00 | \$ 3,053.00 | \$ 6,093.00 | \$ 6,400.00 | \$ 6,267.00 | \$ 7,125.00 | \$ 11,811.00 | \$ 16,897.00 |
| INGRESOS | | | | | | | | | | | | |
| COBRANZA | \$ 13,310.00 | \$ 15,280.00 | \$ 20,050.00 | \$ 17,340.00 | \$ 17,340.00 | \$ 19,340.00 | \$ 12,390.00 | \$ 12,390.00 | \$ 13,710.00 | \$ 19,080.00 | \$ 19,080.00 | \$ 19,080.00 |
| PRESTAMO | | | | | | | | | | | | |
| INGRESOS +BANCO MENOS | \$ 101,310.00 | \$ 17,729.00 | \$ 20,335.00 | \$ 18,341.00 | \$ 18,638.00 | \$ 22,393.00 | \$ 18,483.00 | \$ 18,790.00 | \$ 19,977.00 | \$ 26,205.00 | \$ 30,891.00 | \$ 35,977.00 |
| EGRESOS | | | | | | | | | | | | |
| GASTOS | \$ 8,007.00 | \$ 7,606.00 | \$ 8,355.00 | \$ 7,578.00 | \$ 7,176.00 | \$ 9,576.00 | \$ 7,053.00 | \$ 7,453.00 | \$ 7,453.00 | \$ 7,606.00 | \$ 7,206.00 | \$ 9,606.00 |
| COSTOS | \$ 3,213.00 | \$ 3,743.00 | \$ 4,884.00 | \$ 4,269.00 | \$ 4,269.00 | \$ 4,769.00 | \$ 3,075.00 | \$ 3,075.00 | \$ 3,404.00 | \$ 4,793.00 | \$ 4,793.00 | \$ 4,793.00 |
| INVERSION | \$ 87,641.00 | \$ 6,095.00 | \$ 6,095.00 | \$ 5,198.00 | \$ 4,140.00 | \$ 1,955.00 | \$ 1,955.00 | \$ 1,995.00 | \$ 1,995.00 | \$ 1,995.00 | \$ 1,995.00 | \$ 1,995.00 |
| PAGO DE CREDITO | | | | | | | | | | | | |
| SUMA DE EGRESOS | \$ 98,861.00 | \$ 17,444.00 | \$ 19,334.00 | \$ 17,043.00 | \$ 15,585.00 | \$ 16,300.00 | \$ 12,083.00 | \$ 12,523.00 | \$ 12,852.00 | \$ 14,394.00 | \$ 13,994.00 | \$ 16,394.00 |
| SALDO | \$ 2,449.00 | \$ 285.00 | 1001 | \$ 1,298.00 | \$ 3,053.00 | \$ 6,093.00 | \$ 6,400.00 | \$ 6,267.00 | \$ 7,125.00 | \$ 11,811.00 | \$ 16,897.00 | \$ 19,583.00 |

5.3 PRESUPUESTOS DE COSTOS

| AÑO | | | | | | | | | | | | | | | |
|-------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--|--|
| 1999 | | | | | | | | | | | | | | | |
| SERVICIO | PRECIO | MARZO | | ABRIL | | MAYO | | JUNIO | | JULIO | | AGOSTO | | | |
| descripción | pesos | unidad | precio | unidad | precio | unidad | precio | unidad | precio | unidad | precio | unidad | precio | | |
| consulta | 15 | 20 | 300 | 15 | 225 | 25 | 375 | 20 | 300 | 20 | 300 | 20 | 300 | | |
| vacuna triple | 24 | 10 | 240 | 10 | 240 | 8 | 192 | 10 | 240 | 10 | 240 | 10 | 240 | | |
| vacuna antirrábica | 16 | 10 | 160 | 10 | 160 | 15 | 240 | 12 | 192 | 12 | 192 | 12 | 192 | | |
| vacuna parvovirus | 24 | 10 | 240 | 12 | 288 | 15 | 360 | 13 | 312 | 13 | 312 | 13 | 312 | | |
| cirugía mayor | 250 | 4 | 1000 | 5 | 1250 | 7 | 1750 | 6 | 1500 | 6 | 1500 | 8 | 2000 | | |
| cirugía menor | 90 | 10 | 500 | 12 | 600 | 16 | 800 | 14 | 700 | 14 | 700 | 14 | 700 | | |
| hospitalización | 57 | 4 | 228 | 5 | 285 | 6 | 342 | 5 | 285 | 5 | 285 | 5 | 285 | | |
| desparasitación | 10 | 10 | 100 | 12 | 120 | 12 | 120 | 10 | 100 | 10 | 100 | 10 | 100 | | |
| estética canina-chico | 10 | 8 | 80 | 9 | 90 | 10 | 100 | 9 | 90 | 9 | 90 | 9 | 90 | | |
| estética canina-mediano | 15 | 4 | 60 | 5 | 75 | 6 | 90 | 4 | 60 | 4 | 60 | 4 | 60 | | |
| estética canina-grande | 20 | 3 | 60 | 4 | 80 | 5 | 100 | 4 | 80 | 4 | 80 | 4 | 80 | | |
| consulta domicilio | 25 | 5 | 125 | 6 | 150 | 7 | 175 | 6 | 150 | 6 | 150 | 6 | 150 | | |
| urgencias | 40 | 2 | 80 | 3 | 120 | 4 | 160 | 5 | 200 | 5 | 200 | 5 | 200 | | |
| pensión con alimentos | 20 | 2 | 40 | 3 | 60 | 4 | 80 | 3 | 60 | 3 | 60 | 3 | 60 | | |
| TOTAL | | | 3, 213 | | 3, 743 | | 4, 884 | | 4, 269 | | 4, 269 | | 4, 769 | | |

| AÑO | | | | | | | | | | | | | | | |
|-------------------------|--------|------------|--------|---------|--------|-----------|--------|-----------|--------|--------|--------|---------|--------|--|--|
| 2000 | | | | | | | | | | | | | | | |
| SERVICIO | PRECIO | SEPTIEMBRE | | OCTUBRE | | NOVIEMBRE | | DICIEMBRE | | ENERO | | FEBRERO | | | |
| descripción | pesos | unidad | precio | unidad | precio | unidad | precio | unidad | precio | unidad | precio | unidad | precio | | |
| consulta | 15 | 15 | 225 | 15 | 225 | 16 | 240 | 20 | 300 | 20 | 300 | 20 | 300 | | |
| vacuna triple | 24 | 8 | 192 | 8 | 192 | 9 | 216 | 12 | 288 | 12 | 288 | 12 | 288 | | |
| vacuna antirrábica | 16 | 8 | 128 | 8 | 128 | 9 | 144 | 13 | 208 | 13 | 208 | 13 | 208 | | |
| vacuna parvovirus | 24 | 8 | 192 | 8 | 192 | 9 | 216 | 15 | 360 | 15 | 360 | 15 | 360 | | |
| cirugía mayor | 250 | 4 | 1000 | 4 | 1000 | 5 | 1250 | 7 | 1750 | 7 | 1750 | 7 | 1750 | | |
| cirugía menor | 50 | 10 | 500 | 10 | 500 | 10 | 500 | 13 | 650 | 13 | 650 | 13 | 650 | | |
| hospitalización | 57 | 4 | 228 | 4 | 228 | 4 | 228 | 6 | 342 | 6 | 342 | 6 | 342 | | |
| desparasitación | 10 | 10 | 100 | 10 | 100 | 10 | 100 | 14 | 140 | 14 | 140 | 14 | 140 | | |
| estética canina-chico | 15 | 7 | 105 | 7 | 105 | 7 | 105 | 9 | 135 | 9 | 135 | 9 | 135 | | |
| estética canina-mediano | 15 | 3 | 45 | 3 | 45 | 3 | 45 | 5 | 75 | 5 | 75 | 5 | 75 | | |
| estética canina-grande | 20 | 3 | 60 | 3 | 60 | 3 | 60 | 4 | 80 | 4 | 80 | 4 | 80 | | |
| consulta a domicilio | 25 | 4 | 100 | 4 | 100 | 4 | 100 | 5 | 125 | 5 | 125 | 5 | 125 | | |
| urgencias | 40 | 4 | 160 | 4 | 160 | 4 | 160 | 6 | 240 | 6 | 240 | 6 | 240 | | |
| pensión con alimentos | 20 | 2 | 40 | 2 | 40 | 2 | 40 | 5 | 100 | 5 | 100 | 5 | 100 | | |
| TOTAL | | | 3, 075 | | 3, 075 | | 3, 404 | | 4, 793 | | 4, 793 | | 4, 793 | | |

| 5.4 PRESUPUESTO DE GASTOS | | | | | | | | | | | | | |
|---------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|-------------|
| CONCEPTO | MARZO | ABRIL | MAYO | JUNIO | JULIO | AGOSTO | SEPT. | OCTUBRE | NOV. | DIC. | ENERO | FEBRERO | TOTAL |
| AÑO | 1999 | | | | | | | | | | | 2000 | |
| SUELDO GERENTE | \$4,000.00 | \$4,000.00 | \$4,000.00 | \$4,000.00 | \$4,000.00 | \$4,000.00 | \$4,000.00 | \$4,000.00 | \$4,000.00 | \$4,000.00 | \$4,000.00 | \$4,000.00 | \$48,000.00 |
| SUELDO ASISTENTE | \$1,200.00 | \$1,200.00 | \$1,200.00 | \$1,200.00 | \$1,200.00 | \$1,200.00 | \$1,200.00 | \$1,200.00 | \$1,200.00 | \$1,200.00 | \$1,200.00 | \$1,200.00 | \$14,400.00 |
| SUELDO ESTILISTA | \$447.00 | \$546.00 | \$645.00 | \$516.00 | \$516.00 | \$516.00 | \$393.00 | \$393.00 | \$393.00 | \$546.00 | \$546.00 | \$546.00 | \$6,003.00 |
| PRESTACIONES | \$180.00 | \$180.00 | \$180.00 | \$180.00 | \$180.00 | \$180.00 | \$180.00 | \$180.00 | \$180.00 | \$180.00 | \$180.00 | \$180.00 | \$2,160.00 |
| PAGO AGUA | \$800.00 | | | | | | | | | | | | \$800.00 |
| IMPUESTO PREDIAL | \$300.00 | | | | | | | | | | | | \$300.00 |
| RENTA TELEFONO | \$400.00 | \$400.00 | \$400.00 | \$400.00 | \$400.00 | \$400.00 | \$400.00 | \$400.00 | \$400.00 | \$400.00 | \$400.00 | \$400.00 | \$4,800.00 |
| LUZ | | \$400.00 | | \$400.00 | | \$400.00 | | \$400.00 | | \$400.00 | | \$400.00 | \$2,400.00 |
| GASOLINA | \$300.00 | \$300.00 | \$300.00 | \$300.00 | \$300.00 | \$300.00 | \$300.00 | \$300.00 | \$300.00 | \$300.00 | \$300.00 | \$300.00 | \$3,600.00 |
| LICENCIAS | | | \$650.00 | | | | | | | | | | \$650.00 |
| CONTABILIDAD | \$150.00 | \$150.00 | \$150.00 | \$150.00 | \$150.00 | \$150.00 | \$150.00 | \$150.00 | \$150.00 | \$150.00 | \$150.00 | \$150.00 | \$1,800.00 |
| LIMPIEZA | \$100.00 | \$100.00 | \$100.00 | \$100.00 | \$100.00 | \$100.00 | \$100.00 | \$100.00 | \$100.00 | \$100.00 | \$100.00 | \$100.00 | \$1,200.00 |
| PAPELERIA | \$100.00 | \$100.00 | \$100.00 | \$100.00 | \$100.00 | \$100.00 | \$100.00 | \$100.00 | \$100.00 | \$100.00 | \$100.00 | \$100.00 | \$1,200.00 |
| REPARACIONES | \$50.00 | \$50.00 | \$50.00 | \$50.00 | \$50.00 | \$1,850.00 | \$50.00 | \$50.00 | \$50.00 | \$50.00 | \$50.00 | \$1,850.00 | \$3,800.00 |
| BIPER | \$180.00 | \$180.00 | \$180.00 | \$180.00 | \$180.00 | \$180.00 | \$180.00 | \$180.00 | \$180.00 | \$180.00 | \$180.00 | \$180.00 | \$2,160.00 |
| CAPACITACION | | | \$400.00 | | | \$400.00 | | | | \$400.00 | | \$400.00 | \$1,600.00 |
| TOTAL | \$8,007.00 | \$7,606.00 | \$8,355.00 | \$7,576.00 | \$7,176.00 | \$9,578.00 | \$7,053.00 | \$7,453.00 | \$7,453.00 | \$7,606.00 | \$7,206.00 | \$9,606.00 | \$94,673.00 |

5.5 PRESUPUESTO DE VENTAS

| AÑO | | | | | | | | | | | | | |
|-------------------------|--------|------------|--------|---------|--------|-----------|--------|-----------|--------|--------|--------|---------|--------|
| 1999 | | | | | | | | | | | | | |
| SERVICIO | PRECIO | MARZO | | ABRIL | | MAYO | | JUNIO | | JULIO | | AGOSTO | |
| descripción | pesos | unidad | precio | unidad | precio | unidad | precio | unidad | precio | unidad | precio | unidad | precio |
| consulta | 80 | 20 | 1600 | 15 | 1200 | 25 | 2000 | 20 | 1600 | 20 | 1600 | 20 | 1600 |
| vacuna triple | 80 | 10 | 800 | 10 | 800 | 8 | 640 | 10 | 800 | 10 | 800 | 10 | 800 |
| vacuna antirrabica | 80 | 10 | 800 | 10 | 800 | 15 | 1200 | 12 | 960 | 12 | 960 | 12 | 960 |
| vacuna parvovirus | 80 | 10 | 800 | 12 | 960 | 15 | 1200 | 13 | 1040 | 13 | 1040 | 13 | 1040 |
| cirugia mayor | 1000 | 4 | 4000 | 5 | 5000 | 7 | 7000 | 6 | 6000 | 6 | 6000 | 8 | 8000 |
| cirugia menor | 200 | 10 | 2000 | 12 | 2400 | 16 | 3200 | 14 | 2800 | 14 | 2800 | 14 | 2800 |
| hospitalización | 100 | 4 | 400 | 5 | 500 | 6 | 600 | 5 | 500 | 5 | 500 | 5 | 500 |
| desparasitación | 60 | 10 | 600 | 12 | 720 | 12 | 720 | 10 | 600 | 10 | 600 | 10 | 600 |
| estética canina-chico | 80 | 8 | 640 | 9 | 720 | 10 | 800 | 9 | 720 | 9 | 720 | 9 | 720 |
| estética canina-mediano | 100 | 4 | 400 | 5 | 500 | 6 | 600 | 4 | 400 | 4 | 400 | 4 | 400 |
| estética canina-grande | 150 | 3 | 450 | 4 | 600 | 5 | 750 | 4 | 600 | 4 | 600 | 4 | 600 |
| consulta domicilio | 100 | 5 | 500 | 6 | 600 | 7 | 700 | 6 | 600 | 6 | 600 | 6 | 600 |
| urgencias | 120 | 2 | 240 | 3 | 360 | 4 | 480 | 5 | 600 | 5 | 600 | 5 | 600 |
| pensión con alimentos | 40 | 2 | 80 | 3 | 120 | 4 | 160 | 3 | 120 | 3 | 120 | 3 | 120 |
| TOTAL | | | 13,310 | | 15,280 | | 20,050 | | 17,340 | | 17,340 | | 19,340 |
| AÑO | | | | | | | | | | | | | |
| 2000 | | | | | | | | | | | | | |
| SERVICIO | PRECIO | SEPTIEMBRE | | OCTUBRE | | NOVIEMBRE | | DICIEMBRE | | ENERO | | FEBRERO | |
| descripción | pesos | unidad | precio | unidad | precio | unidad | precio | unidad | precio | unidad | precio | unidad | precio |
| consulta | 80 | 15 | 1200 | 15 | 1200 | 18 | 1280 | 20 | 1600 | 20 | 1600 | 20 | 1600 |
| vacuna triple | 80 | 8 | 640 | 8 | 640 | 9 | 720 | 12 | 960 | 12 | 960 | 12 | 960 |
| vacuna antirrabica | 80 | 8 | 640 | 8 | 640 | 9 | 720 | 13 | 1040 | 13 | 1040 | 13 | 1040 |
| vacuna parvovirus | 80 | 8 | 640 | 8 | 640 | 9 | 720 | 15 | 1200 | 15 | 1200 | 15 | 1200 |
| cirugia mayor | 1000 | 4 | 4000 | 4 | 4000 | 5 | 5000 | 7 | 7000 | 7 | 7000 | 7 | 7000 |
| cirugia menor | 200 | 10 | 2000 | 10 | 2000 | 10 | 2000 | 13 | 2600 | 13 | 2600 | 13 | 2600 |
| hospitalización | 100 | 4 | 400 | 4 | 400 | 4 | 400 | 6 | 600 | 6 | 600 | 6 | 600 |
| desparasitación | 60 | 10 | 600 | 10 | 600 | 10 | 600 | 14 | 840 | 14 | 840 | 14 | 840 |
| estética canina-chico | 80 | 7 | 560 | 7 | 560 | 7 | 560 | 9 | 720 | 9 | 720 | 9 | 720 |
| estética canina-mediano | 100 | 3 | 300 | 3 | 300 | 3 | 300 | 5 | 500 | 5 | 500 | 5 | 500 |
| estética canina-grande | 150 | 3 | 450 | 3 | 450 | 3 | 450 | 4 | 600 | 4 | 600 | 4 | 600 |
| consulta domicilio | 100 | 4 | 400 | 4 | 400 | 4 | 400 | 5 | 500 | 5 | 500 | 5 | 500 |
| urgencias | 120 | 4 | 480 | 4 | 480 | 4 | 480 | 6 | 720 | 6 | 720 | 6 | 720 |
| pensión con alimentos | 40 | 2 | 80 | 2 | 80 | 2 | 80 | 5 | 200 | 5 | 200 | 5 | 200 |
| TOTAL | | | 12,390 | | 12,390 | | 13,710 | | 19,080 | | 19,080 | | 19,080 |

6.0 CONCLUSIONES

6.1 ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO

| ANO | 1999 | | | | | | | | | | | | 2000 | | | | | | | | | | | |
|--------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|
| CONCEPTO | MAR | ABR | MAY | JUN | JUL | AGO | SEP | OCT | NOV | DIC | ENE | FEB | TOTAL | | | | | | | | | | | |
| VENTA DE SERVICIOS | \$ 13,310.00 | \$ 15,280.00 | \$ 20,050.00 | \$ 17,340.00 | \$ 17,340.00 | \$ 19,340.00 | \$ 12,390.00 | \$ 12,390.00 | \$ 13,710.00 | \$ 19,080.00 | \$ 19,080.00 | \$ 19,080.00 | \$ 198,390.00 | | | | | | | | | | | |
| MENOS | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| COSTO DE SERVICIOS | \$ 3,213.00 | \$ 3,743.00 | \$ 4,884.00 | \$ 4,269.00 | \$ 4,269.00 | \$ 4,769.00 | \$ 3,075.00 | \$ 3,075.00 | \$ 3,404.00 | \$ 4,793.00 | \$ 4,793.00 | \$ 4,793.00 | \$ 49,080.00 | | | | | | | | | | | |
| IGUAL | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| RESULTADO BRUTO | \$ 10,097.00 | \$ 11,537.00 | \$ 15,166.00 | \$ 13,071.00 | \$ 13,071.00 | \$ 14,571.00 | \$ 9,315.00 | \$ 9,315.00 | \$ 10,306.00 | \$ 14,287.00 | \$ 14,287.00 | \$ 14,287.00 | \$ 149,310.00 | | | | | | | | | | | |
| % SOBRE VENTAS | 75.86 | 86.67 | 75.64 | 75.38 | 75.38 | 75.34 | 75.16 | 74.16 | 75.17 | 74.87 | 74.87 | 74.87 | 76.11 | | | | | | | | | | | |
| MENOS | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| GASTOS DE ADMON. | \$ 8,007.00 | \$ 7,606.00 | \$ 8,355.00 | \$ 7,576.00 | \$ 7,176.00 | \$ 9,576.00 | \$ 7,053.00 | \$ 7,453.00 | \$ 7,453.00 | \$ 7,606.00 | \$ 7,206.00 | \$ 9,806.00 | \$ 94,873.00 | | | | | | | | | | | |
| IGUAL | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| UTILIDADES | \$ 2,090.00 | \$ 3,931.00 | \$ 6,811.00 | \$ 5,495.00 | \$ 5,895.00 | \$ 4,995.00 | \$ 2,262.00 | \$ 1,862.00 | \$ 2,853.00 | \$ 6,681.00 | \$ 7,081.00 | \$ 4,481.00 | \$ 54,637.00 | | | | | | | | | | | |
| % SOBRE VENTA | 15.7 | 25.7 | 34 | 31.7 | 34 | 26 | 18.2 | 15 | 20.8 | 35 | 37 | 24.5 | 27.5 | | | | | | | | | | | |

6.2 CONCLUSIONES

1.- PARA EL INICIO DEL PROYECTO SE CUENTA CON CAPITAL PROPIO, Y EL COSTO DE INVERSION INICIAL ES DE \$ 87, 641.00.

2.- EN EL ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO, SE ESTIMA UNA VENTA TOTAL EN EL PRIMER AÑO DE OPERACIÓN DE \$ 198, 390.00.

3.-EL COSTO DE LOS SERVICIOS DURANTE EL MISMO PERIODO ASCIENDE A LA CANTIDAD DE \$ 49, 080.00.

4.- SE OBTUVO UN RESULTADO BRUTO DE \$ 149, 310.00 (76.11 % SOBRE LA VENTA).

5.- EL TOTAL DE GASTOS REALIZADOS ES POR LA CANTIDAD DE \$ 94, 673.00.

6.- LA UTILIDAD NETA EN EL PRIMER AÑO ES DE \$ 54, 637.00 (27.5 % SOBRE LA VENTA).

7.- ESTOS RESULTADOS NOS PERMITEN SABER QUE EL MARGEN DE UTILIDAD ES MUY BUENO, Y POR LO TANTO EL NEGOCIO ES RENTABLE, CON LO QUE SE ASEGURA LA CONTINUIDAD DE LA EMPRESA.

7.0 ANEXOS

ANALISIS DE LA COMPETENCIA

Se considera de importancia para el presente estudio, hacer un análisis de los servicios que prestan los consultorios veterinarios establecidos, que se encuentran cercanos al nuestro, y de esta manera, obtener una panorámica general, que nos permita saber cuales son las áreas que no se están otorgando, o que son insuficientes para satisfacer la demanda del cliente .

Se visitaron ocho consultorios, y se obtuvo la siguiente información:

| SERVICIOS | CONSULTORIOS | | | | | | | | AFIRMATIVO |
|-------------------------|--------------|----|----|----|----|----|----|----|------------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | TOTAL |
| CONSULTA | SI | SI | SI | SI | SI | SI | SI | SI | 8 |
| CONSULTA A DOMICILIO | SI | SI | SI | NO | SI | SI | SI | SI | 7 |
| SERVICIO 24 HORAS | NO | NO | NO | NO | NO | NO | NO | NO | 0 |
| VACUNAS | SI | SI | SI | SI | SI | SI | SI | SI | 8 |
| DESPARACITACIONES | SI | SI | SI | SI | SI | SI | SI | SI | 8 |
| MEDICINA PREVENTIVA | SI | SI | SI | NO | SI | SI | NO | SI | 6 |
| CIRUGIA | SI | SI | SI | NO | SI | SI | SI | SI | 7 |
| ESTETICA CANINA | SI | SI | SI | NO | NO | SI | SI | SI | 6 |
| RAYOS X | NO | SI | NO | NO | SI | SI | NO | NO | 3 |
| VENTA DE MASCOTAS | NO | NO | NO | NO | NO | NO | SI | NO | 1 |
| VENTA DE ACCESORIOS | SI | SI | SI | NO | SI | SI | SI | SI | 7 |
| VENTA DE MEDICAMENTO | SI | SI | SI | SI | SI | SI | SI | SI | 8 |
| INCINERACION CADAVER | SI | SI | SI | NO | NO | NO | NO | NO | 3 |
| NECROPSIAS | SI | NO | NO | NO | NO | NO | NO | SI | 2 |
| ADIESTRAMIENTO CANINO | NO | SI | SI | NO | NO | NO | NO | NO | 2 |
| ANALISIS CLINICOS | NO | SI | NO | NO | NO | NO | NO | SI | 2 |
| COPROPARASITOSCOPICO | NO | SI | NO | NO | SI | SI | NO | SI | 4 |
| HISTOPATOLOGIA | SI | NO | NO | NO | NO | NO | NO | SI | 2 |
| INSEMINACION | SI | SI | NO | NO | NO | NO | NO | NO | 2 |
| PENSIÓN | NO | NO | NO | NO | NO | SI | NO | SI | 2 |
| HOSPITALIZACION | NO | NO | NO | NO | NO | NO | NO | SI | 1 |
| ODONTOLOGIA | NO | SI | NO | NO | NO | NO | NO | NO | 1 |
| ORTOPEDIA | NO | NO | NO | NO | NO | NO | NO | NO | 0 |
| OFTALMOLOGIA | NO | NO | NO | NO | NO | NO | NO | SI | 1 |
| VENTA ALIMENTOS | SI | SI | SI | SI | SI | SI | SI | SI | 8 |
| ACUARIOS PECES Y EQUIPO | SI | NO | SI | NO | NO | NO | SI | NO | 3 |

RESULTADO: los servicios de emergencias 24 horas y ortopedia, no los realizan en ningún consultorio de la zona, también encontramos en la presente información, que los servicios de venta de mascotas, hospitalización, odontología y oftalmología, se proporcionan muy poco, todas estas áreas de servicios y especialidades, pueden ser oportunidades, que se pueden implementar a futuro en la clínica.

CONSULTORIOS VETERINARIOS VISITADOS

- 1.-"EL PUENTE"
AVENIDA CHALMA S/N COL SANTA ROSA DE LIMA.
CUAUTITLAN IZCALLI

- 2.-"SARO"
INTERIOR MERCADO SAN ANTONIO, FRACCIONAMIENTO SAN ANTONIO
CUAUTITLAN IZCALLI.

- 3.-"SNOOPY"
AVENIDA DEL TRABAJO S/N LA AURORA.

- 4.-" SANTA MARIA"
CALLE MORELOS S/N., SANTA MARIA TIANGUISTENGO.

- 5.-"LAS PUERTAS"
CITLALTEPETL S/N INFONAVIT NORTE
CUAUTITLAN IZCALLI.

- 6.-"LA BILIS"
AVENIDA DEL RIO CUAUTITLAN
CUAUTITLAN IZCALLI.

- 7.-"MAYAM-CRISAB"
INTERIOR DEL MERCADO DEL CARMEN.
MVZ ABELARDO MACIN CABRERA

- 8.-"CLINICA VETERINARIA"
BOSQUE DE CIERVOS # 4, PASEO DE LOS BOSQUES
CUAUTITLAN IZCALLI.

CONSTANTES HEMATOLOGICAS

| | CANINOS | FELINOS |
|-------------------------------|-------------------|-----------------|
| VELOCIDAD DE SEDIMENTACION | 0-1 MM | VARIA |
| HEMATOCRITO (%) | 37-55 | 24-45 |
| HEMOGLOBINA G (%) | 12-18 | 8-16 |
| ERITROCITOS POR CM. CUBICO | 5.5-8.5 | 5-9 |
| PLAQUETAS POR CM. CUBICO | 200 000-7 000 000 | 200 000-700 000 |
| LEUCOCITOS POR CM. CUBICO | 6 000-18 000 | 6 000-19 000 |
| RETICULOCITOS (%) | 0-1.5 | 0-10 |
| NEUTROFILOS SEGMENTADOS (%) | 60-75 | 35-75 |
| NEUTROFILOS EN BANDA (%) | 0-3 | 0-3 |
| LINFOCITOS (%) | 13-30 | 20-55 |
| MONOCITOS (%) | 2-12 | 1-4 |
| EOSINOFILOS (%) | 2-10 | 2-12 |
| BASOFILOS (%) | RAROS | RAROS |

CONSTANTES FISIOLÓGICAS

| | | |
|-------------------------|---------------|---------------|
| TEMPERATURA | 37.5 A 39 ° C | 38 A 38.5 ° C |
| FRECUENCIA CARDIACA | 90 A 100 | 110 A 140 |
| FRECUENCIA RESPIRATORIA | 14 A 20 | 14 A 20 |
| TIEMPO DE COAGULACION | 2 A 6 MINUTOS | 4 A 8 MINUTOS |

DURACION EN DIAS

| | | |
|---------------------------------|-----------|-----------|
| GESTACION | 60 A 63 | 56 A 60 |
| LACTACION | 15 A 20 | 45 A 60 |
| CELO | 9 A 20 | 6 A 7 |
| REPARACION FISIOLÓGICA DEL CELO | 150 A 180 | 150 A 180 |

CANTIDAD NORMAL DE ORINA

| | |
|--------------|--------------|
| 1 A 5 LITROS | 100 A 200 cc |
|--------------|--------------|

ESTE TESIS NO DEBE SALIR DE LA BIBLIOTECA

8.0 BIBLIOGRAFIA

1.-MONOGRAFIA MUNICIPAL DE CUAUTITLAN IZCALLI
EDITORIAL: INSTITUTO MEXICANO DE CULTURA
1999

2.-CENTRO DE CONTROL CANINO DE CUAUTITLAN IZCALLI,
DIRECCION DE SERVICIOS PUBLICOS,ESTADO DE MEXICO.

3.-CENTRO DE CONTROL CANINO DE CUAUTITLAN DE ROMERO RUBIO,
DIRECCION DE SERVICIOS PUBLICOS,ESTADO DE MEXICO

4.-PHILIP KOTLER "MERCADOTECNIA"
EDITORIAL: PRENTICE HALL HISPANOAMERICANA, S.A.
SEXTA EDICION 1998