



Universidad Nacional Autónoma de  
México

---



Facultad de Contaduría y  
Administración

Proyecto: Hospital Veterinario  
HARO

Diseño de un sistema o  
proyecto

Carlos Daniel Haro Pineda

CDMX, 2017



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 Contaduría y  
Administración

Proyecto: Hospital Veterinario HARO

Diseño de un sistema o proyecto

Que para obtener el título de:  
Licenciado en Administración

Presenta:  
Carlos Daniel Haro Pineda

Asesor:  
Dr. Eduardo Ramírez Cedillo

México, CDMX, 2017

# Índice general

Tema	Página
<b>1. Introducción</b>	10
1.1 Antecedentes y problemática	10
1.2 Perfil del MVZ	12
1.3 Objetivos del proyecto	16
1.3.1 Objetivo general	16
1.3.2 Objetivos específicos	16
<b>2. Capítulo I. El proyecto</b>	18
2.1 Descripción del proyecto	18
2.2 Descripción de la necesidad	19
2.3 Análisis FODA	19
2.4 Misión	21
2.5 Visión	21
2.6 Valores de la empresa	22
2.7 Modelo CANVAS	23
<b>3. Capítulo II. Estudio de mercado</b>	24
3.1 Necesidad a satisfacer	24
3.2 Portafolio de productos	24
3.3 Producto/servicio	26
3.4 Factores diferenciadores	30
3.5 Ventajas competitivas	31
3.6 Mercado y clientes	32
3.6.1 Descripción del consumidor e información relevante del mercado	32
3.7 Segmentación cuantitativa del mercado a atender	35
3.8 Tendencias del mercado de mascotas 2017	38
3.9 Ventas	39
3.10 Competencia	41
3.10.1 Descripción de competencia directa e indirecta	41
3.11 Precio	47
3.11.1 Precio de los insumos	49
3.11.2 Precio de los insumos generales	49
3.11.3 Precio de los alimentos especializados para mascotas	52
3.11.4 Precio de accesorios para mascotas varios.	54
3.12 Canales de distribución	60
3.13 Ejercicio de proyección de ventas del primer año	63

<b>4. Capítulo III. Estudio técnico</b>	65
4.1 Localización del proyecto	65
4.2 Descripción de los productos y/o servicios	66
4.3 Abasto	72
4.4 Almacenaje	72
4.5 Materias primas y proveedores	72
4.6 Maquinaria y herramientas de trabajo	79
4.7 Personal de operaciones	80
4.8 Procesos	82
4.9 Layout	83
4.10 Capacidad instalada	84
4.10.1 Consultas y vacunas	84
4.10.2 Estudios de laboratorio	85
4.10.3 Cirugías básicas	86
4.10.4 Desparasitaciones y estética canina	87
4.11 Costos de operación	89
4.11.1 Consultas y vacunas	89
4.11.2 Cirugías	89
4.11.3 Estudios de laboratorio	90
4.11.4 Estética y desparasitaciones	90
4.11.5 Servicios funerarios	91
4.12 Gastos de administración y ventas	91
<b>5. Capítulo IV. Aspectos organizacionales</b>	92
5.1 Responsables del proyecto	92
5.2 Organigrama	100
5.3 Descripción de puestos	101
5.4 Imagen	108
5.5 Logotipo	108
5.6 Slogan	109
5.7 Folleto o propaganda	109
5.8 Aspectos legales	110

<b>6. Capítulo V. Estudio financiero y evaluación del proyecto</b>	113
6.1 Contabilidad y finanzas	113
6.1.1 Presupuesto de inversión	113
6.1.2 Depreciación	114
6.1.3 Flujo de efectivo año 1	114
6.1.4 Flujo de efectivo año 2	118
6.1.5 Flujo de efectivo año 3	121
6.1.6 Flujo de efectivo anual	126
6.1.7 Estado de resultados anual	128
6.1.8 Balance general	130
6.1.9 VAN y TIR	133
6.1.10 Punto de equilibrio año 1	134
6.1.11 Punto de equilibrio año 2	135
6.1.12 Punto de equilibrio año 3	136
6.1.13 Punto de equilibrio año 4	137
6.1.14 Punto de equilibrio año 5	138
6.1.15 Determinación del PTU	140
6.1.16 Calculo del ISR	141
<b>7. Conclusiones</b>	142
<b>8. Bibliografía</b>	145

*Para aquellos que han formado parte  
de este camino que no ha sido fácil,  
pero siempre me han ayudado a seguir adelante  
y lograr un objetivo más en la vida  
que siguen estando  
y también a aquellos que ya no están  
pero fueron parte de este maravilloso proceso.*

*En especial a Maricela y Apolonio  
mis padres  
que siempre me han apoyado  
y por todo lo que me han dado  
y enseñado  
es que hoy soy un hombre de bien.*

*A mi hermana Andrea:*

*La vida no es fácil y siempre nos pone pruebas pero con constancia y perseverancia siempre alcanzamos nuestras metas, va a haber veces que te sientas ahogada y se te cierre el mundo pero veras que solo son pruebas que te hacen madurar y crecer en la vida.*

*Nunca dudes que te quiero y siempre voy a estar para apoyarte toma como ejemplo todo este camino, no repitas mis errores y aprovecha cada minuto de la vida para crecer, ser una mejor persona y luchar por tus sueños.*



## *AGRADECIMIENTOS*

Gracias a mis padres por haberme dado la vida y por todo el esfuerzo que han hecho para que pudiera lograr mis sueños, estar conmigo en los momentos difíciles y no haberme dejado solo cuando más los necesitaba, gracias por todas las horas dedicadas a ayudarme, apoyarme y levantarme para que fuera un hombre de bien y cumpliera mis metas, gracias por motivarme a superarme y ponerme la vara tan alta con sus conocimientos y logros profesionales de los cuales me siento muy orgulloso, gracias por todas las enseñanzas y consejos que me han dado y por llevarme por un buen camino, gracias por cada desvelo, porque cuando las cosas ni iban tan bien dejaron de darse gustos por cumplir uno mío, gracias a ustedes es que en esta vida no me ha faltado nada y ahora me toca a mí demostrarles y regresarles un poco de lo que me han dado, gracias papas los amo.

Gracias a mi hermana por haberme acompañado en este camino y haberme enseñado tantas cosas aunque seas la pequeña, seguir a mi lado y acompañarme cuando lo he necesitado, confié y creo en ti te amo.

Gracias a mi familia que siempre he podido contar con ellos, a mis abuelos que me pusieron un ejemplo de vida para salir delante de manera honesta y honrada, a mis tíos y tías que me han motivado a ser un profesionista exitoso con sus logros profesionales, a mis primos (as) con los que siempre puedo contar y desahogarme y que siempre estamos apoyándonos y crecemos juntos, gracias por ser parte de esto los amo.

Gracias a la UNAM, mi alma mater, y a la facultad de Contaduría y Administración por cada día en las que aprendí tantas cosas, no solo todos los conocimientos sobre mi carrera, sino también a saber que las cosas se pueden lograr de manera honesta y siendo perseverante, gracias por brindarme tus aulas para estudiar y aprender, gracias por motivarme a

saber cada día más e inculcarme el gusto por la investigación, gracias por brindarme la oportunidad de transmitir mis conocimientos a otras personas, gracias por formarme como el profesionalista que soy y por brindarme la oportunidad de ser parte de esta gran comunidad, gracias por seguir formando profesionalistas que hacen de México un mejor país y por brindarme las herramientas para hacer grandes cosas, pero sobre todo buscar hacer de México un mejor país cada día.

Gracias a todos mis profesores por su tiempo y apoyo, así como por haberme brindado sus conocimientos que hoy me sirven para salir adelante en la vida.

A la Doctora Alejandra Patiño Cabrera, que no solo me ha guiado con sus conocimientos, sino que también me ha apoyado y brindado su confianza para demostrar lo que soy profesionalmente, me ha llevado por buen camino, brindado herramientas para crecer profesionalmente y me ha apoyado para hoy llegar hasta aquí, gracias por la paciencia y cada palabra de apoyo y enseñanza brindada, por motivarme a buscar este título y por haberse convertido en un ejemplo a seguir, gracias por todo.

Gracias a mis amigos que han sido parte de esto y sin ustedes no hubiera sido posible, Paola Cruz, Roxana Cruz, David Vázquez y Mariana Calderón, gracias por los consejos, palabras de aliento y enseñanzas que me han brindado los quiero mucho.

Gracias a los honorables miembros del jurado por dedicar su valioso tiempo a la revisión de este trabajo con el cual cierro una importante etapa de mi vida profesional.

Gracias en especial al doctor Eduardo Ramírez Cedillo, asesor de este trabajo, por su tiempo y esfuerzo invertido, por su paciencia y por haberme brindado esta oportunidad.

# 1. Introducción

## 1.1 Antecedentes y problemática

La profesión veterinaria se remonta como tal a unos 2,500 años antes de nuestra era. Aparece la primera noticia escrita en el Código de Hammurabii, el nacimiento y desarrollo de la profesión veterinaria están ligados a la propia civilización en el momento en que alguien consiguió domesticar por primera vez animales para utilizarlos como ganado o como ayuda, surgió la necesidad de solucionar sus problemas, sanitarios, reproductivos y de alimentación. Después la encontramos en todas y cada una de las grandes culturas de la antigüedad, hasta que se fundan las primeras escuelas de medicina veterinaria en la Europa moderna. Al Continente Americano llegan como Albéitares, originarios del mundo árabe que, al conquistar España, nos llegan dentro del paquete conquistador.

La palabra "albeytar" significa, en árabe, médico de las bestias, en ese momento los árabes eran los más avanzados en el conocimiento de los animales y como ya se mencionó durante la conquista los españoles traen consigo el conocimiento y así es como llega a México la primera corriente externa que nos hablaba de veterinaria. Sin embargo debemos tener en cuenta que la medicina veterinaria no tuvo sus inicios ahí, debemos suponer que durante el periodo prehispánico ya había algún conocimiento sobre los animales que se tenían para consumo como un ejemplo el guajolote que dentro de la cultura maya se habla de que había 2 tipos de guajolote uno salvaje (usado para sacrificios con fines religiosos y otros domesticados para consumo lo que nos lleva a pensar que ya tenían conocimiento empírico que se usaba para cuidar a sus animales domésticos. También se habla que las culturas como la maya, olmecas y otras establecidas en el occidente

de México tenían perros domésticos que se usaban como compañía y otros usados en sacrificios o ceremonias religiosas. Se habla también de que en las culturas prehispánicas tenían algunos animales salvajes o silvestres en cautiverio que utilizaban como alimento, para hacer armas, usar sus pieles entre otras cosas.

Tomando todos estos puntos en cuenta podemos llegar a la conclusión de dividir la historia de la medicina veterinaria mexicana en la época prehispánica, la conquista y colonización por España, la influencia francesa (el Iluminismo, la Revolución y la intervención) y finalmente, la influencia de nuestro vecino norte-fronterizo, Estados Unidos.

Fue el 17 de agosto de 1853 cuando el presidente de México, Antonio López de Santa Anna expide un decreto para el establecimiento de una escuela de Veterinaria, agregada a la de Agricultura, que existía en el Colegio Nacional de San Gregorio, ambas Escuelas llevarían el nombre de Colegio Nacional de Agricultura. El 22 de febrero de 1854 las Escuelas Nacionales de Agricultura y Veterinaria se trasladan al ex Hospicio de San Jacinto, en Tacuba, D.F. Pasados tres años, el General Ignacio Comonfort, en su calidad de nuevo presidente de la República, reorganizó la escuela y la transformó en Escuela Nacional de Agricultura y Veterinaria. El 11 de abril de 1916 por decreto de Venustiano Carranza, la escuela se separa y dio lugar a la Escuela Nacional de Agricultura (actual Universidad Autónoma de Chapingo) y a la Escuela Nacional de Medicina Veterinaria, manteniéndose la dependencia de ambas a la Secretaría de Agricultura.

En 1918 se reestructura y se transforma en Escuela Nacional de Medicina Veterinaria con un plan de estudios de 6 años.

El 11 de julio de 1929 la Universidad Nacional de México consigue su autonomía y poco después el Presidente Emilio Portes Gil decretó que la Escuela Nacional de Medicina Veterinaria pasara a formar parte de la Universidad Nacional Autónoma de México.

En 1939 la Escuela cambia su denominación por la de Escuela Nacional de Medicina Veterinaria y Zootecnia y el 28 de noviembre de 1968 el Consejo Universitario otorga a la Escuela la categoría de Facultad.

## 1.2 Perfil del médico veterinario zootecnista

El médico veterinario zootecnista egresado de la FMVZ de la UNAM tiene una sólida formación teórica y habilidades prácticas básicas en las diversas áreas del campo de acción de la profesión: medicina y salud animal; producción y economía - pecuarias; calidad e inocuidad de los alimentos de origen animal; salud pública; y protección del ambiente y cuidado de los ecosistemas.

El desarrollo y nivel de sus conocimientos, aptitudes, habilidades y actitudes le permiten enfrentar con confianza, calidad y liderazgo el ejercicio profesional, atendiendo eficientemente y con alto sentido ético las necesidades de la sociedad.

El egresado basa su ejercicio profesional en los siguientes conocimientos, habilidades, aptitudes y actitudes:

### 1) Conocimientos

El egresado de medicina veterinaria y zootecnia tiene sólidos conocimientos sobre la morfología y fisiología animal, los principios de salud y enfermedad, las bases de la producción animal, los factores que influyen sobre la calidad e inocuidad

de los alimentos de origen animal, y los mecanismos asociados a la zoonosis.

Sus conocimientos sobre la morfofisiología del animal, y sobre la prevención, diagnóstico, tratamiento y control de las enfermedades, le permiten mantener la salud y promover el bienestar de los animales, incrementando su eficiencia productiva y funcional.

Tiene conocimientos sobre comportamiento animal, genética, nutrición, reproducción, sanidad, legislación, economía y administración, que le permiten mejorar la producción y productividad de los animales.

Su formación en medicina preventiva y salud pública le permite salvaguardar la salud del hombre mediante el establecimiento de medidas para la prevención de las zoonosis y el diseño y aplicación de normas y prácticas de higiene y aseguramiento de la calidad e inocuidad de los alimentos de origen animal.

Sus conocimientos socioeconómicos y sobre ciencias del ambiente le permiten participar en acciones de desarrollo agropecuario, minimizando el impacto negativo de la producción animal sobre la calidad del aire, el agua, el suelo, la flora y la fauna, y asegurando los ciclos sostenidos de uso racional y renovación de los recursos naturales.

## 2) Habilidades

El egresado de la carrera de medicina veterinaria y zootecnia posee habilidades básicas para:

- Realizar el diagnóstico de las enfermedades de los animales.
- Usar, prescribir y aplicar productos químicos, farmacéuticos y biológicos veterinarios.

- Realizar acciones de terapéutica médica y quirúrgica en animales.
- Llevar a cabo procedimientos quirúrgicos con fines zotécnicos
- Promover el bienestar y la producción animal mediante la aplicación de técnicas de alimentación, alojamiento, higiene y medicina preventiva.
- Realizar estudios epidemiológicos y aplicar medidas de salud pública.
- Realizar actividades analíticas y de inspección sanitaria de los productos de origen animal.
- Seleccionar y aplicar técnicas de mejoramiento genético y reproducción animal.
- Seleccionar y controlar la calidad de insumos para la alimentación animal, y formular dietas para animales.
- Colaborar en el diseño de instalaciones para animales.
- Realizar gestiones públicas para el cumplimiento de las disposiciones que norman las actividades agropecuarias y sanitarias.
- Diseñar, gestionar y administrar proyectos pecuarios, impulsando el desarrollo rural y la protección del ambiente.
- Participar en actividades de investigación y docencia en producción y salud animal.

### 3) Aptitudes

Las distintas actividades que conforman el plan de estudios permiten que el egresado posea las siguientes aptitudes genéricas.

- Capacidad de trabajo en equipo.
- Aptitud para buscar, analizar e integrar información.
- Capacidad para resolver problemas y enfrentar situaciones novedosas en el ámbito de la medicina veterinaria y zootecnia.

- Capacidad de comunicación efectiva en forma oral y escrita.
- Capacidad de pensamiento crítico.
- Comprensión de documentos técnicos y científicos en inglés.

#### 4) Actitudes

El plan de estudios fomenta el desarrollo de valores que conducen a las siguientes actitudes en los egresados:

- Integridad personal.
- Responsabilidad social
- Compromiso con la calidad en el ejercicio de la profesión.
- Respeto por el bienestar y la vida animal.
- Respeto por el ambiente y los recursos naturales.
- Generosidad en la utilización y transmisión de los conocimientos.
- Entusiasmo para enfrentar retos en forma creativa.
- Liderazgo y actitud emprendedora.
- Autoestima y confianza en su preparación.



## 1.3 Objetivos del proyecto

### 1.3.1 objetivo general

El objetivo general del proyecto es desarrollar una propuesta que nos permita analizar la viabilidad del proyecto mediante la detección de una necesidad a cubrir dentro de una población y así crear una empresa nueva dedicada al área de la medicina veterinaria (necesidad a cubrir), siguiendo una estructura y metodología de un plan de negocios.

### 1.3.2 Objetivos específicos.

- 1- Crear una estructura, basándonos en la necesidad a satisfacer previamente identificada, del proyecto en donde pongamos los puntos de partida (misión y visión) y los objetivos que tendrá el proyecto así como analizar las partes fuertes y débiles que podamos identificar.
- 2- Definir mediante un estudio de mercado los servicios y productos que podemos ofrecer para llegar al cliente y cubrir o satisfacer la necesidad que tiene el cliente. También con el mismo estudio de mercado podemos identificar al mercado meta al que vamos a dirigirnos, segmentar el mercado, así como identificar la competencia en la zona y poder fijar precios de nuestros productos y servicios.
- 3- Realizar un estudio técnico con el que podamos saber si la localización que tengamos es la ideal, si tenemos los servicios básicos, si tenemos proveedores en la zona, si hay vialidades principales, etc. y así poder definir la capacidad instalada que tendremos para

saber cuántos servicios o productos podemos ofrecer a nuestro mercado meta siempre tomando en cuenta la calidad del mismo que brindaremos, a partir del estudio de mercado.

- 4- Comprobar con un estudio financiero la viabilidad del proyecto, y con ello decidir si es o no rentable su realización.

## 2 Capitulo I. El proyecto

### 2.1 Descripción del proyecto

**Nombre:** Hospital Veterinario Haro

Una clínica veterinaria que cuente con todos los servicios básicos que se ofrecen, clínica, consultas, vacunas, desparasitación, cirugías, estudios de laboratorio, patología clínica, rayos X, ultrasonidos, tratamientos de fracturas y por otro lado enfocarse también a la parte de estética y spa canino, corte de pelo, corte de uñas, tratamientos relajantes, pensión, guardería y servicios funerarios.

Enfocarnos en la farmacia veterinaria, ofreciendo productos especiales para mascotas como

- Medicamentos
- Vacunas
- Desparasitantes
- Productos de ortopedia

Otro de nuestros servicios será la venta de accesorios para mascotas como:

- Correas, pecheras y placas
- Juguetes
- Platos y bebederos
- Jaulas/transportadoras y casas
- Carnazas
- Ropa , cepillos y peines
- Accesorios para otras mascotas como peces, roedores, aves, reptiles, etc.

Por ultimo tener una distribuidora de alimentos de marcas conocidas y especializadas en ciertos problemas para perros y gatos.

## 2.2 Descripción de la necesidad

La clínica veterinaria surge debido al crecimiento urbanizado en la Ciudad de México, las personas buscan tener un animal de compañía (mascotas) en sus casas, dichas mascotas necesitan de la atención médica especializada, baños y cortes de pelo, medicinas así como accesorios y un lugar de estancia cuando sus dueños deciden hacer un viaje y no pueden llevarlos con ellos. Así nace la necesidad de un lugar donde se puedan atender todos estos puntos de una manera profesional, con calidad, que sea accesible y de manera confiable.

## 2.3 FODA

### Fortalezas

- Estudios especializados en veterinaria y zootecnia
- Personal capacitado
- Experiencia en el área
- Instalaciones adecuadas
- Equipo adecuado y a la vanguardia
- Socios clave
- Ubicación
- Atención personalizada
- Clientes cautivos
- Mejora contante en los servicios y en la atención al cliente
- Ambiente de trabajo familiar y agradable
- Servicio a domicilio

### Oportunidades

- Poca Competencia
- Zona en crecimiento
- Mercado en crecimiento

- Búsqueda de nuevos clientes
- Nuevos mercados
- Crecimiento en los demás productos que se ofrecen

#### Debilidades

- Ser nuevo en la zona
- Capital
- Falta de personal

#### Amenazas

- Mercado ya liderado por un competidor
- Descapitalización
- Crecimiento de la competencia

<b>Fortalezas</b>	<b>Oportunidades</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Estudios especializados en veterinaria y zootecnia</li> <li>- Personal capacitado</li> <li>- Experiencia en el área</li> <li>- Instalaciones adecuadas</li> <li>- Equipo adecuado y a la vanguardia</li> <li>- Socios clave</li> <li>- Ubicación</li> <li>- Atención personalizada</li> <li>- Clientes cautivos</li> <li>- Mejora contante en los servicios y en la atención al cliente</li> <li>- Ambiente de trabajo familiar y agradable</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Poca Competencia</li> <li>- Zona en crecimiento</li> <li>- Mercado en crecimiento</li> <li>- Búsqueda de nuevos clientes</li> <li>- Nuevos mercados</li> <li>- Crecimiento en los demás productos que se ofrecen</li> </ul>

- Servicio a domicilio	
<b>Debilidades</b>	<b>Amenazas</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ser nuevo en la zona</li> <li>- Capital</li> <li>- Falta de personal</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mercado ya liderado por un competidor</li> <li>- Descapitalización</li> <li>- Crecimiento de la competencia</li> </ul>

Cuadro 1. Fuente: elaboración propia

## 2.4 Misión

Prestar servicios veterinarios de calidad que permitan establecer y fortalecer los vínculos emocionales entre las personas y sus animales de compañía y alcanzar un completo bienestar animal, para lograr el equilibrio entre los seres humanos, los animales y el medio ambiente de manera sustentable, mediante el uso de nuevas tecnologías aplicadas a las técnicas y conocimientos veterinarios para que en conjunto se trabaje en la mejora de la calidad de vida de nuestros animales de compañía.

## 2.5 Visión

Para el 2018 seremos la organización veterinaria líder en salud pública, relacionada con el bienestar animal, educando a la comunidad con altos valores humanos, necesarios para transformar a nuestra sociedad, respetando el medio ambiente y dándoles un trato más humanitario a los animales.

Contar con equipo de vanguardia, instalaciones bien equipadas así como capital humano capacitado y calificado comprometidos con el bienestar animal.

## 2.6 Valores de la empresa

En la clínica veterinaria tenemos diferentes valores que nos llevan a un objetivo que es ser la mejor clínica veterinaria que brinde no solo la atención si no un excelente servicio y trato a los clientes y sobre todo a los animales.

Estamos seguros que siguiendo estos valores lograremos que la empresa crezca y se mantenga en gusto de las personas. Los valores que tenemos son:

**Espíritu de Servicio:** atención al cliente personalizada y de calidad, el cliente es primero.

**Calidad:** en los productos que ofrecemos, en el servicio que brindamos y en la atención al cliente. Hacer bien lo que hacemos.

**Disciplina:** comprometernos con el cliente para cumplir lo que ofrecemos y cubrir sus expectativas, pero también comprometernos con nosotros mismo para hacer crecer la empresa.

**Responsabilidad social:** preocuparnos por el bienestar de nuestros clientes, el desarrollo de la zona donde nos ubicamos y cuidar también el medio ambiente.

**Honestidad:** empezando por nosotros y aplicándolo con nuestros clientes.

**Puntualidad:** trabajar en tiempo y forma para solucionar los requerimientos que vengan a la empresa.

**Tolerancia:** respetar los diferentes puntos de vista, las diferentes ideas que propongan los clientes.

**Confianza:** crear ese lazo con el cliente para que ser su primera opción y generar el vínculo con ellos.

**Constancia:** perseverar y seguir los pasos para llegar al objetivo.

Buscar la excelencia: estar en contante mejora y crecimiento, no quedarnos estancados para alcanzar la excelencia.

## 2.7 Modelo CANVAS

<p><b>Socios clave</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Sociedad Iberoamericana de médicos veterinarios zootecnistas.</li> <li>- Centro de desarrollo empresarial UNAM-Canacintra.</li> <li>+ Apoyándonos en el desarrollo y crecimiento del proyecto.</li> <li>- Farmacia veterinaria Zamora.</li> <li>- Clínica de especialidades veterinarias.</li> <li>- Royal Canin México.</li> <li>- Surtek.</li> <li>- Playdog.</li> <li>- Todo para tu mascota</li> <li>- Lanceta HG.</li> <li>+ Apoyándonos en el suministro de todo lo necesario para el hospital veterinario</li> </ul>	<p><b>Actividades clave</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Atención médica especializada</li> <li>- Vacunas y desparasitaciones</li> <li>- Baños y cortes</li> <li>- Venta de medicamentos</li> <li>- Estudios clínicos y de laboratorio (rayos X)</li> <li>- Hotel para perros (estancia)</li> <li>- Servicios funerarios (cremaciones)</li> <li>- Venta de accesorios</li> </ul>	<p><b>Propuestas de valor</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Calidad en la atención a cliente y precios justos por nuestros servicios.</li> <li>- Calidad en la atención médica especializada y en los productos que se ofrezcan.</li> <li>- Servicio de recolección de la mascota para llevar a la clínica veterinaria y darle la atención que sea necesaria o en su caso atención médica a domicilio.</li> <li>- Servicio de estética canina y hotel para perros con recolección y entrega a domicilio sin que tengas q salir de casa y de una manera segura.</li> <li>- Un seguimiento personalizado para cada cliente con avisos de periodos de vacunación, accesorios para personalizados para cada cliente, promociones para que el cliente se dé cuenta que nos interesa y que es parte de nuestra empresa.</li> </ul>	<p><b>Relaciones con clientes</b></p> <p>- Como ya lo habíamos mencionado buscamos dar un servicio personalizado para cada cliente con un seguimiento personal de cada mascota que entre a nuestro hospital veterinario, dándole avisos cuando sean necesarias vacunas, desparasitaciones, citas agendadas, promociones, etc. haciendo que el cliente se sienta parte de la empresa.</p>	<p><b>Segmentos de cliente</b></p> <p>- Cuando hablamos de nuestros clientes lo podemos dividir en 2 partes, la primera son los clientes cautivos clientes que con ya más de 30 años de experiencia en el mercado nos han preferido y siguen con nosotros además siguen pasando de voz en voz nuestro buen servicio ayudándonos a llegar a más clientes, la segunda podemos hablar de los clientes nuevos que podemos crear en la zona que tenemos marcado como probable clientela, misma que vamos a atraer con nuestras promociones y publicidad y que estamos seguros que retendremos con el excelente servicio que brindamos.</p>										
<p><b>Estructura de costes</b></p> <table border="0"> <tr> <td>Ingresos</td> <td>Margen</td> </tr> <tr> <td>-</td> <td>-</td> </tr> <tr> <td>Costos</td> <td>Gastos de operación</td> </tr> <tr> <td>=</td> <td>=</td> </tr> <tr> <td>Margen de utilidad</td> <td>Margen neto</td> </tr> </table>		Ingresos	Margen	-	-	Costos	Gastos de operación	=	=	Margen de utilidad	Margen neto	<p><b>Fuentes de ingresos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Consultas médicas</li> <li>- Vacunas y desparasitaciones</li> <li>- Estética canina</li> <li>- Estudios de laboratorio</li> <li>- Venta de accesorios</li> <li>- Venta de alimento</li> <li>- Servicios Funerarios</li> <li>- Hotel para perros</li> </ul>		
Ingresos	Margen													
-	-													
Costos	Gastos de operación													
=	=													
Margen de utilidad	Margen neto													

Modelo 1. Canvas Fuente: Elaboración propia.



## 3 Capítulo II. Estudio de mercado

### 3.1 Necesidad a satisfacer

La principal necesidad a satisfacer es la atención médica para los animales de compañía que tiene las personas, de ahí se derivan las demás necesidades como la venta de medicinas para tratamientos de los animales, la venta de alimento especial para mantener una mejor calidad de vida en los animales, la venta de accesorios para una vida más cómoda tanto para el dueño como para la mascota.

### 3.2 Portafolio de productos

- Atención médica especializada
- Vacunas y desparasitaciones
- Baños y cortes
- Venta de medicinas
- Estudios clínicos y de laboratorio (rayos X)
- Hotel para perros (estancia)
- Servicios funerarios (cremaciones)
- Venta de accesorios
  - + Correas y pecheras
  - + Placas
  - + Juguetes
  - + Platos y bebederos
  - + Jaulas/transportadoras y casas
  - + Carnazas
  - + Ropa
  - + Peines
  - + Productos de ortopedia
  - + Accesorios para otras mascotas como peces, roedores, aves, reptiles, etc.

- Venta de alimento especial
- Venta de mascotas (peces).

### **Matriz BCG.**

Cuadro 2. Fuente: Elaboración propia

<p><b>Estrella</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Consultas medicas</li> <li>- Atención médica especializada</li> <li>- Vacunas y desparasitaciones</li> <li>- Baños y cortes</li> <li>- Cirugías</li> </ul>	<p><b>Interrogación</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Venta de accesorios</li> <li>- Correas, pecheras, placas, juguetes, platos, jaulas/transportadoras, casas, carnazas, bebederos, ropa, peines</li> <li>- Accesorios para otras mascotas como peces, roedores, aves, reptiles, etc.</li> </ul>
<p><b>Vaca</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Hotel para perros (estancia)</li> <li>- Venta de medicinas</li> <li>- Estudios clínicos y de laboratorio (rayos X)</li> <li>- Servicios funerarios (cremaciones)</li> <li>- Venta de alimento especial</li> </ul>	<p><b>Perro</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- venta de mascotas (peces)</li> </ul>

### 3.3 Producto/servicio

- 1- Atención médica especializada
  - Dar atención medica enfocada a perros, gatos, aves, reptiles, peces de agua dulce y roedores, esta atención medica enfocada a la prevención, cuidado, atención y urgencia de todos estos animales que son de compañía. Nuestros más de 25 años de experiencia nos respaldan en el ramo atendiendo desde emergencias leves hasta urgencias que requieran cirugías y hospitalización.
  
- 2- Vacunas y desparasitaciones
  - La vacunación y desparasitación es un elemento primordial para la salud de nuestras mascotas ya que los previene de enfermedades que pueden causar desde malestares leves hasta la muerte. Además no solo sirven para proteger a nuestros animales de compañía sino que también sirven para protegernos a nosotros de algunas enfermedades que nos pueden contagiar, así como parásitos y otros bichos que puedan afectar nuestra salud y la de nuestras familias.
  
- 3- Baños y cortes
  - Ligado a la vacunación y desparasitación, mantener en buen estado físico a nuestros animales es también de suma importancia, los baños y cortes de cabello no solo son cuestión de estética, sino también de tener a nuestros animales libres de garrapatas, piojos y otros bichos que pueden afectar su y nuestra salud. Sin embargo, tampoco se tiene que abusar de la estética

canina, 1 vez por mes o una vez cada 2 meses es suficiente para mantener a nuestra mascota en óptimo estado físico de salud.

#### 4- Venta de medicinas.

- Durante los principios de la veterinaria las medicinas que se utilizaban en animales eran las mismas que se usaban para humanos lo que trajo muchas complicaciones para los animales por cantidades y formulas. Por esta razón se ha creado una gama de medicamentos para animales que se adaptan a las necesidades de los mismos ayudando al mejor control de las enfermedades que llegan a presentar los animales de compañía, por esta razón nos damos a la tarea de vender estos medicamentos especializados que en algunos casos no se pueden conseguir en cualquier lado.

#### 5- Estudios clínicos y de laboratorio (rayos X).

- Con los constantes avances en la medicina canina, han nacido nuevas necesidades para cubrir áreas que antes no era tan fácil cubrirlas, por esta razón es que nace el área de estudios de laboratorio especializados para animales. Los estudios especializados para animales no son baratos y no en todas las veterinarias se cuentan con ellos, es por eso que en conjunto con nuestros socios clave nos damos a la tarea de ofrecer este servicio de una manera accesible al mercado que buscamos cubrir.

## 6- Hotel para perros (estancia).

- Las estancias para mascotas son una necesidad que ha nacido en los últimos años, ya que las personas que tiene mascotas buscan un lugar seguro, confortable y donde puedan cubrir las necesidades de sus macotas para dejarlas cuando salen de viaje. Es por esto que nace el hotel o estancia para perros, esta estancia consta de lugares recreativos para que los perros puedan salir a jugar, hacer sus necesidades, comer y si es posible convivir con otros perros, donde se les administra su alimento, agua y si lo requiere se cuenta con servicio médico las 24horas para administrarles medicamentos o dar atención médica especializada si es necesario. Buscamos que sea un lugar cómodo y atractivo tanto para el cliente como para su macota, ofreciendo servicios extras como recolección y devolución de la mascota a domicilio entre otras cosas, así como buscar que el precio se accesible para nuestros clientes.

## 7- Servicios funerarios (cremaciones).

- Los servicios funerarios son otra parte de nuestros servicios en los que contamos ya con más de 10 años de experiencia en el mercado. Consta desde la consulta de la mascota para determinar estado de salud, si es necesario sacrificar por cuestiones médicas a la mascota y después la recolección de la mascota, llevar al crematorio y aquí contamos con 2 opciones, la recolección de las cenizas de la mascota y entrega en una urna personalizada de la mascota a los dueños o solo la recolección y cremación de la

mascota. Siempre brindando un servicio serio, con respeto y apoyando al cliente en la toma de la mejor decisión para él y su mascota.

#### 8- Venta de accesorios.

- Los accesorios para mascotas han venido a facilitarnos la vida y a hacérsela más cómoda a ellas, es por esto que nos damos a la tarea de buscar los mejores accesorios, que estén a la moda, a la vanguardia tecnológica pero también que sean accesibles para el cliente que sean de la mejor calidad y funcionales en todo momento.

#### 9- Venta de alimento especial.

- Contamos también con el área de distribuidora de alimentos especiales para mascota. Los clientes de hoy en día buscan darle la mejor alimentación a las macotas, llevándoles una dieta balanceada que les ayude en su desarrollo, pero también que los mantenga en peso correcto, que les evite enfermedades, que les de energía necesaria y también que en los últimos años de vida los ayude a tener una mejor digestión entre otras necesidades que se cubren.

Nosotros buscamos surtir de los mejores alimentos para mascotas a nuestros clientes ofreciéndoles una gama amplia de productos de la marca más reconocida a nivel mundial, trayéndolos a ellos y también contando con servicio de entrega a domicilio.

### 3.4 Factores diferenciadores

Económico: Queremos establecernos con precios accesibles que estén por debajo de el de la competencia, sobre todo al principio eso nos hará diferenciarnos de la competencia, ser la principal opción en la mente del cliente, posicionarnos y ganarle a la competencia.

Con nuestro servicio a domicilio y de recolección del paciente buscamos que el cliente se sienta más cómodo y ahorre tiempo cuando necesite de nuestros servicios.

El servicio y trato con el cliente será sin lugar a duda un punto súper importante a cuidar ya que queremos tener el mejor servicio para el cliente y así ganarnos la confianza y seguridad del cliente.

Además las instalaciones y tecnología que tenemos nos hacen ser un hospital veterinario nuevo, llamativo y diferente a nuestra competencia.

#### 10- Venta de mascotas (peces)

- El mercado de los peces de ornato a crecido de forma impresionante en los últimos años y su comercialización deja muy buenos dividendos además de que la inversión no es tan alta. Tenemos más de 10 años de experiencia en la comercialización, importación y crianza de peces de ornato, así como socios comerciales importantes en este rubro, por lo que sabemos que es una parte que puede ser fundamental en la parte de ventas dentro del hospital.

Por último, siempre ofrecer productos y servicios de alta calidad, desde los insumos que se utilizan para brindar los servicios médicos, hasta los productos que vamos a ofrecer a nuestros clientes en la veterinaria deberán ser de calidad siempre buscando la satisfacción del cliente.

### 3.5 Ventajas competitivas

Dentro de las ventajas competitivas con las que cuenta nuestro hospital veterinario esta como primer punto la preparación y experiencia con la que cuenta nuestro director y principal proveedor del servicio el M.V.Z. Apolonio Haro Valencia pues ya que tiene más de 35 años de experiencia en el área médica veterinaria aplicada (detección de la enfermedad, tratamiento, aplicación del tratamiento y seguimiento) así como la cirugía, ortopedia, tratamiento dental, aplicado en pequeñas especies (perros, gatos, reptiles, roedores, aves y peces), así como en animales de granja. Además de contar con una maestría en responsabilidad social.

Por otro lado el trato y atención con el cliente es lo más importante para nosotros siempre brindar la atención (servicio) con un trato amable, de calidad, honesto y dándole el seguimiento necesario a los animales (mascotas) que lleven nuestros clientes, ya que muchas veterinarias no dan seguimiento a sus clientes ni llevan un expediente médico de ellos. Al llevar un control y seguimiento de los pacientes y de los clientes ayudamos a crear un lazo de confianza, veterinario-cliente lo que ayuda no solo a que haya confianza si no también seguridad y tranquilidad de que sus mascotas están en excelentes manos. Esto también nos ayuda a que los clientes satisfechos nos recomienden y es una forma de atraer más gente a probar nuestro servicio.

Por último, el contar con un sistema de pago con tarjeta y atención a domicilio nos ayuda a extender el mercado que podemos atender y tener más clientes pues no solo será atención médica a domicilio, también entrega de medicamentos, accesorios, alimento, así como el servicio de recolección de la mascota para estética canina o para servicios de hotel y guardería de mascotas y también para servicios funerarios.



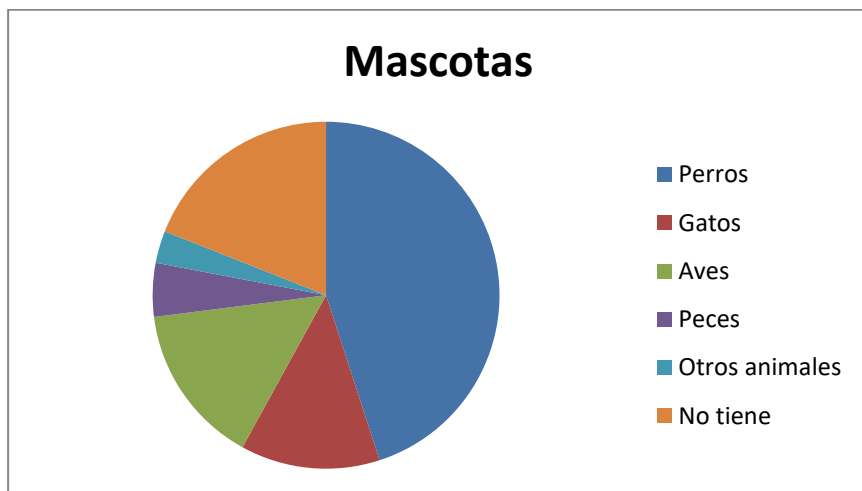
## 3.6 Mercado y clientes

### 3.6.1 Descripción del consumidor e información relevante del mercado.

El mercado Mexicano de las mascotas se ha incrementado en los últimos años a pesar de que no es nada barato, esto se debe a diferentes factores como la adopción de mascotas, que los precios de las mascotas en México son accesibles si se sabe en donde adquirirlos, entre otras cosas. Esto ha ayudado a que el trabajo y la cantidad de clientes para las veterinarias aumenten de manera importante en México.

Se habla de que de cada 100 casas en México 80 tiene una mascota y algunas más de una de las cuales el 45% son perros el 13% a gatos, 15% aves y 5% peces dejando afuera algunos otros con menor porcentaje como reptiles, animales exóticos, etc.

Porcentaje de tipo de mascotas en hogares mexicanos.

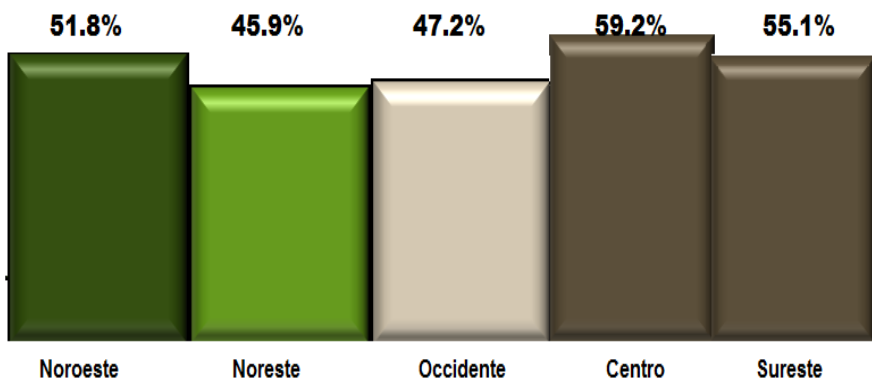


Gráfica 1. Fuente: Elaboración propia con base en porcentajes de casas mexicanas.

Esto nos ayuda porque nuestros principales clientes son perros y gatos sin embargo se atienden a todas las pequeñas especies (tortugas, reptiles, aves, roedores) e incluso animales de granja. Por lo que se tendría un porcentaje del 80% de la población de mascotas como posibles pacientes (clientes).

Si hablamos por regiones dividiendo la república en 5 regiones tenemos que la presencia de mascotas destaca en el centro del país donde llega al 59% y que es la zona que nos interesa ya que nuestra ubicación es en la Ciudad de México que forma parte de la zona con mayor número de mascotas en casas.

Porcentajes de mascotas según regiones en México.



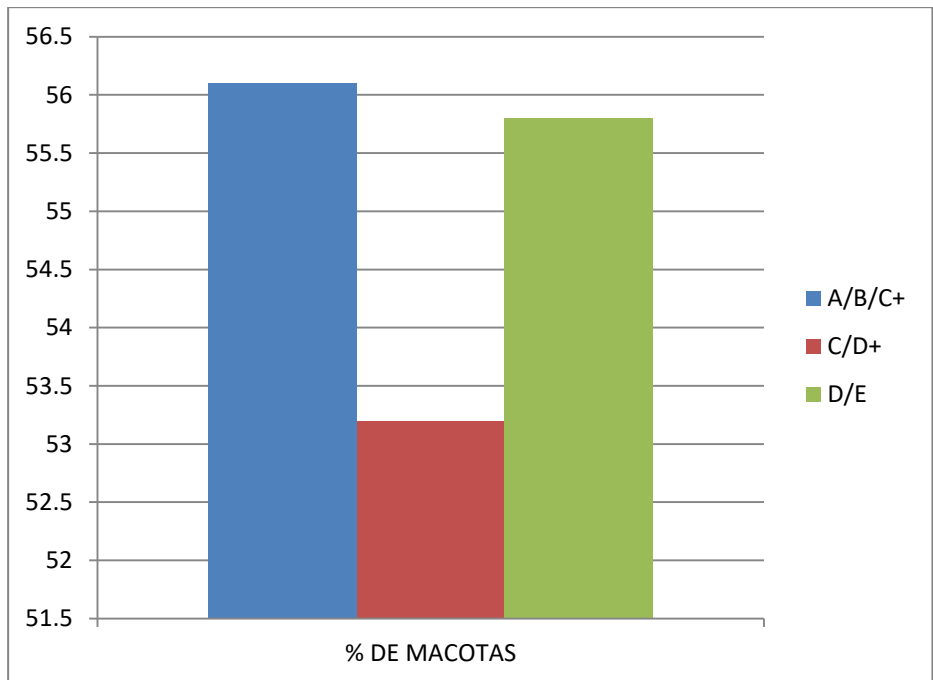
Grafica 2. Fuente: Elaboración propia con porcentajes obtenidos en INEGI.

Por otro lado la presencia de mascotas en el hogar parece no correlacionarse con el nivel socioeconómico de la vivienda, de los tres niveles que desglosamos el alto y el bajo poseen una proporción parecida.

Se habla de que del 100% de la población hablando del nivel socioeconómico tenemos que el 21% es nivel A/B/C+, el 52.6 es C/D+ y el 26.4% son D/C. Hablando de mascotas los

que “SI” tienen mascota son A/B/C+ el 56.1%, C/D+ el 53.2% y D/E el 55.8%.

Porcentaje de mascotas en casas mexicanas según nivel socioeconómico.



Grafica 3. Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos del INEGI.

Se habla de que los dueños de mascotas en México reportaron gastar en promedio mil 407 pesos al mes, siendo el mayor gasto en comida con 505 pesos y veterinario con 332 pesos, sin embargo con la experiencia que se tiene se sabe que es más lo que se puede gastar una persona en promedio en veterinario.

En promedio los mexicanos aseguran llevar a su mascota al veterinario 2 veces en un año, el 42% lleva a su mascota 1 o 2 veces aunque el 33% afirma que en ninguna ocasión lo ha

hecho, es decir, 33% de los hogares con mascota nunca las llevan a un veterinario, sin embargo esta parte es solo hablando de visitas médicas ya que visitas a la estética canina hablamos de un promedio de 4 a 5 veces al año.

Por otra parte también tendremos venta de alimento especial para mascotas, en este rubro se habla de que al menos 46% de los hogares que tienen mascota dice comprar comida exclusiva para ellas, el 36% le dan comida que hay en casa y el 16% les da ambas. En este rubro si podemos ver una notoria diferencia en la compra de alimentos especiales si hablamos del nivel socioeconómico y poder adquisitivo, ya que en los niveles A/B/C+ el 81% de este nivel compra alimento especial para mascotas, el nivel C/C+ solo un poco más de la mitad con el 55.6% lo consume y en el D+/D/E solo consumen el 27.2%. Esto nos sirve en muchos aspectos para determinar el sector al que podemos dirigir este tipo de productos y también los precios en los que podemos vender el producto, para que sea más fácil moverlo y obtener la mayor ganancia posible respetando los límites máximos que pone el proveedor y la competencia.

### 3.7 Segmentación cuantitativa del mercado a atender

La delegación Álvaro Obregón se encuentra ubicada al Poniente de la Ciudad de México y tiene una extensión de 97 Km<sup>2</sup>, que representa el 6.5 por ciento del área total del Distrito Federal y ocupa el 6° lugar de las delegaciones en cuanto a su superficie territorial. Los límites geográficos de esta demarcación son al Norte con la delegación Miguel Hidalgo; al Este con las delegaciones Benito Juárez, Coyoacán y Tlalpan; al Sur con las delegaciones Magdalena Contreras, Tlalpan y Estado de México y al Oeste con la delegación Cuajimalpa de Morelos.

El crecimiento poblacional observado en la Demarcación ha sido un proceso dinámico y concentrador.

La Delegación está formada por 257 colonias, fraccionamientos y barrios.

La delegación Álvaro Obregón es la 3ra más poblada de la ciudad de México, solo rebasada por la delegación Iztapalapa (la más grande y poblada) y Gustavo A. Madero.

Cantidad de habitantes por delegación en la CDMX.

<b>Clave del municipio o delegación</b>	<b>Delegación</b>	<b>Habitantes (año 2015)</b>
002	Azcapotzalco	400 161
003	Coyoacán	608 479
004	Cuajimalpa de Morelos	199 224
005	Gustavo A. Madero	1 164 477
006	Iztacalco	390 348
007	Iztapalapa	1 827 868
008	La Magdalena Contreras	243 886
009	Milpa Alta	137 927
<b>010</b>	<b>Álvaro Obregón</b>	<b>749 982</b>
011	Tláhuac	361 593
012	Tlalpan	677 104
013	Xochimilco	415 933
014	Benito Juárez	417 416

015	Cuauhtémoc	532 553
016	Miguel Hidalgo	364 439
017	Venustiano Carranza	427 263

Cuadro 3. Fuente: INEGI

Cuando hablamos de niveles socioeconómicos en la delegación Álvaro Obregón podemos encontrarnos que va desde los niveles más bajos hasta los más altos ya que encontramos colonias muy marginadas y de alto riesgo como barrio norte, la cascada, olivar del conde, hasta colonias de alto estatus económico como san Ángel, santa Fe, etc., sin embargo la mayor parte de la población encontrada en esta delegación está dentro de los niveles C- y C+ es decir clase media.

Dentro de la zona delimitada que podemos atender tenemos 2 zonas importantes, la primera es la zona de santa fe que la tenemos a 15 minutos y que si bien no es lo más cercano que tenemos, con una buena campaña publicitaria podemos darnos a conocer y traer gente para la consulta médica o para venderles alimentos especializados y accesorios. La segunda zona que identificamos es la que está más cercana a nosotros y es colinas del sur zona que también tiene un buen poder adquisitivo y la cual podemos tener un mejor acceso ya que solo está a un par de minutos de nosotros y solo tenemos un competidor directo en esa zona.

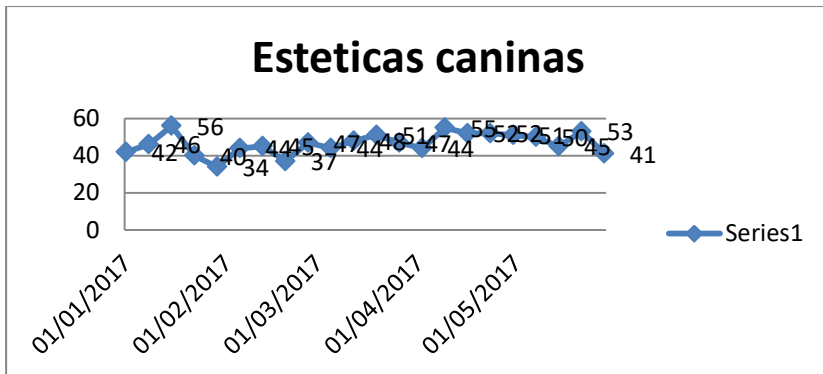
Por otro lado tenemos toda la zona colindante donde podemos encontrar que el 80% de las casas tienen mascotas, de ese 80% total encontramos que el 65% tiene perro, el 12% gatos y el 8% tiene otras mascotas como peces, aves, tortugas, reptiles y algunos insectos.

### 3.8 Tendencias del mercado de mascotas 2017

El mercado de las mascotas en todo el mundo está en crecimiento constante y México no es la excepción, ya que según datos de google, el año pasado se incrementaron las búsquedas de estéticas caninas en google así como las de clínicas veterinarias,

Las búsquedas de estéticas caninas en México se movieron de la siguiente manera en el 2017.

Cantidad de búsquedas de estéticas caninas en Google.com



Grafica 4. Fuente: www.google.com

Mientras que las búsquedas de veterinarias en la ciudad de México se movieron de la siguiente manera:

Cantidad de búsquedas de Hospitales Veterinarios en México.



Grafica 5. Fuente: [www.google.com](http://www.google.com)

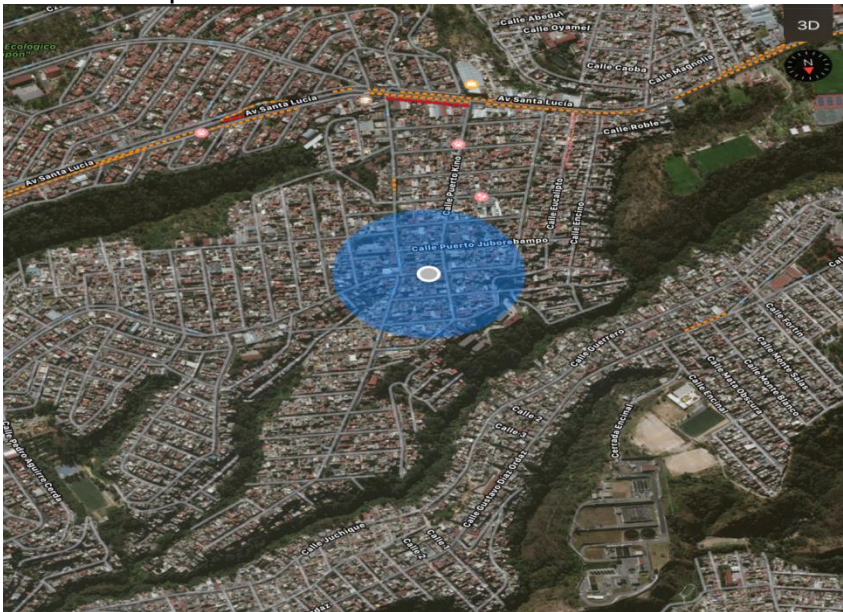
Por lo que podemos observar que la tendencia en búsquedas de servicios para mascotas se mantiene a la alza esto lo podemos explicar ya que como ya lo habíamos mencionado antes el mercado de venta de mascotas en México está en crecimiento por lo que si hay más mascotas en casa las personas buscan la manera de satisfacer la necesidad de salud, alimentación, accesorios, etc., para su mascota, eso nos abre la posibilidad de un mercado en el que podemos atacar para colocar nuestros productos y servicios.

### 3.9 Ventas

Cientes perpetuos: dado la experiencia que se tiene en el ramo de más de 25 años dando servicio médico veterinario a domicilio y la experiencia en otras clínicas veterinarias, nos hemos hecho de clientes que tienen muchos años con nosotros y que siguen buscando el servicio médico de calidad que ofrecemos (aunque vayan cambiando de mascotas), pero que también con los años se han hecho nuestros clientes de otros artículos como alimentos, accesorios, etc. Por otro lado el servicio de estética canina también lo hemos ofrecido por más de 25 años y se manejaba a domicilio en menores ocasiones y la mayor parte de servicios de estética canina se hacían en nuestro



domicilio es decir se recogía a domicilio a la mascota se le hacia el servicio en casa y se regresaba a su domicilio. Estos clientes no solo se han quedado todos estos años con nosotros sino que también nos han traído clientes nuevos y nos siguen recomendando como una opción confiable. Por otro lado también buscamos crear una nueva clientela en la zona que podemos abarcar, creando un vínculo de confianza con ellos por medio de los productos y servicios de calidad que ofrecemos.



Con la campaña de difusión que queremos hacer esperamos abarcar las principales colonias que tiene acceso a nosotros que no están a más de 10 minutos de distancia, sin embargo con lo ya antes mencionado tenemos clientes que viene de otras zonas y que prefieren trasladarse o pedir el servicio a domicilio. Esta parte hablando del servicio médico y de estética canina.

Por otro lado tenemos también el hotel para perros que se ofrecerá por diversas plataformas de internet y también en nuestro establecimiento, pero que tiene otra dirección en un lugar más grande para que las mascotas tengas movilidad y

espacio. En este caso buscamos abarcar a todos los clientes que estén en el distrito federal que estén interesados en nuestro hotel para perros, contando con el servicio de recolección y entrega a domicilio con algunas excepciones por las zonas de alto riesgo pero siempre buscando la comodidad del cliente y la seguridad en la estancia de sus mascotas.

Nuestra ubicación principal es calle Puerto Peñasco #19 colonia Piloto Adolfo López Mateos delegación Álvaro Obregón Ciudad de México. Este sería nuestro principal punto de venta de los servicios y de los artículos (alimento, accesorios, medicinas, etc.) que ofrecemos.

### 3.10 Competencia

#### 3.10.1 Descripción de la competencia directa e indirecta

##### 1.- Clínica veterinaria Tucán

Esta clínica veterinaria sería nuestro principal competidor ya que está ubicado a solo unas cuadras de nuestra ubicación, además tiene ya 10 años en el mercado y ha ido creciendo dando servicios que nadie más ofrece en la zona, sin embargo sus malos manejos y alguna que otra mala atención a orillado a que la gente de la zona busque otras opciones.

Está ubicada en una casa por lo que el tamaño de la clínica es grande sin embargo no cuenta con estacionamiento ni servicio a domicilio, además su servicio de guardería es muy básico y por el poco espacio no es muy recomendable.

Esta clínica veterinaria cuenta con servicios de:

- Atención médica
- Estética canina
- Vacunas y desparasitantes
- Venta de peces y otras mascotas y accesorios
- Venta de alimento (solo sobre pedido)

- Rayos x
- Guardería

## FODA

<b>Fortalezas</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Tamaño de la clínica</li> <li>- Personal capacitado</li> <li>- Mercado acaparado</li> <li>- Servicios que ofrece</li> <li>- Experiencia en el mercado</li> <li>- Ubicación</li> <li>- No pagan renta</li> </ul>	<b>Oportunidades</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Nuevos clientes en la zona</li> </ul>
<b>Debilidades</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Mal trato al cliente</li> <li>- Mal servicio</li> <li>- Se ha enfocado solo a la atención médica y ha dejado caer sus otros productos.</li> </ul>	<b>Amenazas</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Nueva competencia en la zona</li> </ul>

Cuadro 4. Fuente: Elaboración propia.

### Precios

- Vacunas
  - + Antirrábica \$300
  - + Puppy \$300
  - + Quíntuple \$ 500
  - + Séxtuple con rabia \$650
- Desparasitación \$300

### 2.- Centro veterinario perro-gato

Esta clínica empezó como una estética canina y luego estancia u hotel para perros hasta convertirse en un pequeño hospital veterinario que incluso tiene una ambulancia canina, sin embargo solo se dedica a estos 3

servicios, atención médica, estética canina y estancia siendo su mayor entrada la estética canina y hotel para perros. Está ubicada a 750 metros de nuestra ubicación pero ya en otra colonia, su tamaño es mediano y tiene cerca de 8 años en el mercado.

Este centro veterinario cuenta con los siguientes servicios:

- Atención medica
- Estética canina
- Vacunas y desparasitantes
- Rayos x
- Venta de accesorios (pocos)
- Guardería
- Venta de mascotas

#### FODA

<p><b>Fortalezas</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Ubicación en avenida principal</li> <li>- Personal capacitado</li> <li>- Experiencia en el ramo</li> <li>- Nivel socioeconómico de la zona</li> <li>- Servicio de ambulancia</li> </ul>	<p><b>Oportunidades</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- De ofrecer otros servicios</li> <li>- De crecer su mercado</li> <li>- Traer mejor tecnología</li> <li>- Cobrar lo que quiera por la zona</li> </ul>
<p><b>Debilidades</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Precios altos</li> <li>- Falta de servicios</li> <li>- Tamaño</li> <li>- Servicio no es el mejor</li> </ul>	<p><b>Amenazas</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Nuevos competidores</li> <li>- No buscar nuevos mercados</li> </ul>

Cuadro 5. Fuente: Elaboración propia

### 3.- Centro veterinario México

Es una clínica pequeña con pocos años en el mercado con solo 2 personas que la atienden, su principal fuente de

ingreso son la estética veterinaria y la atención médica en segundo plano.

Está ubicada a 1.5 km de distancia de nosotros en otra colonia con un nivel socioeconómico parecido pero quizá un poco más bajo que la zona donde nos ubicamos. Aunque está ubicada en una calle principal que desemboca en la avenida principal.

Cuenta con los servicios de:

- Clínica veterinaria
- Vacunas y desparasitación
- Estética canina

#### FODA

<p><b>Fortalezas</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Experiencia en el ramo</li> <li>- Personal capacitado</li> <li>- Ubicación</li> </ul>	<p><b>Oportunidades</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- De crecimiento por la zona</li> <li>- De brindar nuevos servicios</li> </ul>
<p><b>Debilidades</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Tamaño</li> <li>- Falta de capital humano</li> <li>- Falta de servicios</li> <li>- Falta de promoción</li> <li>- Precios bajos para entrar a la zona</li> </ul>	<p><b>Amenazas</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- De nuevos competidores</li> <li>- La inseguridad</li> </ul>

Cuadro 6. Fuente: Elaboración propia

#### 4.- Pet-shop y estética canina Mascopez

Esta estética canina nació como una pet-shop y poco a poco fue metiendo servicio de estética canina, su principal servicio es el de estética canina y venta de peces de agua dulce.

Está ubicada a 1 km de nosotros en la intersección principal de 2 colonias colinas del sur y el olivar del conde, es una

estética muy pequeña que cuenta solo de 2 cuartos pero que a diferencia de los demás tiene 2 productos que nosotros también vendemos, los accesorios para mascotas y alimento para mascotas aunque no muy variado.

Cuenta con los siguientes servicios:

- Estética canina
- Venta de accesorios
- Venta de alimentos
- Venta de mascotas

### FODA

<p><b>Fortalezas</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Ubicación</li> <li>- Precio bajo</li> <li>- Horario</li> <li>- No pagan renta</li> </ul>	<p><b>Oportunidades</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Por su ubicación tiene oportunidad de ofrecer otros servicios</li> <li>- De crecimiento</li> </ul>
<p><b>Debilidades</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Tamaño</li> <li>- Falta de personal capacitado</li> <li>- Falta de servicios</li> <li>- No tiene servicio de medicina veterinaria</li> <li>- El costo de mantenimiento</li> <li>- Competencia</li> <li>- Poca clientela</li> </ul>	<p><b>Amenazas</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Más competencia</li> </ul>

Cuadro 7. Fuente: Elaboración propia

### 5.- Distribuidora de alimentos para mascotas

Esta distribuidora de alimentos para mascota nació hace 6 años, después de la remodelación del mercado de la colonia, ubicándose en una zona que parecía no muy

correcta al fondo de uno de los pasillos del mercado y sin mucha publicidad sobrevivía de la publicidad de boca en boca que le hacían los locatarios del mismo mercado.

Parecía un gran negocio porque no había competencia y porque su mercado no solo eran perros y gatos sino que también vendía alimento para otras mascotas como peces, tortugas, aves y también para animales de granja como conejos, aves de granja, etc. Además de vender alimentos también venden algunos accesorios básicos para mascotas, peceras, pajareras, jaulas y algunos animales como peces, conejos, aves.

Sin embargo, ha sido un negocio que poco a poco se ha ido perdiendo y que de verdad solo vive de sus clientes cautivos, no tiene publicidad y parece no importarles atraer más clientes o crecer.

## FODA

<p><b>Fortalezas</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Clientes cautivos</li> <li>- Precio</li> </ul>	<p><b>Oportunidades</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- De vender nuevos productos</li> <li>- De crecimiento, por estar ubicados en el mercado principal de la colonia podrían expandirse, crear publicidad y llamar más la atención.</li> </ul>
<p><b>Debilidades</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Poca promoción</li> <li>- Poca reinversión</li> <li>- Falta de visión de negocios</li> <li>- Venta baja</li> </ul>	<p><b>Amenazas</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Nuevos competidores</li> <li>- Quedar en el olvido</li> <li>- Nuevas legislaciones para venta de mascotas.</li> </ul>

Cuadro 8. Fuente: Elaboración propia

### 3.11 Precio

#### Precios de los servicios médicos veterinarios

Consulta \$250 + \$100 si es a domicilio (solo consulta médica no incluye tratamiento).

Precios expresados en M/N moneda nacional Pesos

Vacunas	Precio unitario	Precio de venta
Antirrábica	60	250
Puppy	85	300
Quíntuple	110	350
Séxtuple con rabia	175	450
Bordetella	80	250
Giordica	95	300

Cuadro 9. Fuente: Elaboración propia.

Servicio					
	Talla	Chico	Md	Grd	Gigante
Desparasitación		200	300	450	500
Baño		180	220	350	600
Estética		180	220	350	600
Servicios funerarios					
Con recuperación de cenizas		700	900	1500	2000
Sin recuperación de cenizas		400	700	1200	1500

Cuadro 10. Fuente: Elaboración propia.



Cirugías básicas				
	Talla	Chico	Mediano	Grande
Ovariohisterectomía	Perra	1400	1600	1800
	Gata	1300		1500
Castración	Perro	1500	1650	1800
	Gato	900		1200
Toma de Biopsia	Perro	650	850	1200
	Gato	800		1200

Cuadro 11. Fuente: Elaboración propia.

Laboratorio	Costo unitario	Precio al publico
Química sanguínea	250	350
Biometría hemática	240	350
Bacteriológico	300	500
General de orina	150	250
Perfiles especiales	350-700	450-1000
Coproparacitoscópicos	50	250
Patológicos		
Muestras de piel	250	400
Biopsias	300	600
Exudados	120	250
Necropsia		
Chico	450	600
Mediano	650	800
Grande	800	1000

Cuadro 12. Fuente: Elaboración propia.

### 3.11.1 Precios de los insumos

Todos los precios son expresados en moneda nacional PESOS

Insumos por cirugía	Piezas	Costo unitario	Total
Bata quirúrgica	2	30	60
Guantes	4	4	16
Campos quirúrgicos	4	35	140
Campo Hendido	1	25	25
Compresas	2	6.5	13
Gasas	30	0.99	29.7
Suturas	3	20	60
Jeringas	3	4.6	13.8
Anestesia Ml.	3	72	216
Tranquilizante Ml.	3	15.5	46.5
Antibiótico Ml.	2	5	10
<b>TOTAL</b>			<b>630</b>

Cuadro 13. Fuente: Elaboración propia.

NOTA: El precio de los insumos para cirugía se refieren a un perro de tamaño GRANDE

### 3.11.2 Precio de los insumos generales

Insumo	Presentación	Marca	Precio	Proveedor
Caja de jeringas	10ml/32mm - 100 pza	BD	351.83	Lanceta HG
Caja de jeringas	10ml/38mm - 100 pza	BD	351.83	Lanceta HG
Caja de jeringas	3ml/32mm - 100 pza	BD	248.47	Lanceta HG

Caja de jeringas	3ml/25mm - 100 pza	BD	376.88	Lanceta HG
Caja de jeringas	5ml/32mm - 100 pza	BD	293.36	Lanceta HG
Tubo de tela adhesiva	2.5 cm 12 piezas	Leuko plast	419.69	Lanceta HG
Gasa esterilizada	10 x 10 cm - 100 pza	Dibar	99.76	Lanceta HG
Gasa esterilizada	7.5 x7.5 - 100 pza	Dibar	61.48	Lanceta HG
Apósito estéril	20 x 8cm - 10 pza	Protec	62.64	Lanceta HG
Apósito no estéril	20 x 13 cm - 100 pza	Protec	59.16	Lanceta HG
Apósito no estéril	20 x 8cm - 100 pza	Protec	47.56	Lanceta HG
Guantes exploración	100 pza	Unisea I	139.2	Lanceta HG
Guante quirúrgico	100 pza	Ambid erm	356	Lanceta HG
Torundas de algodón	500 gramos	Protec	89.32	Lanceta HG
Bata cirugía	1 pza	Medim ex	30.16	Lanceta HG
Campo quirúrgico	Con adhesivo 10 pza	Protec	343.36	Lanceta HG
Campo quirúrgico	Hendido 10 pza	Protec	245.92	Lanceta HG
Cubre bocas	150 pza	Lancet a HG	60.32	Lanceta HG
Desparasitante				
Interno	50 dosis	Drontal	2917	Zamora
externo	Aplicador 250 ml x 10 dosis	Frontli ne	440	Zamora
Material de sutura				
Nylon calibre	Caja con 12	Atramat	250	

doble cero	piezas			
Nylon calibre un cero	Caja con 12 piezas	Atramat	250	
Vicril doble cero	Caja con 12 piezas	Atramat	250	
Catgut doble cero	Caja con 12 piezas	Atramat	250	
Catgut triple cero	Caja con 12 piezas	Atramat	250	
Anestesia				
Zoletil 50	Caja 5ml	Virbac	360	Zamora
Ketamina	Frasco 10ml	Pisa	442	Zamora
Procin	Caja 25 ml	Pisa	387	Zamora
Pentobarbital	Caja 100 ml	Pisa	281	Zamora
Antibiótico (shotadex)	frasco 100ml	Virbac	500	Zamora

Cuadro 14. Fuente: Elaboración propia.

### 3.11.3 Precio de los alimentos especializados para mascotas (perros y gatos).

Estos precios son venta al público a nosotros nos cuesta el precio unitario menos un 25%.

#### LISTA DE PRECIOS PÚBLICOS SUGERIDOS VIGENTE A PARTIR DEL 27 DE FEBRERO DE 2017



##### Perro en tratamiento / VETERINARY DIET



CÓDIGO	DESCRIPCIÓN	KG	PRECIO PÚBLICO SUGERIDO		
			SIN IVA	IVA	CON IVA
<b>Obesidad, saciedad y constipación</b>					
47233	Safety Support Canine Lata	0.380	\$56.03	\$8.97	\$65.00
50666	Safety Support Small Dog	3.00	\$516.38	\$82.62	\$599.00
472177	Safety Support	3.50	\$499.14	\$79.86	\$579.00
472171	Safety Support	8.00	\$1,085.34	\$173.66	\$1,259.00
472126	Safety Support	12.00	\$1,378.45	\$220.55	\$1,599.00
<b>Diabetes mellitus</b>					
488677	Glycobalance Canine	3.50	\$562.24	\$86.76	\$649.00
488617	Glycobalance Canine	8.00	\$1,016.38	\$162.62	\$1,179.00
<b>Dermatitis atópica y sensibilidad de la piel en perros de razas pequeñas</b>					
496304	Skin Care Small Dog	4.00	\$645.69	\$103.31	\$749.00
<b>Dermatitis atópica y sensibilidad de la piel en perros de razas medianas y grandes</b>					
496410	Skin Care Adult	10.00	\$1,723.28	\$275.72	\$1,999.00
<b>Alergia al alimento, intolerancia al alimento, diarrea crónica</b>					
771513	Hydrolyzed Protein Canine Lata	0.390	\$56.03	\$8.97	\$65.00
427677	Hydrolyzed Protein Adult HP Canine	3.50	\$723.28	\$115.72	\$839.00
427625	Hydrolyzed Protein Adult HP Canine	11.50	\$1,723.28	\$275.72	\$1,999.00
<b>Perros de edad madura alérgicos con sobrepeso, intolerancia alimentaria o diarrea crónica</b>					
476477	Hydrolyzed Protein Moderate Calorie	3.50	\$480.17	\$108.83	\$789.00
476424	Hydrolyzed Protein Moderate Calorie	11.00	\$1,723.28	\$275.72	\$1,999.00
<b>Para el manejo de reacciones adversas severas al alimento</b>					
499619	AnaIlergenic	9.00	\$1,723.28	\$275.72	\$1,999.00
<b>Diarrea fibra responsiva, estreñimiento, colitis</b>					
483988	Gastro-Intestinal Fiber Response	4.00	\$602.59	\$96.41	\$699.00
<b>Diarrea, mala digestión, infección intestinal en CACHORROS</b>					
483588	Gastro-Intestinal Puppy	4.00	\$688.79	\$110.21	\$799.00
<b>Diarrea, mala digestión, infección intestinal</b>					
46520	Gastro-Intestinal High Energy Lata	0.385	\$56.03	\$8.97	\$65.00
484008	Gastro-Intestinal High Energy	4.00	\$637.07	\$101.93	\$739.00
484022	Gastro-Intestinal High Energy	10.00	\$1,180.17	\$186.83	\$1,367.00
<b>Diarrea, exceso de grasa en sangre, inflamación en páncreas</b>					
47071	Gastro-Intestinal Low Fat Lata	0.385	\$56.03	\$8.97	\$65.00
483866	Gastro-Intestinal Low Fat	3.00	\$30.17	\$6.83	\$37.00
483817	Gastro-Intestinal Low Fat	8.00	\$947.41	\$151.59	\$1,099.00
483828	Gastro-Intestinal Low Fat	13.00	\$1,378.45	\$220.55	\$1,599.00
<b>Perros y gatos. Cuidados intensivos y convalecencia</b>					
280205	Recovery Lata	0.165	\$47.41	\$7.59	\$55.00
<b>Enfermedad en hígado</b>					
429014	Hepatic Lata	0.410	\$56.03	\$8.97	\$65.00
429077	Hepatic	3.50	\$576.72	\$92.28	\$669.00
460464	Hepatic	12.00	\$1,464.66	\$234.34	\$1,699.00
<b>Insuficiencia renal crónica, uratos, oxalatos de calcio y cistina</b>					
47713	Renal Support D MIG Canine Lata	0.385	\$56.03	\$8.97	\$65.00
47283	Renal Support E Canine Lata	0.385	\$56.03	\$8.97	\$65.00
561953	Renal Support S Canine	1.57	\$387.76	\$61.24	\$449.00
561517	Renal Support S Canine	8.00	\$999.14	\$159.86	\$1,159.00
<b>Disolución y prevención de cálculos de estruvita y oxalato de calcio e infección de vías urinarias y prevención de sarro en perros de talla pequeña</b>					
488488	Urinary SO Small Dog	4.00	\$454.31	\$104.69	\$759.00
<b>Disolución y prevención de cálculos de estruvita y oxalato de calcio e infección de vías urinarias y prevención de sarro en perros propensos al sobrepeso</b>					
402136	Urinary SO Mod Cal MIG Lata	0.368	\$56.03	\$8.97	\$65.00
<b>Disolución y prevención de cálculos de estruvita y oxalato de calcio e infección de vías urinarias</b>					
80401	Urinary SO Lata	0.368	\$56.03	\$8.97	\$65.00
426566	Urinary SO	3.00	\$430.17	\$68.83	\$499.00
428025	Urinary SO	11.50	\$1,447.41	\$231.59	\$1,679.00
<b>Enfermedad de corazón</b>					
428277	Early Cardiac	3.50	\$568.10	\$90.90	\$659.00
428217	Early Cardiac	8.00	\$1,033.62	\$165.38	\$1,199.00
<b>Mantener movilidad en perros adultos de menos de 25 kg</b>					
457564	Mobility Support	3.00	\$516.38	\$82.62	\$599.00
457517	Mobility Support	8.00	\$1,085.34	\$173.66	\$1,259.00
<b>Mantener movilidad en perros adultos de más de 25 kg</b>					
457630	Mobility Support Large Breed	12.00	\$1,637.07	\$261.93	\$1,899.00

##### Gato en tratamiento / VETERINARY DIET



CÓDIGO	DESCRIPCIÓN	KG	PRECIO PÚBLICO SUGERIDO		
			SIN IVA	IVA	CON IVA
<b>Obesidad y sobrepeso</b>					
428158	Calorie Control CC Feline Lata	0.165	\$47.41	\$7.59	\$55.00
<b>Obesidad, sobrepeso y constipación</b>					
471433	Safety Support Feline	1.50	\$335.34	\$53.66	\$389.00
<b>Diabetes mellitus</b>					
488844	Glycobalance Feline	2.00	\$430.17	\$68.83	\$499.00
<b>Alergia al alimento, intolerancia al alimento, diarrea crónica</b>					
427877	Hydrolyzed Protein Adult HP Feline	3.50	\$714.66	\$114.34	\$829.00
<b>Diarrea, mala digestión, infección intestinal</b>					
46205	Gastro-Intestinal High Energy Feline Lata	0.165	\$47.41	\$7.59	\$55.00
484088	Gastro-Intestinal High Energy	4.00	\$731.90	\$117.10	\$849.00
<b>Perros y gatos. Cuidados intensivos y convalecencia</b>					
280205	Recovery Lata	0.165	\$47.41	\$7.59	\$55.00
<b>Enfermedad renal</b>					
44655	Renal Support DIG Feline Lata	0.085	\$25.86	\$4.14	\$30.00
44185	Renal Support E Feline Lata	0.165	\$47.41	\$7.59	\$55.00
583003	Renal Support F Feline	1.57	\$292.24	\$46.76	\$339.00
583066	Renal Support F Feline	3.00	\$542.24	\$86.76	\$629.00
<b>Disolución cálculos de estruvita, prevención cálculos de estruvita y oxalato de calcio, infección vías urinarias</b>					
470728	Urinary SO Feline Lata	0.165	\$42.24	\$6.76	\$49.00
470777	Urinary SO Feline	3.50	\$488.79	\$110.21	\$799.00
470718	Urinary SO Feline	8.00	\$1,145.69	\$183.31	\$1,329.00

##### Gato en Tratamiento y prevención / VETERINARY CARE NUTRITION



CÓDIGO	DESCRIPCIÓN	KG	PRECIO PÚBLICO SUGERIDO		
			SIN IVA	IVA	CON IVA
<b>Del nacimiento al destete</b>					
208410	Babycat Milk	0.300	\$418.10	\$66.90	\$485.00
<b>Gestación, lactancia, destete y gatitos en crecimiento hasta la esterilización o al año de edad</b>					
445533	Development Kitten Feline Lata	0.165	\$42.24	\$6.76	\$49.00
582215	Development Kitten Feline	1.50	\$335.34	\$53.66	\$389.00
582235	Development Kitten Feline	3.50	\$645.69	\$103.31	\$749.00
<b>Hembras y machos adultos propensos al sobrepeso y/o esterilizados</b>					
440800	Weight Control Feline Lata	0.165	\$47.41	\$7.59	\$55.00
580302	Weight Control Feline	1.50	\$329.72	\$52.28	\$382.00
580204	Weight Control Feline	3.50	\$714.66	\$114.34	\$829.00
580210	Weight Control Feline	8.00	\$1,206.03	\$192.97	\$1,399.00
<b>Hembras y machos adultos</b>					
440705	Adult Feline Lata	0.165	\$42.24	\$6.76	\$49.00
581402	Adult Feline	2.00	\$430.17	\$68.83	\$499.00
581404	Adult Feline	4.50	\$775.00	\$124.00	\$899.00
581408	Adult Feline	10.00	\$1,430.17	\$228.83	\$1,659.00
<b>Gatos de más de 7 años de edad</b>					
581636	Mature Control Feline	4.00	\$688.79	\$110.21	\$799.00

##### Razas Específicas / FELINE BREED HEALTH NUTRITION



CÓDIGO	DESCRIPCIÓN	KG	PRECIO PÚBLICO SUGERIDO		
			SIN IVA	IVA	CON IVA
<b>Para gatitos Persa de 2 a 12 meses de edad</b>					
542703	Persan Kitten	1.30	\$257.76	\$41.24	\$299.00
<b>Para gatos Persa a partir de 1 año de edad</b>					
543507	Persan	3.18	\$602.59	\$96.41	\$699.00

\* Disponible hasta agotar existencias.\*

Todos los precios incluyen IVA de acuerdo a la reforma hacendaria establecida por el ejecutivo federal que entra en vigor el 1º de enero 2014. Numeral 6, inciso II, fracción I, del artículo 26.- A de la Ley del Impuesto al Valor Agregado.

Servicio de atención al cliente  
01 800 024 77 64

**LISTA DE PRECIOS PÚBLICOS SUGERIDOS**  
VIGENTE A PARTIR DEL 27 DE FEBRERO DE 2017



**Perro en tratamiento y prevención / VETERINARY CARE NUTRITION**



CÓDIGO	DESCRIPCIÓN	KG	PRECIO PÚBLICO SUGERIDO		
			SIN IVA	IVA	CON IVA
<b>Perros en etapa pediátrica</b>					
<b>Del nacimiento al destete, PARA TODAS LAS TALLAS</b>					
208400	Babydog Milk	0.400	\$495.69	\$79.31	<b>\$575.00</b>
208390	Babydog Milk	2.00	\$1,271.55	\$203.45	<b>\$1,475.00</b>
<b>Madres (final de la gestación y lactación) y cachorros (destete) PARA TODAS LAS TALLAS</b>					
60535	Starter Mousse lata	0.165	\$47.41	\$7.59	<b>\$55.00</b>
<b>Gestación, lactancia, destete a 2 meses (perros de talla pequeña)</b>					
492520	Starter Small Dog	1.50	\$335.34	\$53.66	<b>\$389.00</b>
492595	Starter Small Dog	9.50	\$1,378.45	\$220.55	<b>\$1,599.00</b>
<b>Gestación, lactancia, destete a 2 meses (perros de talla mediana)</b>					
492534	Starter	4.00	\$706.03	\$112.97	<b>\$819.00</b>
492513	Starter	13.00	\$1,625.00	\$260.00	<b>\$1,885.00</b>
<b>De 2 meses a 10 meses (o hasta la esterilización) (perros de talla grande)</b>					
492620	Starter Large Dog	12.00	\$1,576.72	\$252.28	<b>\$1,829.00</b>
<b>Cachorros todas las tallas, de 2 meses a edad adulta</b>					
440300	Development Puppy lata	0.385	\$56.03	\$8.97	<b>\$65.00</b>
<b>De 2 meses a 10 meses (o hasta la esterilización) (perros de talla pequeña)</b>					
481502	Development Puppy Small Dog	2.00	\$412.93	\$66.07	<b>\$479.00</b>
481504	Development Puppy Small Dog	4.00	\$688.79	\$110.21	<b>\$799.00</b>
<b>De 2 meses a 12 meses (o hasta la esterilización) (perros de talla mediana)</b>					
481810	Canine Development Puppy	10.00	\$1,378.45	\$220.55	<b>\$1,599.00</b>
<b>De 2 a 15 meses (Perros de talla grande)</b>					
482604	Development Puppy Large Dog	4.00	\$602.59	\$96.41	<b>\$699.00</b>
482613	Development Puppy Large Dog	13.00	\$1,464.66	\$234.34	<b>\$1,699.00</b>
<b>De 2 meses a 8 meses (perros de talla gigante)</b>					
494114	Development Puppy Giant Dog	13.60	\$1,421.55	\$227.45	<b>\$1,649.00</b>
<b>De 8 meses a 18/24 meses (perros de talla gigante)</b>					
494314	Development Junior Giant Dog	13.60	\$1,421.55	\$227.45	<b>\$1,649.00</b>
<b>Perros con tendencia al sobrepeso y/o esterilizado</b>					
<b>Perros de talla pequeña propensos al sobrepeso, a partir de los 6 meses</b>					
482740	Weight Control Small Dog	3.50	\$542.24	\$86.76	<b>\$629.00</b>
<b>Perros de talla mediana propensos al sobrepeso, de 12 meses en adelante</b>					
482680	Weight Control	8.00	\$973.28	\$155.72	<b>\$1,129.00</b>
<b>Perros de talla grande y gigante propensos al sobrepeso, de 15 meses en adelante</b>					
482911	Weight Control Large Dog	11.00	\$1,171.55	\$187.45	<b>\$1,359.00</b>
<b>Perros en etapa adulta</b>					
<b>Perros adultos, todas las tallas</b>					
440100	Adult lata	0.385	\$56.03	\$8.97	<b>\$65.00</b>
<b>De 10 meses a 8 años (perros de talla pequeña)</b>					
481615	Adult Small Dog	1.50	\$257.76	\$41.24	<b>\$299.00</b>
481604	Adult Small Dog	4.00	\$602.59	\$96.41	<b>\$699.00</b>
481695	Adult Small Dog	9.50	\$1,145.69	\$183.31	<b>\$1,329.00</b>
<b>De 1 a 7 años (perros de talla mediana)</b>					
481934	Canine Adult	4.00	\$548.10	\$90.90	<b>\$639.00</b>
481960	Canine Adult	15.00	\$1,550.86	\$248.14	<b>\$1,799.00</b>
<b>De 15 meses a 5 años (perros de talla grande)</b>					
482212	Adult Large Dog	12.00	\$1,292.24	\$206.76	<b>\$1,499.00</b>
<b>De 18/24 meses en adelante (perros de talla gigante)</b>					
445114	Adult Giant	14.00	\$1,550.86	\$248.14	<b>\$1,799.00</b>

\*Disponible hasta agotar existencias.\*

Todos los precios incluyen IVA de acuerdo a la reforma hacendaria establecida por el ejecutivo federal que entra en vigor el 1º de enero 2014. Numeral 6, inciso B), Tracción L, del artículo 26.-A de la Ley del Impuesto de Valor Agregado.

Servicio de atención al cliente  
01 800 024 77 64



**Perro en tratamiento y prevención / VETERINARY CARE NUTRITION**



CÓDIGO	DESCRIPCIÓN	KG	PRECIO PÚBLICO SUGERIDO		
			SIN IVA	IVA	CON IVA
<b>Perros en etapa madura-geriátrica</b>					
<b>De 8 años en adelante (perros de talla pequeña)</b>					
496120	Mature Consult Small Dog	1.50	\$275.00	\$44.00	<b>\$319.00</b>
496135	Mature Consult Small Dog	3.50	\$359.48	\$59.52	<b>\$419.00</b>
<b>De 5 años en adelante (perros de talla grande)</b>					
496013	Mature Consult Large Dog	13.00	\$1,378.45	\$220.55	<b>\$1,599.00</b>

**Razas específicas / BREED HEALTH NUTRITION**



CÓDIGO	DESCRIPCIÓN	KG	PRECIO PÚBLICO SUGERIDO		
			SIN IVA	IVA	CON IVA
<b>De 2 a 8 meses</b>					
513825	BHN Chihuahua Puppy	1.13	\$300.86	\$48.14	<b>\$349.00</b>
<b>A partir de 8 meses</b>					
513925	BHN Chihuahua	1.13	\$292.24	\$46.76	<b>\$339.00</b>
511810	BHN Chihuahua	4.54	\$775.00	\$124.00	<b>\$899.00</b>
<b>De 2 a 10 meses</b>					
450125	BHN Yorkshire Terrier Puppy	1.13	\$300.86	\$48.14	<b>\$349.00</b>
<b>A partir de 10 meses</b>					
451425	BHN Yorkshire Terrier	1.13	\$292.24	\$46.76	<b>\$339.00</b>
451410	BHN Yorkshire Terrier	4.54	\$775.00	\$124.00	<b>\$899.00</b>
<b>De 2 a 10 meses</b>					
452225	BHN Shih Tzu Puppy	1.13	\$300.86	\$48.14	<b>\$349.00</b>
<b>A partir de 10 meses</b>					
451525	BHN Shih Tzu	1.13	\$292.24	\$46.76	<b>\$339.00</b>
451510	BHN Shih Tzu	4.54	\$766.38	\$122.62	<b>\$889.00</b>
<b>A partir de 10 meses</b>					
450910	BHN Poodle	4.54	\$775.00	\$124.00	<b>\$899.00</b>
451610	BHN Dachshund	4.54	\$775.00	\$124.00	<b>\$899.00</b>
<b>De 2 a 10 meses</b>					
510625	BHN Pug Puppy	1.13	\$300.86	\$48.14	<b>\$349.00</b>
<b>A partir de 10 meses</b>					
454403	BHN Pug	1.13	\$292.24	\$46.76	<b>\$339.00</b>
454411	BHN Pug	4.54	\$775.00	\$124.00	<b>\$899.00</b>
<b>De 2 a 10 meses</b>					
510425	BHN Miniature Schnauzer Puppy	1.13	\$300.86	\$48.14	<b>\$349.00</b>
<b>A partir de 10 meses</b>					
453308	BHN Miniature Schnauzer	4.54	\$775.00	\$124.00	<b>\$899.00</b>
457806	BHN French Bulldog	2.72	\$473.28	\$75.72	<b>\$549.00</b>
<b>De 2 a 12 meses</b>					
450606	BHN Bulldog Puppy	2.72	\$490.52	\$78.48	<b>\$569.00</b>
450630	BHN Bulldog Puppy	13.63	\$1,697.41	\$271.59	<b>\$1,969.00</b>
<b>A partir de 12 meses</b>					
417803	BHN Bulldog	13.63	\$1,671.55	\$267.45	<b>\$1,939.00</b>
<b>De 2 a 15 meses</b>					
418203	BHN Labrador Retriever Puppy	13.63	\$1,697.41	\$271.59	<b>\$1,969.00</b>
<b>A partir de 15 meses</b>					
453735	BHN Labrador Retriever	13.63	\$1,671.55	\$267.45	<b>\$1,939.00</b>
520430	BHN Boxer	13.63	\$1,671.55	\$267.45	<b>\$1,939.00</b>
520850	BHN German Shepherd	13.63	\$1,671.55	\$267.45	<b>\$1,939.00</b>

**Club**



CÓDIGO	DESCRIPCIÓN	KG	PRECIO PÚBLICO SUGERIDO		
			SIN IVA	IVA	CON IVA
<b>Cachorros</b>					
180330	Club A3	15	\$1,206.03	\$192.97	<b>\$1,399.00</b>
<b>Adultos</b>					
179330	Club CC	15	\$1,119.83	\$179.17	<b>\$1,299.00</b>
<b>Perros de trabajo</b>					
175330	Club HE	15	\$1,206.03	\$192.97	<b>\$1,399.00</b>

### 3.11.4 Lista de precios de accesorios para mascotas varios.

Producto	Característica	Marca	Precio unitario	Precio al publico
Cadena de castigo	2.0mm x 40cm	Surtek	8	20
Cadena de castigo	2.5mm x 45cm	Surtek	11	25
Cadena de castigo	3.0mm x 50cm	Surtek	13	30
Cadena de castigo	3.5mm x 55cm	Surtek	15	35
Cadena para perro	2.5mm x 1.2m	Surtek	18	40
Cadena de castigo	4.0mm x 65cm	Surtek	19	40
Cadena para perro	3.0mm x1.2m	Surtek	23	45
Cadena para perro	3.5mm x1.2m	Surtek	28	50
Cadena para perro	4.0mm x 1.2m	Surtek	31	60
Correa de paseo doble cuero	2cm x 1.2m	Playdog	168	190
Correa de piel sencilla	1/2" x 1.2m	Playdog	72	90
Correa de piel sencilla	1/2" x 1.8m	Playdog	134	160
Correa de piel sencilla	2cm x 1.2m	Playdog	132	160
Correa de piel sencilla blanca	2cm x 1.8m	Playdog	142	165
correa multiusos	s/e	Playdog	220	240
correa de piel sencilla	1/2" x 1.2m	Playdog	64.4	85
Correa nylon bandola blanca	1.8m	Playdog	94	120
Correa nylon bandola bronce	1.8m	Playdog	114	135

Correa nylon bandola blanca	1.2m	Playdog	88	110
correa nylon con collar	s/e	Playdog	110	130
Correa con collar de nylon plano	1/2"	Playdog	20	50
Correa con pechera de nylon plano	1/2"	Playdog	26.6	60
Collar de nylon plano	1/2"	Playdog	10	35
Correa con collar de nylon plano	2cm	Playdog	48	70
Collar de nylon con estampado	1/2"	Playdog	24	50
Correa con collar de nylon estampado	1/2"	Playdog	70	90
Correa con pechera de nylon estampado	1/2"	Playdog	96	125
Collar ajustable nylon plano	1/2"	Playdog	20	50
Correa con colar ajustable nylon plano	s/e	Playdog	36	60
Juego de correa y collar de nylon y adorno	s/e	Playdog	60	80
Correa de acero	s/e	Playdog	30	50
Correa de amarre acerada	s/e	Playdog	40	60
Correa de acero decorada	s/e	Playdog	60	80
Pechera de cuero con picos	CH	Playdog	137.6	170
Pechera de cuero con picos	MED	Playdog	193.2	215



Pechera de cuero con picos	G	Playdog	233.2	265
Pechera de cuero con picos	EXG	Playdog	288	310
Pechera de cuero	CH	Playdog	102.2	125
Pechera de cuero	MED	Playdog	151	175
Pechera de cuero	G	Playdog	288	315
Pechera de cuero	EXG	Playdog	310	335
Collar de cuero reforzado	# 0,1,2,3	Playdog	20.2	50
Collar de cuero reforzado	#4,5,6	Playdog	43.24	70
Collar de cuero reforzado	# 7,8,9	Playdog	68.8	90
Collares de cuero reforzado con picos	# 1,2,3	Playdog	24.4	50
Collares de cuero reforzado con picos	# 4,5,6	Playdog	58	80
Collares de cuero reforzado con picos	# 7,8,9	Playdog	88	110
Conector de piel 2 vías	blanco	Playdog	83.76	110
Conector de piel 2 vías	bronce	Playdog	93	120
Maniqueta de piel	CH	Playdog	68	90
Maniqueta de piel	MED	Playdog	78	100
Maniqueta de piel	G	Playdog	84	110
Plato de acero con base de goma	# 1	Playdog	36	60
Plato de acero con base de goma	#2	Playdog	54	70
Plato de acero con base de goma	#3	Playdog	78	90

Plato de acero con base de goma	#4	Playdog	79	95
Plato de acero con base de goma	#5	Playdog	102	125
Plato de acero con base de goma	#6	Playdog	111	135
Plato de acero con base de goma	#7	Playdog	136	160
Cama económica	CH	Playdog	140	160
Cama económica	MED	Playdog	160	180
Cama económica	G	Playdog	180	200
Juego de 3 camas	s/e	Playdog	210	250
Cama (mejor calidad)	30 cm	todoparat umascota	80	110
Cama (mejor calidad)	40 cm	todoparat umascota	130	150
Cama (mejor calidad)	55 cm	todoparat umascota	295	325
Cama (mejor calidad)	75 cm	todoparat umascota	395	420
Casa para perro mediano plástico	82.6 x66 x 63.5	Playdog	1774	1,900
Casa para perro grande plástico	96.5 x 72.4 x 72.6	Playdog	2190	2,450
Casa para perro mini madera	35 x 45 x 35	todoparat umascota	320	450
Casa para perro chica madera	55 x 57 50	todoparat umascota	550	700
Casa para perro mediana madera	65 x 70 x 66	todoparat umascota	850	1,000
Casa para perro grande madera	90 x 90 x 76	todoparat umascota	1100	1,300
Casa para perro extra grande madera	105 x 105 x 105	todoparat umascota	1450	1,750
Casa de tela con cierre	30 x 35 x 35	todoparat umascota	395	425

Iglú para macota de tela	50 x 50	todoparat umascota	550	600
Sweater básico polar y tejido	Chihuahua mini	todoparat umascota	40	60
Sweater básico polar y tejido	Chihuahua grande	todoparat umascota	60	80
Sweater básico polar y tejido	French	todoparat umascota	70	90
Sweater básico polar y tejido	Pug	todoparat umascota	90	110
Sweater básico polar y tejido	Cocker	todoparat umascota	100	120
Sweater básico polar y tejido	Pitbull	todoparat umascota	130	150
Sweater básico polar y tejido	Pastor alemán	todoparat umascota	160	180
Sweater básico polar y tejido	Labrador	todoparat umascota	180	200
Sweater básico polar y tejido	Gran Danés	todoparat umascota	195	220
Correa tejida gruesa	1.2m	todoparat umascota	130	150
Plato de plástico	CH 15cm	todoparat umascota	40	60
Plato de plástico	MED 20cm	todoparat umascota	55	75
Plato de plástico doble	s/e	todoparat umascota	55	75
Plato de plástico	G 20cm	todoparat umascota	65	85
colchón	40 x 40	todoparat umascota	40	60
colchón	70 x 70	todoparat umascota	150	170
colchón	90 x 80	todoparat umascota	250	270
colchón	1.20 x 1m	todoparat umascota	290	320
Cuevas de mimbre	40 x 30	todoparat	495	550

		umascota		
Cuevas de mimbre	50 x 40	todoparat umascota	595	650
Cuevas de mimbre	65 x 55	todoparat umascota	650	700
Camastro de madera con colchón	35 x 35	todoparat umascota	390	450
Camastro de madera con colchón	40 x 30	todoparat umascota	490	550
Rascaderas para gatos	Pared	todoparat umascota	195	225
Rascaderas para gatos	Sencilla	todoparat umascota	225	250
Rascaderas para gatos	Dos pisos	todoparat umascota	550	580
Rascaderas para gatos	Tres pisos	todoparat umascota	620	680
Transportadoras	CH	Playdog	693.43	750
Transportadoras	MED	Playdog	1316.76	1,420
Transportadoras	G	Playdog	2781.67	3,000
Transportadoras	EXG	Playdog	3525.62	3,750

Cuadro 15. Fuente: Elaboración propia.

### 3.12 Canales de distribución

La distribución que se haría sería la entrega a domicilio desde el punto de venta o bien desde el punto de recolección (proveedores) de manera directa.

De igual manera el servicio de recolección de mascotas para utilizar el servicio médico, el servicio de estética o bien el servicio de hotel para perros se hará de la manera que el cliente más lo prefiera ya sea dando el servicio a domicilio o bien recibiendo a la mascota en nuestro hospital directamente.

Para llevar a cabo todo esto utilizaremos varios canales de distribución para llegar de la mejor forma posible a nuestro cliente final y que él se sienta cómodo, de esta manera no solo nos haremos de más clientes perpetuos sino que también atraeremos nueva clientela lo cual es uno de nuestros objetivos principales.

Dentro de los canales de distribución existentes nosotros utilizaremos los siguientes:

- 1- Para brindar el servicio médico veterinario, rayos x, cirugías, vacunas, servicio de estética canina y hotel para perros utilizaríamos un canal de distribución directo en el que nosotros somos el productor y va directamente al consumidor.



- 2- Para los servicios funerarios para mascotas y algunos otros servicios como personalización de accesorios utilizaremos un canal detallista en el que uno de nuestros socios clave recibe en el caso de la funeraria los restos animales se encarga de incinerarlos y después nos los entrega a nosotros para darle presentación y algún tipo de personalización y entregarlos a sus dueños.



- 3- Por ultimo para la venta de alimento, medicinas y accesorios para mascota utilizaremos un canal de distribuidor, en el que nosotros le compramos a nuestros socios clave a precio de distribuidor para poder ofrecerlos en nuestro hospital a los clientes que tengamos. Este canal se utiliza principalmente cuando son productos que grandes empresas que no son nacionales nos venden los productos ellos tiene a sus

propios distribuidores en México y no tratan con minoristas.



### 3.13 Ejercicio de proyección de ventas del primer año

Concepto	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio
Consultas medicas	22	22	22	23	23	23	23
Vacunas	187	189	191	193	195	197	199
Guardería	20	20	20	21	21	21	21
Estudios de laboratorio	41	41	42	42	43	43	44
Cirugías básicas	15	15	15	15	16	16	16
Desparasitación y estética							
Tamaño Chico	24	24	24	25	25	25	25
Tamaño Mediano	19	19	19	20	20	20	20
Tamaño Grande	28	28	29	29	29	29	30
Tamaño Gigante	13	13	13	13	14	14	14
Servicios funerarios	7	7	7	7	7	7	7
Venta de accesorios	9	9	9	9	9	10	10
Venta de alimento	8	8	8	8	8	8	8
Total	393	397	401	405	409	413	417
Concepto		Agosto	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.	Total
Consultas medicas		24	24	24	24	25	279
Vacunas		200	202	205	207	209	2,372



Guardería		21	22	22	22	22	254
Estudios de laboratorio		44	44	45	45	46	520
Cirugías básicas		16	16	16	17	17	190
Desparasitación y estética							
Tamaño Chico		26	26	26	27	27	304
Tamaño Mediano		20	21	21	21	21	241
Tamaño Grande		30	30	31	31	31	355
Tamaño Gigante		14	14	14	14	15	165
Servicios funerarios		8	8	8	8	8	89
Venta de accesorios		10	10	10	10	10	115
Venta de alimento		8	8	8	8	8	96
Total		421	425	429	434	438	4,980

Cuadro 16. Fuente: Elaboración propia

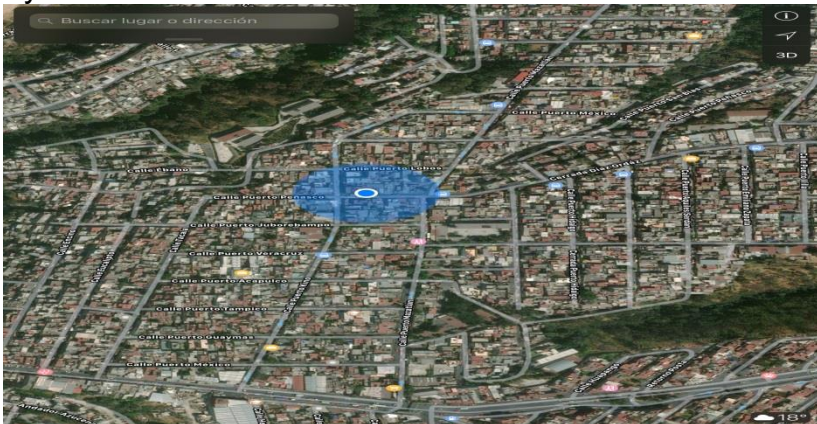
## 4 Capítulo III. Estudio técnico

### 4.1 Localización del proyecto

Nuestro Hospital veterinario estará ubicado en la calle Puerto Peñasco número 19 en la colonia Piloto Adolfo López Mateos código postal 01290, delegación Álvaro Obregón dentro de la Ciudad de México.

Estamos ubicados sobre la avenida principal que desemboca a 3 colonias principales una sube hacia Santa fe, otra va hacia barranca del muerto y Mixcoac y la otra hacia la colonia presidentes y esta hacia capula, zonas en las que hemos visto que las mascotas son parte esencial de la vida de los colonos.

El estar ubicados en una avenida principal nos ayuda a tener más visualización de los probables clientes además es una zona segura en donde pueden estacionar sus autos y que cuenta con todos los servicios básicos (agua, luz, drenaje, gas, recolección de basura) así como de transporte, tiendas oxo, gasolineras, bancos a 5 minutos, el centro comercial santa fe a 15 minutos y es un lugar con fácil acceso, en un terreno plano, pavimentado, alumbrado, libre de inundaciones y con todo lo necesario para llevar a cabo el proyecto.



## 4.2 Descripción de los productos y/o servicios

<b>Producto o servicio</b>	<b>Descripción</b>
<p>1- Atención médica especializada</p>	<p>- Dar atención medica enfocada a perros, gatos, aves, reptiles, peces de agua dulce y roedores, esta atención medica enfocada a la prevención, cuidado, atención y urgencia de todos estos animales que son de compañía. Nuestros más de 25 años de experiencia nos respaldan en el ramo atendiendo desde emergencias leves hasta urgencias que requieran cirugías y hospitalización.</p>
<p>2- Vacunas y desparasitaciones</p>	<p>- La vacunación y desparasitación es un elemento primordial para la salud de nuestras mascotas ya que los previene de enfermedades que pueden causar desde malestares leves hasta la muerte. Además no solo sirven para proteger a nuestros animales de compañía sino que también sirven para protegernos a nosotros de algunas enfermedades que nos pueden contagiar, así como parásitos y otros bichos que puedan</p>

	afectar nuestra salud y la de nuestras familias.
3- Baños y cortes	- Ligado a la vacunación y desparasitación, mantener en buen estado físico a nuestros animales es también de suma importancia, los baños y cortes de cabello no solo son cuestión de estética, sino también de tener a nuestros animales libres de garrapatas, piojos y otros bichos que pueden afectar su y nuestra salud. Sin embargo, tampoco se tiene que abusar de la estética canina, 1 vez por mes o una vez cada 2 meses es suficiente para mantener a nuestra mascota en óptimo estado físico de salud.
4- Venta de medicinas.	- Durante los principios de la veterinaria las medicinas que se utilizaban en animales eran las mismas que se usaban para humanos lo que trajo muchas complicaciones para los animales por cantidades y formulas. Por esta razón se ha creado una gama de medicamentos para animales que se adaptan a las

	<p>necesidades de los mismos ayudando al mejor control de las enfermedades que llegan a presentar los animales de compañía, por esta razón nos damos a la tarea de vender estos medicamentos especializados que en algunos casos no se pueden conseguir en cualquier lado.</p>
<p>5- Estudios clínicos y de laboratorio (rayos X).</p>	<p>- Con los constantes avances en la medicina canina, han nacido nuevas necesidades para cubrir áreas que antes no era tan fácil cubrirlas, por esta razón es que nace el área de estudios de laboratorio especializados para animales. Los estudios especializados para animales no son baratos y no en todas las veterinarias se cuentan con ellos, es por eso que en conjunto con nuestros socios clave nos damos a la tarea de ofrecer este servicio de una manera accesible al mercado que buscamos cubrir.</p>
<p>6- Hotel para perros (estancia).</p>	<p>- Las estancias para mascotas son una necesidad que ha nacido en los últimos años, ya que las personas que tiene</p>

	<p>mascotas buscan un lugar seguro, confortable y donde puedan cubrir las necesidades de sus macotas para dejarlas cuando salen de viaje. Es por esto que nace el hotel o estancia para perros, esta estancia consta de lugares recreativos para que los perros puedan salir a jugar, hacer sus necesidades, comer y si es posible convivir con otros perros, donde se les administra su alimento, agua y si lo requiere se cuenta con servicio médico las 24horas para administrarles medicamentos o dar atención médica especializada si es necesario. Buscamos que sea un lugar cómodo y atractivo tanto para el cliente como para su macota, ofreciendo servicios extras como recolección y devolución de la mascota a domicilio entre otras cosas, así como buscar que el precio se accesible para nuestros clientes.</p>
<p>7- Servicios funerarios (cremaciones).</p>	<p>- Los servicios funerarios son otra parte de nuestros servicios en los que contamos ya con más de 10 años de experiencia</p>

	<p>en el mercado. Consta desde la consulta de la mascota para determinar estado de salud, si es necesario sacrificar por cuestiones médicas a la mascota y después la recolección de la mascota, llevar al crematorio y aquí contamos con 2 opciones, la recolección de las cenizas de la mascota y entrega en una urna personalizada de la mascota a los dueños o solo la recolección y cremación de la mascota. Siempre brindando un servicio serio, con respeto y apoyando al cliente en la toma de la mejor decisión para él y su mascota.</p>
<p>8- Venta de accesorios.</p>	<p>- Los accesorios para mascotas han venido a facilitarnos la vida y a hacérsela más cómoda a ellas, es por esto que nos damos a la tarea de buscar los mejores accesorios, que estén a la moda, a la vanguardia tecnológica pero también que sean accesibles para el cliente que sean de la mejor calidad y funcionales en todo momento.</p>
<p>9- Venta de alimento</p>	<p>- Contamos también con el área de distribuidora de alimentos</p>

especial.	<p>especiales para mascota. Los clientes de hoy en día buscan darle la mejor alimentación a las macotas, llevándoles una dieta balanceada que les ayude en su desarrollo, pero también que los mantenga en peso correcto, que les evite enfermedades, que les de energía necesaria y también que en los últimos años de vida los ayude a tener una mejor digestión entre otras necesidades que se cubren. Nosotros buscamos surtir de los mejores alimentos para mascotas a nuestros clientes ofreciéndoles una gama amplia de productos de la marca más reconocida a nivel mundial, trayéndolos a ellos y también contando con servicio de entrega a domicilio.</p>
-----------	--

Cuadro 17. Fuente: Elaboración propia



### 4.3 Abasto

Para tener un abasto de nuestros insumos básicos para dar atención médica, vacunación y servicio de estética canina, así como la venta de alimentos, medicinas y accesorios para mascotas tenemos varios socios claves y proveedores que nos brindan la facilidad de adquirir estos productos de la mejor calidad a un precio óptimo, que nos permite dar el servicio o venta de productos a un precio conveniente para el consumidor, con la mejor calidad del mercado satisfaciendo la necesidad que nuestro cliente tiene.

### 4.4 Almacenaje

Dentro de la parte de almacenaje no se contará con un almacén como tal ya que los productos que se exhiban serán los que se venderán y se irán reponiendo evitándonos así el gasto de tener un almacén. Los únicos productos que necesitan algún almacenaje especial son las vacunas ya que necesitan estar a temperaturas bajas para conservarse en buen estado y algunas medicinas que de igual manera necesiten refrigeración, para ello contaremos con un frigo bar para mantener a la temperatura adecuada cada uno de los productos que lo necesiten.

### 4.5 Materias primas y proveedores

Dentro del material que se necesita para dar las consultas médicas y vacunas así como desparasitaciones contamos con un proveedor clave que nos surte a excelentes precios los insumos necesarios, sin embargo no estamos cerrados a negociar con otros proveedores.

Nuestro principal proveedor de insumos para la clínica y servicio médico es la empresa Lanceta HG que es una distribuidora de equipo médico para hospitales y clínicas ubicada en la ciudad de México y Aguascalientes, contando

con 5 sucursales en la ciudad de México, lo escogimos por ser la mejor opción en surtido ya que cuenta con las marcas más comerciales y otras marcas algunas nuevas en el mercado y también por la relación de precio que tiene ya que en otros centros donde podríamos adquirir los insumos como farmacias el precio llega a ser hasta el doble del precio que nos ofrece Lanceta HG

Insumo	Marca	Proveedor
Caja de jeringas	BD	Lanceta HG
Caja de jeringas	BD	Lanceta HG
Caja de jeringas	BD	Lanceta HG
Caja de jeringas	BD	Lanceta HG
Caja de jeringas	BD	Lanceta HG
Tubo de tela adhesiva	Leukoplast	Lanceta HG
Gasa esterilizada	Dibar	Lanceta HG
Gasa esterilizada	Dibar	Lanceta HG
Apósito estéril	Protec	Lanceta HG
Apósito no estéril	Protec	Lanceta HG
Apósito no estéril	Protec	Lanceta HG
Guantes exploración	Uniseal	Lanceta HG
Guante quirúrgico	Ambiderm	Lanceta HG
Torundas de algodón	Protec	Lanceta HG
Bata cirugía	Medimex	Lanceta HG
Campo quirúrgico	Protec	Lanceta HG
Campo quirúrgico	Protec	Lanceta HG
Cubrebocas	Lanceta HG	Lanceta HG
Desparasitante		

Interno	Drontal	Zamora
externo	Frontline	Zamora
Material de sutura		
Nylon calibre doble cero	Atramat	
Nylon calibre un cero	Atramat	
Vicril doble cero	Atramat	
Catgut doble cero	Atramat	
Catgut triple cero	Atramat	
Anestesia		
Zoletil 50	Virbac	Zamora
Ketamina	Pisa	Zamora
Procin	Pisa	Zamora
Pentobarbital	Pisa	Zamora
Antibiotico (shotadex)	Virbac	Zamora

Cuadro 18. Fuente: Elaboración propia

Además de ofrecer el servicio médico (incluyendo cirugías, partos, vacunas y desparasitantes) y de estética canina también tendremos el servicio de venta de accesorios para mascotas, alimentos especializados y medicinas.

En el caso de los accesorios para mascotas tenemos diferentes proveedores para satisfacer la demanda de estos productos.

Producto	Proveedor		Proveedor
Cadena de castigo	Surtek	Plato de acero con base de goma	Playdog

Cadena de castigo	Surtek	Plato de acero con base de goma	Playdog
Cadena de castigo	Surtek	Plato de acero con base de goma	Playdog
Cadena de castigo	Surtek	Plato de acero con base de goma	Playdog
Cadena para perro	Surtek	Plato de acero con base de goma	Playdog
Cadena de castigo	Surtek	Plato de acero con base de goma	Playdog
Cadena para perro	Surtek	Cama económica	Playdog
Cadena para perro	Surtek	Cama económica	Playdog
Cadena para perro	Surtek	Cama económica	Playdog
Correa de paseo doble cuero	Playdog	Juego de 3 camas	Playdog
Correa de piel sencilla	Playdog	Cama (mejor calidad)	todoparatu mascota
Correa de piel sencilla	Playdog	Cama (mejor calidad)	todoparatu mascota
Correa de piel sencilla	Playdog	Cama (mejor calidad)	todoparatu mascota
Correa de piel sencilla blanca	Playdog	Cama (mejor calidad)	todoparatu mascota
correa multiusos	Playdog	Casa para perro mediano plástico	Playdog
correa de piel sencilla	Playdog	Casa para perro grande plástico	Playdog
Correa nylon	Playdog	Casa para perro	todoparatu

bandola blanca		mini madera	mascota
Correa nylon bandola bronce	Playdog	Casa para perro chica madera	todoparatu mascota
Correa nylon bandola blanca	Playdog	Casa para perro mediana madera	todoparatu mascota
correa nylon con collar	Playdog	Casa para perro grande madera	todoparatu mascota
Correa con collar de nylon plano	Playdog	Casa para perro XG madera	todoparatu mascota
Correa con pechera de nylon plano	Playdog	Casa de tela con cierre	todoparatu mascota
Collar de nylon plano	Playdog	iglú para macota de tela	todoparatu mascota
Correa con collar de nylon plano	Playdog	Sweater básico polar y tejido	todoparatu mascota
Collar de nylon con estampado	Playdog	Sweater básico polar y tejido	todoparatu mascota
Correa con collar de nylon estampado	Playdog	Sweater básico polar y tejido	todoparatu mascota
Correa con pechera de nylon estampado	Playdog	Sweater básico polar y tejido	todoparatu mascota
Collar ajustable nylon plano	Playdog	Sweater básico polar y tejido	todoparatu mascota
Correa con colar ajustable nylon plano	Playdog	Sweater básico polar y tejido	todoparatu mascota
Juego de correa y collar nylon	Playdog	Sweater básico polar y tejido	todoparatu mascota
Correa de acero	Playdog	Sweater básico polar y tejido	todoparatu mascota
Correa de amarre acerada	Playdog	Sweater básico polar y tejido	todoparatu mascota
Correa de acero	Playdog	Correa tejida	todoparatu

decorada		gruesa	mascota
Pechera de cuero con picos	Playdog	Plato de plástico	todoparatu mascota
Pechera de cuero con picos	Playdog	Plato de plástico	todoparatu mascota
Pechera de cuero con picos	Playdog	Plato de plástico doble	todoparatu mascota
Pechera de cuero con picos	Playdog	Plato de plástico	todoparatu mascota
Pechera de cuero	Playdog	colchón	todoparatu mascota
Pechera de cuero	Playdog	colchón	todoparatu mascota
Pechera de cuero	Playdog	colchón	todoparatu mascota
Pechera de cuero	Playdog	colchón	todoparatu mascota
Collar de cuero reforzado	Playdog	Cuevas de mimbre	todoparatu mascota
Collar de cuero reforzado	Playdog	Cuevas de mimbre	todoparatu mascota
Collar de cuero reforzado	Playdog	Cuevas de mimbre	todoparatu mascota
Collares de cuero reforzado con picos	Playdog	Camastro de madera con colchón	todoparatu mascota
Collares de cuero reforzado con picos	Playdog	Camastro de madera con colchón	todoparatu mascota
Collares de cuero reforzado con picos	Playdog	Rascaderas para gatos	todoparatu mascota
Conector de piel 2 vías	Playdog	Rascaderas para gatos	todoparatu mascota

Conector de piel 2 vías	Playdog	Rascaderas para gatos	todo para tu mascota
Maniqueta de piel	Playdog	Rascaderas para gatos	todo para tu mascota
Maniqueta de piel	Playdog	Transportadoras	Playdog
Maniqueta de piel	Playdog	Transportadoras	Playdog
Plato de acero con base de goma	Playdog	Transportadoras	Playdog
		Transportadoras	Playdog

Cuadro 19. Fuente: Elaboración propia

En el caso del alimento especializado para perro tenemos un proveedor/distribuidor exclusivo, se trata de la empresa Royal Canin, una empresa francesa que se ha dedicado a desarrollar alimento especializados desde su creación en 1967 por el veterinario Jean Cathary y que confiamos plenamente en su calidad y trayectoria en el mercado, es por eso que decidimos vender esta marca de alimento. A través de uno de sus distribuidores principales en México llamado clínica de especialidades veterinarias, nos surte los productos que necesitamos (alimentos especializados) a un excelente precio, para nosotros poder de igual manera dar un gran precio a nuestros clientes.

El otro punto del que nos falta hablar es el de medicinas especiales para uso veterinario y en este aspecto al ir comenzando tenemos un proveedor mayor que es la clínica veterinaria y farmacia veterinaria Zamora, con quien se tiene una excelente relación y quienes por más de 15 años nos han surtido todo lo que necesitamos en este aspecto como vacunas, desparasitantes, medicinas, anestésicos, etc.

También nos apoyamos con algunos otros medicamentos con la ya mencionada clínica de especialidades que además de ser nuestro principal proveedor de alimentos Royal Canin

también nos apoyan con algunos medicamentos a excelentes precios.

También al ser miembros fundadores de la recién fundada asociación interamericana de veterinaria estamos en pláticas con laboratorios para buscar un acuerdo y poder adquirir material para clínicas veterinarias a excelente precio.

#### 4.6 Maquinarias y herramientas de trabajo.

Una de las ventajas que tenemos para montar el hospital veterinario es que la mayoría de las herramientas que se usan para desempeñar un buen servicio médico veterinario se tiene ya en stock, son pocas las herramientas que faltan y otra ventaja es que nuestros socios clave cuentan con ellas y están en toda disponibilidad de que hagamos uso de ellas.

Aquí presentamos una tabla de las principales herramientas que necesitamos y si se cuentan con ellas.

Herramientas de trabajo	Cuenta con ellos	Herramientas de trabajo	Cuenta con ellos
Mesa de revisión	SI	Jeringas	SI
Mesa de estética	SI	Campos	SI
Mesa de cirugía	SI	Gasas	SI
Rayos X	NO	Algodón	SI
Ultrasonidos	SI	Medicinas	SI
Lámparas	SI	Bacula	SI
Instrumental para cirugía	SI	Jaulas	SI
Tijeras rectas	SI	Endoscopios	SI
Bisturí	SI	Estetoscopio	SI
Porta bisturí	SI	Lámparas orejas	SI
Pinzas planas	SI	Termómetros	SI
Pinzas rectas	SI	Rasuradora	SI
Pinzas dientes de	SI	toallas	SI



ratón			
Porta agujas	SI	Cánulas	SI
Suturas diferentes #	SI	Porta instrumental	SI
Pinzas de presión	SI	Esterilizador	SI
Succionador	SI	Porta fluidos	SI
Tijeras curvas	SI	Escritorio	SI
Porta instrumental	SI	Laptop	SI
Anestesia	SI	Impresora	SI
Vacunas	SI	Artículos de oficina	SI
Desparasitantes	SI	Set de estética	SI

Cuadro 20. Fuente: Elaboración propia

## 4.7 Personal de operaciones

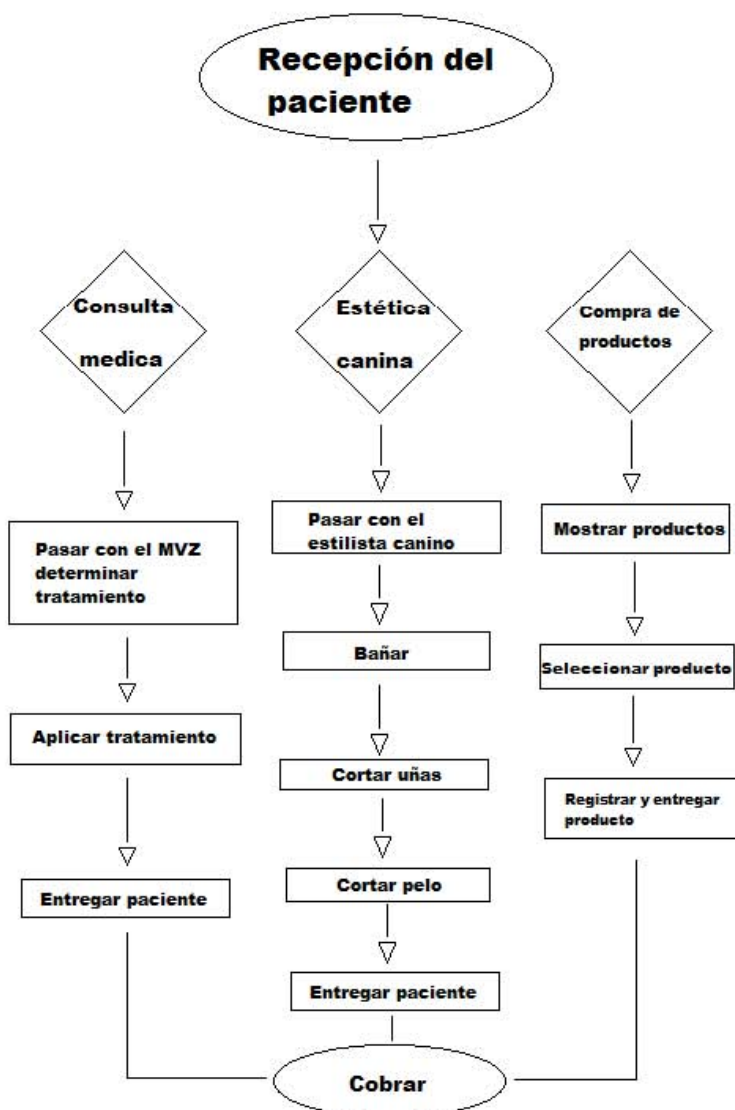
El personal de operaciones con el que contaremos al inicio será pequeño pero bien preparado y esperamos que vaya creciendo en conjunto con el hospital veterinario.

- 1- Jefe de servicios médicos, el Médico Veterinario Zootecnista Apolonio Haro Valencia quien se encargara de la parte operativa de la empresa dando el servicio médico, vacunas, cirugías y todo lo relacionado con esta parte de la medicina veterinaria.
- 2- Administrador general, Carlos Daniel Haro Pineda, que se encargara de llevar todas las operaciones administrativas, como tratar con proveedores, llevar el conteo de los productos en stock, encargarse de resurtir lo necesario, manejar la caja para mantener siempre surtido el hospital, etc., actividades propias del administrador. El administrador apoyara con las

actividades pero no estará de base será de manera staff.

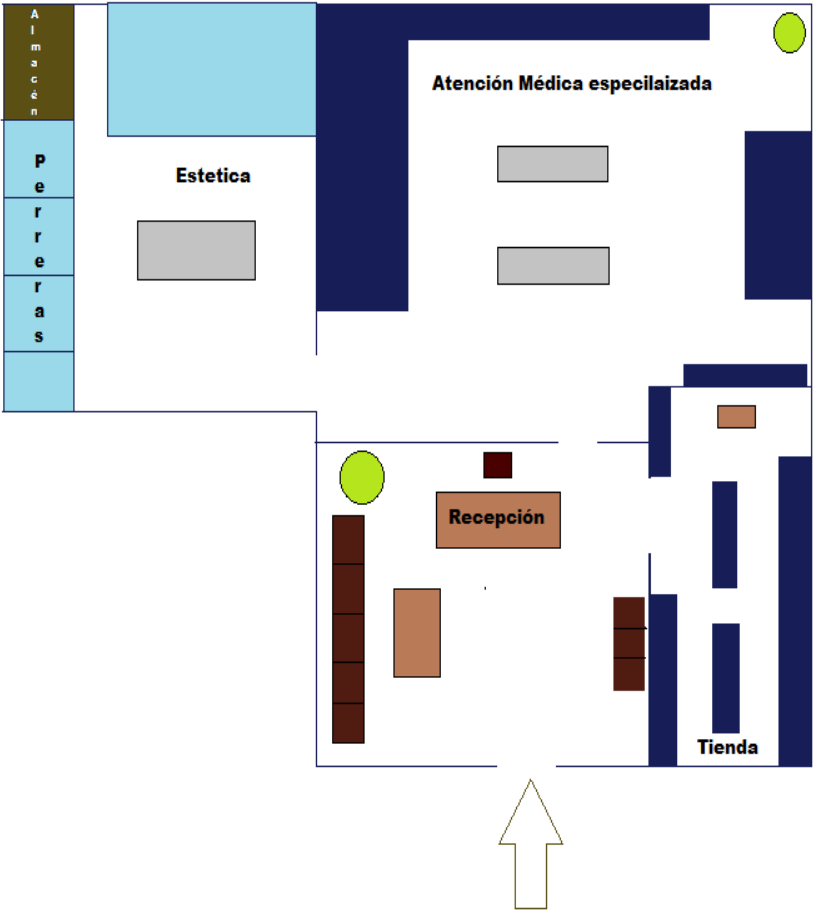
- 3- Auxiliar veterinario, quien se encargara de apoyar al jefe de servicios médicos en las labores que el crea pertinente, así como la recepción de los clientes y pacientes.
- 4- Estilista canino, quien se encargara de la parte de estética canina, así como de mantener en orden el área de trabajo.

## 4.8 Procesos



Cuadro 21. Fuente: Elaboración propia

# 4.9 Layout



Cuadro 22. Fuente: Elaboración propia

## 4.10 Capacidad instalada

### 4.10.1 Consultas y vacunas

ESTIMACIÓN DE COSTO DE SERVICIOS				
Servicio	A la semana	%	Costo unitario	Costo Total
Consultas medicas	22		5	110.00
Vacunas				
Antirrábica	22	11.76%	60	1,320.00
Puppy	41	21.93%	85	3,485.00
Quíntuple	21	11.23%	110	2,310.00
Séxtuple con rabia	21	11.23%	175	3,675.00
Bordetella	41	21.93%	80	3,280.00
Giardia	41	21.93%	95	3,895.00
Suma	187			17,965.00
Guardería x día	20		50	1,000.00

Cuadro 23. Fuente: Elaboración propia

#### 4.10.2 Estudios de laboratorio

Laboratorio	A la semana		Costo unitario	Costo total
Química sanguínea	3	7.32%	250	750.00
Biometría hemática	3	7.32%	240	720.00
Bacteriológico	4	9.76%	300	1,200.00
General de orina	4	9.76%	150	600.00
Perfiles especiales	1	2.44%	Promedio	
	1	2.44%	525	525.00
Coproparacitoscópicos	2	4.88%	50	100.00
Patológicos		0.00%		-
Muestras de piel	5	12.20%	250	1,250.00
Biopsias	3	7.32%	300	900.00
Exudados	2	4.88%	120	240.00
Necropsia				-
Chico	1	2.44%	450	450.00
Mediano	1	2.44%	650	650.00
Grande	1	2.44%	800	800.00
rayos x	10	24.39%	500	5,000.00
	41			<b>13,185.00</b>

Cuadro 24. Fuente: Elaboración propia

### 4.10.3 Cirugías básicas

Cirugías básicas	A la semana	Costo unitario	Por unidad	Talla	Costo Total
				Chico	
Ovario histerectomía	3	644.5	1	Perra	644.50
	2	644.5	1	Gata	644.50
Castración	3	644.5	1	Perro	644.50
	2	644.5	1	Gato	644.50
Toma de Biopsia	3	644.5	1	Perro	644.50
	2	644.5	1	Gato	644.50
	15			Md	
Ovario histerectomía		644.5	1		644.50
Castración		644.5	1		644.50
Toma de Biopsia		644.5	1		644.50
				Gde	
Ovario histerectomía		644.5	1		644.50
Castración		644.5	1		644.50
Toma de Biopsia		644.5	1		644.50
			15		<b>7,734</b>

Cuadro 25. Fuente: Elaboración propia

#### 4.10.4 Desparasitaciones y estética canina

<b>TAMAÑO CHICO</b>			
Servicio	A la semana	Costo unitario	Costo total
Desparasitación			
Interna	10	5	50.00
Externa	10	68.34	683.40
Baños y estética pelo corto	2	50	100.00
Baños y estética pelo largo	2	50	100.00
<b>TOTAL</b>			<b>933.40</b>
Servicios funerarios			
Con recuperación de cenizas	2	500	1,000.00
Sin recuperación de cenizas	0	300	-
<b>Total</b>			<b>1,000.00</b>
<b>TAMAÑO MEDIANO</b>			
Servicio	A la semana	Costo unitario	Costo total
Desparasitación			
Interna	5	5	<b>25.00</b>
Externa	5	68.34	<b>341.70</b>
Baños y estética pelo corto	4	50	<b>200.00</b>
Baños y estética pelo largo	5	50	<b>250.00</b>
			<b>816.70</b>
Servicios funerarios			
Con recuperación de cenizas	1	500	<b>500.00</b>
Sin recuperación de cenizas	1	300	<b>300.00</b>
<b>Total</b>			<b>800.00</b>
<b>TAMAÑO GRANDE</b>			
Servicio	A la	Costo	Costo total



	semana	unitario	
Desparasitación			
Interna	10	5	<b>50.00</b>
Externa	10	68.34	<b>683.40</b>
Baños y estética pelo corto	2	50	<b>100.00</b>
Baños y estética pelo largo	6	50	<b>300.00</b>
			<b>1,133.40</b>
Servicios funerarios			-
Con recuperación de cenizas	1	500	<b>500.00</b>
Sin recuperación de cenizas	1	300	<b>300.00</b>
Total			<b>800.00</b>
<b>TAMAÑO GIGANTE</b>			
Servicio	A la semana	Costo unitario	<b>Costo total</b>
Desparasitación			
Interna	5	5	<b>25.00</b>
Externa	5	68.34	<b>341.70</b>
Baños y estética pelo corto	1	50	<b>50.00</b>
Baños y estética pelo largo	2	50	<b>100.00</b>
			<b>516.70</b>
Servicios funerarios			
Con recuperación de cenizas	1	500	<b>500.00</b>
Sin recuperación de cenizas	0	300	-
Total			<b>500.00</b>

Cuadro 26. Fuente: Elaboración propia

## 4.11 Costos de operación

### 4.11.1 Consultas y vacunas

Concepto	A la semana	Costo Unitario	Costo Total
Consultas y vacunas			
Jeringas	187	3	561
Guantes	209	2	418

Cuadro 27. Fuente: Elaboración propia

### 4.11.2 Cirugías

Insumos	Costo
2 batas	60
4 pares de guantes	16
4 campos	140
1 sabana hendida	25
2 compresas	13
30 gasas	30
3 suturas	63
3 jeringas	15
Anestesia	216
Tranquilizante	46.5
Antibiótico	10
Bisturí	10
<b>Personal</b>	
Veterinario	0
Asistente	0
<b>SUMA</b>	<b>644.5</b>

Cuadro 28. Fuente: Elaboración propia

### 4.11.3 Estudios de laboratorio

<b>Insumos</b>	Costo \$
Gasas	10
Jeringa	3
Guantes	2
Envase recolector	10
Anestesia	50
Tranquilizante	25
Bisturí	10
<b>Personal</b>	
Veterinario	0
Auxiliar veterinario	0
<b>SUMA</b>	<b>110</b>

Cuadro 29. Fuente: Elaboración propia

### 4.11.4 Estética y desparasitaciones

Insumos	Costo \$
Jabon/shampoo	15
Toalla	10
Agua	10
Electricidad	15
Personal	
Auxiliar de veterinario	0
Desparasitaciones	Costo
<b>Insumos</b>	<b>\$</b>
Desparasitante	63.34
Jeringa	3
Guantes	2
<b>Personal</b>	
Veterinario	0
<b>SUMA</b>	<b>68.34</b>

Cuadro 30. Fuente: Elaboración propia

#### 4.11.5 Servicios funerarios

Insumos	\$
Bolsa	2
<b>Personal</b>	
Servicio funerario	850
<b>SUMA</b>	<b>852</b>

Cuadro 31. Fuente: Elaboración propia

#### 4.12 Gastos de administración y ventas

Concepto	Mes	Concepto	Semana
Sueldos y salarios	25,000.00	Consultas medicas	110.00
Renta	10,000.00	Vacunas	17,965.00
Campañas de promoción	650.00	Guardería	1,000.00
Teléfono/internet	500.00	Estudios de laboratorio	13,185.00
Electricidad	350.00	Cirugías básicas	7,734.00
Agua	300.00	Desparasitación y estética	
Papelería	250.00	Tamaño Chico	500.00
Desarrollo de negocio	1,000.00	Tamaño Mediano	800.00
Portal web	150.00	Tamaño Grande	800.00
Gasolina	1,200.00	Tamaño Gigante	1000.00
Publicidad impresa	1,000.00	Accesorios	49,721.34
Artículos promocionales	1,000.00	Alimento	94,338.75
Contabilidad	5,000.00	<b>Total</b>	<b>187,154.09</b>
<b>SUMA</b>	<b>46,400.00</b>		

Cuadro 32. Fuente: Elaboración propia

## 5 Capitulo IV. Aspectos organizacionales

### 5.1 Responsables del proyecto

- MVZ. Apolonio Haro Valencia
- LAE. Carlos Daniel Haro Pineda

#### - CV.

- **MRS. MVZ. APOLONIO HARO VALENCIA.**
  - PUERTO PEÑASCO NO. 19 COLONIA PILOTO
  - CP.01290 ALVARO OBREGÓN MÉXICO D.F.
  - CORREO ELECTRÓNICO apolonioh@gmail.mx
  - TELEFONOS. DOMICILIO 5643 4676 CELULAR  
0445527024701
- 



- 
- **RESUMEN**
- Desde febrero de 1996 hasta septiembre de 2016 me desempeñe como Coordinador de Bioterio. Profesor de Responsabilidad Social, Innovación y Responsabilidad Social Empresarial, Terapéutica quirúrgica, Biología celular, con más de 20 años de experiencia en docencia y 8 en investigación en la Universidad Anáhuac México Plantel Norte, en las

Facultades de Ciencias de la Salud y en Humanidades. Comprendo plenamente el proceso de aprendizaje y trabajo arduamente para adaptar los métodos y utilizar varios estilos de enseñanza. Innovación en modelos de Simuladores para Cirugía y Enseñanza de la Simulación Médica. Profesional de la educación y la formación innovadora con capacidad de adaptación en busca de un puesto elevado en una entidad laboral en la que pueda demostrar mis conocimientos en las áreas de mi expertise, en administración de Bioterios, educación o en Responsabilidad Social Empresarial, en relación a actividades de la Medicina Veterinaria y Zootecnia.

- **EXPERIENCIA LABORAL**
- **UNIVERSIDAD ANÁHUAC. PLANTEL NORTE**
- Coordinador de Bioterio y profesor titular febrero de 1996 a septiembre de 2016.
- Universidad La Salle, Bioterio de la Facultad de Medicina 1994-1996. Bioterio del INNN. Instituto Nacional de Neurología y Neurocirugía. 1994-1995.
- Clínica de pequeñas especies desde 1985 a la fecha.
- 
- **EDUCACIÓN**
- LICENCIATURA: UNAM. En Medicina Veterinaria y Zootecnia 1982-1986.
- UNIVERSIDAD ANÁHUAC MÉXICO PLANTEL NORTE UAMPN. POSGRADOS: **MAESTRIA EN RESPONSABILIDAD SOCIAL.**
- DIPLOMADO EN DOCENCIA UNIVERSITARIA.
- MASTER EN Estrategias y herramientas para la docencia universitaria.
- **CERTIFICACIÓN** de programa de emprendedurismo

- ACTUALMENTE CURSANDO EL ÚLTIMO SEMESTRE DEL **DOCTORADO en innovación y responsabilidad social.**
- **INFORMACIÓN PERSONAL**
- Nacionalidad: mexicano
- Fecha de nacimiento: 30-05-61
- Estado civil: casado, dos hijos.
- Me gusta leer libros
- Me gusta viajar y hacer relaciones sólidas
- **INFORMACIÓN ADICIONAL**
- Disponibilidad para viajar.
- RESUMEN ACADÉMICO Y PROFESIONAL.
- Obtengo el título de **MÉDICO VETERINARIO ZOOTECNISTA** otorgado por la Universidad Nacional Autónoma de México (**UNAM**), realizando mis estudios de licenciatura en el campus de la ciudad universitaria en Coyoacán. Obtengo una **CERTIFICACIÓN COMO ESPECIALISTA EN ANIMALES DE LABORATORIO** otorgada por el CONSEJO NACIONAL DE CERTIFICACIÓN EN MEDICINA VETERINARIA Y ZOOTECNIA, A.C. (**CONCERVET**). Para el periodo **2015-2020. En el año 2015 obtuve el MASTER EN FORMACION DOCENTE Y HABILIDADES PARA LA ENSEÑANZA UNIVERSITARIA**, otorgado por el Centro de Actualización y Formación Docente (CEFAD) de la UNIVERSIDAD ANAHUAC. Obtuve el **grado de MAESTRO EN RESPONSABILIDAD SOCIAL**, realizando mis estudios en el campus de la UNIVERSIDAD ANÁHUAC MÉXICO PLANTEL NORTE. Obtengo en mayo de 2016 una CERTIFICACIÓN EN EMPRENDEDURISMO por la

UNIVERSIDAD ANÁHUAC MÉXICO PLANTEL NORTE. Actualmente estoy cursando el último semestre para obtener el GRADO DE DOCTOR EN INNOVACION Y RESPONSABILIDAD SOCIAL en la UNIVERSIDAD ANÁHUAC MÉXICO CAMPUS NORTE. Curse el Master en formación docente y habilidades para la enseñanza universitaria (320 HORAS). Otorgado por la UNIVERSIDAD ANÁHUAC MÉXICO PLANTEL NORTE. HUIXQUILUCAN ESTADO DE MÉXICO, junio de 2016. mi formación profesional en otros campos, la realice en la UNIVERSIDAD ANÁHUAC, entre 1997 a 2016, obteniendo un DIPLOMADO EN DOCENCIA UNIVERSITARIA en el CENTRO DE FORMACIÓN Y ACTUALIZACIÓN DOCENTE (CEFAD) DE LA UNIVERSIDAD ANÁHUAC MÉXICO PLANTEL NORTE.

- A principios del 2012 concluí el diplomado en IDENTIDAD ANÁHUAC. EN LA UNIVERSIDAD ANÁHUAC MÉXICO NORTE.
- Desde febrero de 1996 a septiembre de 2016 me desempeñé como Profesor en la Facultad de Ciencias de la Salud de la Universidad Anáhuac México Campus Norte, ejerciendo el cargo de Coordinador de Bioterios y profesor de la asignatura “Bases de la terapéutica quirúrgica.
- A partir del año 2012 impartí la materia de “Biología celular” como profesor titular de laboratorio de Biología celular, en la Facultad de Ciencias de la Salud de la Universidad Anáhuac México Campus Norte.
- EMPLEOS



- Entre 1994 y 1996, me desempeñe como responsable clínico de la Clínica Veterinaria Zamora. Situada en la colonia San Pedro de los Pinos. Tel. 55169520.
- Del año 1992 al año 1996 desempeñé el cargo de auxiliar de Bioterio en la ahora Facultad de Medicina del Universidad La Salle campus San Fernando Tlalpan.
- A partir de 1984 a la actualidad he venido desarrollando mi actividad en el área clínica y quirúrgica de pequeñas especies y a partir de 1996 en animales de laboratorio, ofreciendo y efectuando mis servicios tanto a particulares como a empresas de docencia e investigación.
- En febrero de 1996, ingreso a la Escuela de Medicina hoy Facultad de Ciencias de la Salud de la Universidad Anáhuac México Norte, ocupando el cargo de Coordinador de Bioterio y Responsable de los Modelos Quirúrgicos para la asignatura de “Terapéutica quirúrgica” como profesor adjunto.
- Me otorgan un cargo honorario en el Consejo Técnico Consultivo de Sanidad Animal (CONASA) de la Secretaria de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación. (SAGARPA).
- Soy miembro de la Asociación Mexicana para la Ciencia de Animales de Laboratorio (AMCAL).
- FORMACIÓN.
- En el año de 1982 ingreso a la Facultad de Medicina Veterinaria y Zootecnia de la UNAM, para realizar mis estudios de Licenciatura, en el Campus de Coyoacán en la Ciudad Universitaria.

- Obtengo mi Título y Cédula profesional con el número 4227473. Expedida por la Secretaria de Educación Pública.
- Como parte de mi educación profesional de posgrado he realizado e impartido cursos de actualización, he asistido a diversos cursos y congresos como conferencista, instructor y asistente para reforzar y actualizar mis conocimientos en la Medicina Veterinaria y en otras áreas con temas actuales como la Responsabilidad Social y la Sustentabilidad, cursos complementarios en el uso de las nuevas tecnologías.
- Cursos complementarios y conferencias.
- Asistencia cursos y congresos relacionados con la Medicina Veterinaria, en las áreas de Animales de Laboratorio y Pequeñas Especies, he dictado conferencias relacionadas con la práctica de Salud y Producción de Animales de Laboratorio en Congreso AMCAL y Congresos Anuales del CONASA, SENASICA- SAGARPA.
- Colaboro en el Consejo Técnico Consultivo Nacional de Sanidad Animal. CONASA. En el periodo de 2015 y 2017 coordino el Comité 6 Salud y producción de Animales de Laboratorio y Especies Menores
- IDIOMAS. Inglés Básico, Italiano Básico y actualmente inicio estudios de Chino mandarín.
- Inglés básico.
- Italiano básico.
- Inicie curso de Chino Mandarín.
- 

- **MRS.MVZ. AHV.**

## **Carlos Daniel Haro Pineda**

Estado civil: Soltero

Nacionalidad: Mexicana

Edad: 27 Años

Fecha de nacimiento: 4 Agosto 1990

Teléfonos de contacto:

Casa: 56434676 Celular: 044 55 66107417

E mail: harosp@hotmail.com



**Formación profesional** Preparatoria #8 Miguel E. Schulz /  
Certificado

**Licenciatura en administración de empresas**

Facultad de contaduría, administración e informática, UNAM,  
campus C.U.

Pasante

**Experiencia laboral**

- a) Centro de desarrollo empresarial UNAM-Canacintra.  
Facultad de economía UNAM.

Capacitación para Emprendedores incubadora de negocios  
de la Facultad de Economía UNAM.

Experiencia laboral como capacitador de emprendedores en  
la incubadora de negocios de la facultad de economía de la  
UNAM (centro de desarrollo empresarial UNAM-Canacintra).

Cursos impartidos:

- Administración para el emprendedor

- Mercadotecnia

Apoyando en la creación de proyectos de inversión (plan de negocios) dentro del Centro de desarrollo empresarial UNAM-Canacintra

b) Además tengo más de 7 años experiencia en e-commerce, venta-compra, cotización de diversos artículos. Así como experiencia en ventas directas, atención al cliente, trato y negociación con proveedores.

### **Idiomas**

Inglés nivel medio 80%

### **Cursos**

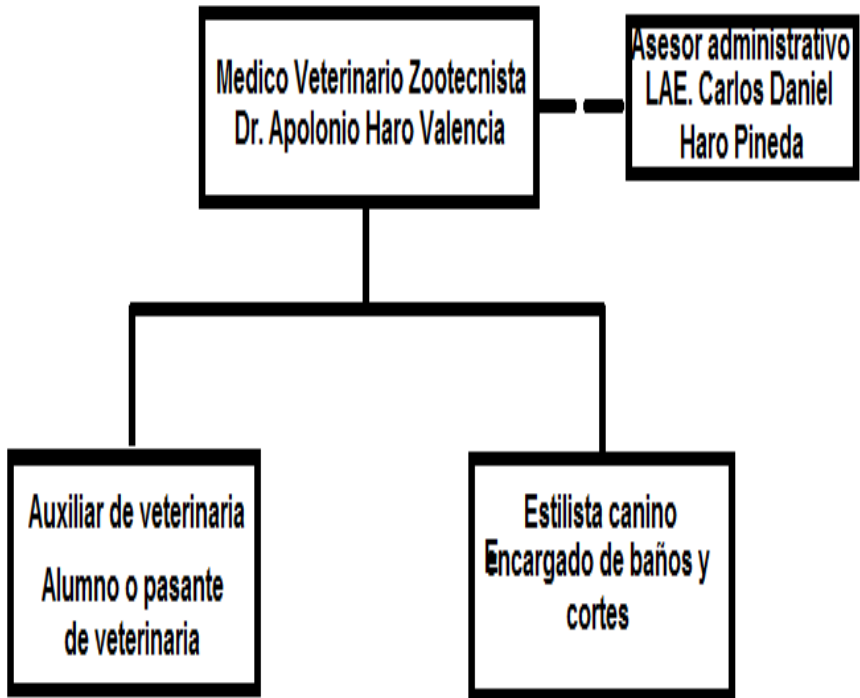
- Diseño de Imagen  
Facultad de Economía UNAM
- Finanzas para Emprendedores  
Facultad de Economía UNAM
- Aspectos Legales para Emprendedores  
Facultad de Economía UNAM
- Modelos de negocio "CANVAS"  
Facultad de Economía UNAM

### **Informática**

Nivel avanzado en Microsoft office

- Procesadores de Texto: Microsoft Word, Bloc de notas.
- Hojas de Cálculo: Excel, Power Point
- Internet redes sociales
- Bases de datos
- Correo electrónico

## 5.2 Organigrama



Cuadro 33. Fuente: Elaboración propia

### 5.3 Descripción de puestos

<b>Descripción del puesto de trabajo</b>			
<b>Nombre del puesto:</b> Director del hospital veterinario			
<b>Área:</b>	Dirección	<b>Supervisión ejercida</b>	Directa: auxiliar MVZ
<b>Objetivos del puesto:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Dirigir las actividades operativas relacionadas con la aplicación directa de la medicina veterinaria en el hospital veterinario así como crear el vínculo paciente-medico.</li> </ul>			
<b>Funciones principales:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Atención de consultas</li> <li>- Aplicación de vacunas y desparasitantes internos</li> <li>- Llenado de carnets de vacunación</li> <li>- Cortes de pelo (estética)</li> <li>- Cirugías</li> <li>- Estudios de laboratorios (tomas de muestras, radiografías, etc.)</li> <li>- Llenado y entrega de recetas medicas</li> </ul>			
<b>Líneas de coordinación internas:</b> Todas las áreas (responsable)		<b>Líneas de coordinación externas:</b> Diversas instituciones	
<b>Requisitos del puesto</b>			
<b>Educación</b>  Médico veterinario zootecnista <b>titulado</b> y con maestría relacionada en su área veterinaria o en el área comercial (opcional)		<b>Formación específica</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Conocimientos en paquetería de office (Word, Excel, power point).</li> <li>- Conocimiento y manejo de internet, correo electrónico, redes</li> </ul>	

	<p>sociales.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Conocimiento en el área médica veterinaria, especialista en cirugías.</li> <li>- Conocimiento en el área comercial del ramo mascotas</li> <li>- Conocimiento en los suministros necesarios para la medicina veterinaria.</li> </ul>
--	---

**Experiencia:**

Mínima de 5 años en el área médica veterinaria y 1 año en coordinación o dirección de Bioterios, clínicas u hospitales veterinarios.

<p><b>Habilidades</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Capacidad de análisis</li> <li>- Grado de organización</li> <li>- Realizar el diagnóstico de las enfermedades de los animales.</li> <li>- Usar, prescribir y aplicar productos químicos, farmacéuticos y biológicos veterinarios.</li> <li>- Realizar acciones de terapéutica médica y quirúrgica en animales.</li> </ul>	<p><b>Actitudes</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Capacidad de trabajo bajo presión y en equipo</li> <li>- Responsabilidad social</li> <li>- Trato con el cliente</li> <li>- Interés por el cuidado y vida animal así como por la sociedad y localidad donde se desarrolla</li> <li>- Capacidad de pensamiento crítico.</li> <li>- Liderazgo y actitud emprendedora</li> <li>- Actitud de servicio</li> <li>- Capacidad para resolver problemas y enfrentar situaciones novedosas en el ámbito de la</li> </ul>
--	--

<ul style="list-style-type: none"> <li>- Seleccionar y controlar la calidad de insumos para la alimentación animal, y formular dietas para animales.</li> </ul>	<p>medicina veterinaria y zootecnia.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Capacidad de comunicación efectiva en forma oral y escrita.</li> </ul>
---	--

<b>Descripción del puesto de trabajo</b>			
<b>Nombre del puesto:</b> Asesor administrativo - STAFF			
<b>Área:</b>	Administrativa	<b>Supervisión ejercida</b>	Directa: auxiliar de veterinaria
<p><b>Objetivos del puesto:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Dirigir las actividades administrativas del hospital dando apoyo en las áreas que solo un administrador puede tener inferencia.</li> </ul>			
<p><b>Funciones principales:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Apoyar al médico veterinario en las áreas financiera, mercadología, recursos humanos.</li> <li>- Búsqueda y atención a proveedores</li> <li>- Creación de campañas publicitarias</li> <li>- Prospección de clientes mediante redes sociales</li> <li>- Encargado de compras y pedidos</li> <li>- Proceso de contratación de empleados</li> <li>- Negociación con proveedores y posibles socios comerciales</li> </ul>			
<p><b>Líneas de coordinación internas:</b> Área administrativa</p>		<p><b>Líneas de coordinación externas:</b> Diversas instituciones, proveedores y socios comerciales.</p>	
<b>Requisitos del puesto</b>			
<b>Educación</b>		<b>Formación específica</b>	



<p>Licenciado en administración de empresas Titulado.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Conocimientos en paquetería de office (Word, excel, power point).</li> <li>- Conocimiento y manejo de internet, correo electrónico, redes sociales.</li> <li>- Conocimiento en el área administrativa.</li> <li>- Negociador</li> </ul>
<p><b>Experiencia:</b> De un año en el área administrativa</p>	
<p><b>Habilidades</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Capacidad de análisis</li> <li>- Grado de organización</li> <li>- Liderazgo</li> <li>- Persuasivo y dinámico</li> <li>- Negociante</li> <li>- De resolver problemas</li> <li>- Responsable</li> <li>- Carácter emprendedor</li> <li>- De aprendizaje</li> <li>- Tomar de decisiones</li> <li>- Flexible</li> <li>- Adaptable a las situaciones</li> </ul>	<p><b>Actitudes</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Capacidad de trabajo bajo presión y en equipo</li> <li>- Responsable</li> <li>- Trato con el cliente</li> <li>- Orientado a resultados</li> <li>- Ética en el desempeño profesional</li> <li>- Pensamiento analítico</li> <li>- Comprometido</li> <li>- Honesto</li> <li>- Dinámico</li> <li>- Independiente</li> </ul>

<b>Descripción del puesto de trabajo</b>			
<b>Nombre del puesto:</b> Auxiliar de veterinaria			
<b>Área:</b>	Operativa	<b>Supervisión ejercida</b>	Directa: Ninguna
<b>Objetivos del puesto:</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Apoyar en las funciones que se le designen por parte del médico veterinario con la finalidad de expandir sus conocimientos.</li> </ul>			
<b>Funciones principales:</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Atención y recepción de clientes</li> <li>- Agendar citas</li> <li>- Estética canina como apoyo (baños, corte de uñas, desparasitaciones externas)</li> <li>- Preparación de mesa quirúrgica y materiales para cirugía</li> <li>- Vacunación</li> <li>- Apoyo en cirugías</li> <li>- Entrega de muestras médicas de laboratorio</li> <li>- Recepción y entrega de cenizas caninas</li> <li>- Atención y venta de accesorios y alimentos especiales para mascotas</li> <li>- Apoyo en las áreas que el veterinario designe y que sean para su crecimiento profesional.</li> </ul>			
<b>Líneas de coordinación internas:</b>		<b>Líneas de coordinación externas:</b>	
Ninguna		Socios comerciales (recepción de productos, recepción de cenizas, recepción de suministros).	
<b>Requisitos del puesto</b>			
<b>Educación</b>		<b>Formación específica</b>	
Estudiante de los últimos		- Conocimientos en	

semestres o pasante de la carrera Médico veterinario zootecnista comprobable.	paquetería de office (Word, excel, power point). <ul style="list-style-type: none"> <li>- Conocimiento y manejo de internet, correo electrónico, redes sociales.</li> <li>- Conocimiento básico en el área médica veterinaria específico en pequeñas especies.</li> <li>- Opcional conocimiento en el área administrativa.</li> </ul>
---	---

**Experiencia:**

No necesaria

<p><b>Habilidades</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Capacidad de análisis</li> <li>- Proactivo</li> <li>- Capacidad de aprendizaje</li> </ul>	<p><b>Actitudes</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Capacidad de trabajo bajo presión y en equipo.</li> <li>- Trato con el cliente</li> <li>- Actitud de servicio</li> <li>- Ganas de aprender</li> <li>- Tolerante a la frustración</li> </ul>
--	--

**Descripción del puesto de trabajo**

**Nombre del puesto:** Estilista canino

<b>Área:</b>	Operativa	<b>Supervisión ejercida</b>	Directa: Ninguna
--------------	-----------	-----------------------------	---------------------

**Objetivos del puesto:**

- Encargado (a) de todas las actividades que se realicen dentro del hospital veterinario relacionado con el área de

estética canina.	
<b>Funciones principales:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Atención y recepción de clientes</li> <li>- Agendar citas</li> <li>- Estética canina (baños, corte de uñas, desparasitaciones externas)</li> <li>- Mantener el espacio de trabajo limpio</li> <li>- Llevar el control de los insumos usados para reabastecerse en forma y tiempo.</li> </ul>	
<b>Líneas de coordinación internas:</b> Ninguna	<b>Líneas de coordinación externas:</b> Ninguna
<b>Requisitos del puesto</b>	
<b>Educación</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- No necesaria</li> <li>- Estudiante de los Primeros semestres de la carrera Médico veterinario zootecnista comprobable.</li> </ul>	<b>Formación específica</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Ninguna</li> </ul>
<b>Experiencia:</b> 6 meses en puesto similar	
<b>Habilidades</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Proactivo</li> <li>- Buena actitud</li> <li>- Trato con los animales</li> </ul>	<b>Actitudes</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Capacidad de trabajo bajo presión y en equipo.</li> <li>- Trato con el cliente</li> <li>- Actitud de servicio</li> <li>- Ganas de aprender</li> <li>- Tolerante a la frustración</li> </ul>

## 5.4 Imagen

Nuestro nombre comercial será **“Hospital veterinario Haro”**

## 5.5 Logotipo



## 5.6 Slogan

\* **Asegurádonos del bienestar de tus mascotas** \*

## 5.7 Folleto o propaganda

**“Hospital Veterinario Haro”**

**Asegurádonos del bienestar de tus mascotas**



- CONSULTAS MEDICAS.
- ESTETICA CANINA.
- VACUNAS Y DESPARACITACIONES.
- CIRUGIAS
- ESTUDIOS DE LABORATORIO.
- RADIOGRAFIAS
- VENTA DE ALIMENTOS Y MEDICINAS ESPECIALIZADAS.
- VENTA DE ACCESORIOS PARA MASCOTAS.

☆ Servicio a domicilio ☆



## 5.8 Aspectos legales

La SAGARPA, es una Dependencia del Poder Ejecutivo Federal, que tiene entre sus objetivos propiciar el ejercicio de una política de apoyo que permita producir mejor, aprovechar mejor las ventajas comparativas de nuestro sector agropecuario, integrar las actividades del medio rural a las cadenas productivas del resto de la economía, y estimular la colaboración de las organizaciones de productores con programas y proyectos propios, así como con las metas y objetivos propuestos, para el sector agropecuario, en el Plan Nacional de Desarrollo.

La Sagarpa, a través del Senasica, es la encargada de todo lo relacionado con la salud animal; por lo tanto, se tiene que dar el Aviso de Funcionamiento ante esta Secretaría. También debes tramitar el Registro para el Manejo de Medicamentos Controlados, la Receta Médica Cuantificada y la Constancia de Aprobación del Médico Veterinario Zootecnista (MVZ) Responsable, solo esta última tiene costo.

Asimismo, se debe llevar una bitácora de medicamentos controlados y, en general, sujetarte a la Ley Federal de Sanidad Animal.

Las normas oficiales mexicanas que hay que acatar son la 22, 40, 46, y particularmente la NOM-64-ZOO-2000, relativa a los lineamientos para almacenar, clasificar y prescribir los productos farmacéuticos, dado su nivel de riesgo.

### NOM-022-ZOO-1995

Nos habla de las características y especificaciones zoonosanitarias para las instalaciones, equipo y operación de establecimientos que comercializan productos químicos, farmacéuticos, biológicos y alimenticios para uso en animales o consumo.

#### NOM-040-ZOO-1995

Nos habla de las especificaciones para la comercialización de sales puras antimicrobianas para uso en animales o consumo.

#### NOM-046-ZOO-1995

Esta es de suma importancia ya que habla del sistema Nacional de Vigilancia Epidemiológica.

#### NOM-064-ZOO-2000

Esta nos habla de los lineamientos para la clasificación y prescripción de los productos farmacéuticos veterinarios por el nivel de riesgo de sus ingredientes activos.

También debes pagar (de \$300 a \$500) a una recolectora de desechos biológico-infecciosos, según la NOM-087-ECOL-1995.

#### NOM-087-ECOL-1995

Esta establece los requisitos para la separación, envasado, almacenamiento, recolección, transporte, tratamiento y disposición final de los residuos peligrosos biológico-infecciosos que se generan en establecimientos que presten atención médica.

La forma de constituirnos será mediante una sociedad anónima en la que seremos 2 socios los fundadores.

Los requisitos que nos marcan para formar la sociedad anónima son:

- 1.- Denominación de la sociedad
- 2.- domicilio de la sociedad.
- 3.- Duración de la sociedad.



- 4.- Posibilidad de admisión o exclusión de extranjeros en la sociedad.
- 5.- Objeto social deseado
- 6.- Datos generales de 2 accionistas como mínimo.
- 7.- Nombre del administrador o quienes integren consejo de administración.
- 8.- Nombre de comisario (s)
- 9.- Nombre de apoderados en su caso y facultades que se otorgan.
- 10.- Copia cedula fiscal (r.f.c.) de los socios y administrador, en caso de no ser (indispensable)
- 11.- Comprobante de domicilio de la sociedad, en caso de no tenerlo, este deberá de estar a nombre de cualquiera de los socios debiendo de reunir los requisitos fiscales (cfdi) 13.

## 6 Capitulo V. Estudio financiero y evaluación del proyecto

### 6.1 Contabilidad y finanzas

#### 6.1.1 Presupuesto de inversión

<b>Concepto</b>	<b>\$</b>	
<b>Inversión fija</b>		
Mobiliario veterinaria	40,750.00	8.64%
Mobiliario de oficina	15,000.00	3.18%
Equipo de computo	19,500.00	4.14%
Equipo de telefonía	10,000.00	2.12%
Equipo médico	39,000.00	8.27%
Instrumental	2,750.00	0.58%
<b>SUMA</b>	<b>127,000.00</b>	<b>26.94%</b>
<b>Inversión diferida</b>		
Incubación	17,500.00	3.71%
Licencias y permisos	5,000.00	1.06%
Gastos de instalación	12,000.00	2.55%
Desarrollo de negocio	20,000.00	4.24%
Registro de marcas	10,000.00	2.12%
<b>SUMA</b>	<b>64,500.00</b>	<b>13.68%</b>
<b>Capital de trabajo</b>		
Aprox. 2 meses	279,954.09	59.38%
<b>INVERSION TOTAL</b>	<b>471,454.09</b>	<b>100.00%</b>

Cuadro 34. Fuente: Elaboración propia

## 6.1.2 Depreciación

<b>Concepto</b>	<b>%</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>
Mobiliario veterinaria	0.1	4,075	4,075	4,075	4,075
Mobiliario de oficina	0.1	1,500	1,500	1,500	1,500
Equipo de computo	0.25	4,875	4,875	4,875	4,875
Equipo de telefonía	0.25	2,500	2,500	2,500	2,500
Equipo médico	0.25	9,750	9,750	9,750	9,750
Instrumental	0.1	275	275	275	275
<b>TOTAL</b>		<b>22,975</b>	<b>22,975</b>	<b>22,975</b>	<b>22,975</b>

Cuadro 35. Fuente: Elaboración propia

## 6.1.3 Flujo de efectivo

### Año 1

Concepto	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul
<b>ENTRADAS DE EFECTIVO</b>							
Consultas medicas	5500	5555	5611	5667	5723	5781	5838
Vacunas	57150	57722	58299	58882	59471	60065	60666
Guardería	5000	5050	5101	5152	5203	5255	5308
Estudios de laboratorio	21025	21235	21448	21662	21879	22097	22318
Cirugías básicas	19400	19594	19790	19988	20188	20390	20593
desparasitación y estética							
Tamaño Chico	5160	5212	5264	5316	5370	5423	5477
Tamaño Mediano	5150	5202	5254	5306	5359	5413	5467
Tamaño Grande	11100	11211	11323	11436	11551	11666	11783
Tamaño Gigante	6300	6363	6427	6491	6556	6621	6688
Servicios funerarios	7700	7777	7855	7933	8013	8093	8174

Venta de accesorios	2987	3017	3047	3077	3108	3139	3171
Venta de alimento	6986	7056	7127	7198	7270	7343	7416
<b>TOTAL DE ENTRADAS DE EFECTIVO</b>	15345 8	15499 3	15654 3	15810 8	15968 9	16128 6	16289 9
Concepto		Ago.	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.	Total
<b>ENTRADAS DE EFECTIVO</b>							
Consultas medicas		5897	5956	6015	6075	6136	69754
							72480
Vacunas		61273	61885	62504	63129	63760	5
Guardería		5361	5414	5468	5523	5578	63413
Estudios de laboratorio		22542	22767	22995	23225	23457	26665 0
Cirugías básicas		20799	21007	21217	21430	21644	24604 1
desparasitación y estética		0	0	0	0	0	0
Tamaño Chico		5532	5588	5643	5700	5757	65442
Tamaño Mediano		5521	5577	5632	5689	5746	65315
Tamaño Grande		11901	12020	12140	12261	12384	14077 6
Tamaño Gigante		6754	6822	6890	6959	7029	79900
Servicios funerarios		8255	8338	8421	8506	8591	97655
Venta de accesorios		3202	3234	3267	3299	3332	37882
Venta de alimento		7490	7565	7641	7717	7794	88603
<b>TOTAL DE ENTRADAS DE EFECTIVO</b>		16452 8	16617 3	16783 5	16951 3	17120 8	19462 34

Cuadro 36. Fuente: Elaboración propia

# Año 1

SALIDAS DE EFECTIVO	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May	Jun.	Jul.
Consultas medicas	110	111	112	113	114	116	117
Vacunas	17965	18145	18326	18509	18694	18881	19070
Guardería	1000	1010	1020	1030	1041	1051	1062
Estudios de laboratorio	13185	13317	13450	13585	13720	13858	13996
Cirugías básicas	7734	7811	7889	7968	8048	8129	8210
Desparasitación y estética							
Tamaño Chico	933	943	952	962	971	981	991
Tamaño Mediano	817	825	833	841	850	858	867
Tamaño Grande	1133	1145	1156	1168	1179	1191	1203
Tamaño Gigante	517	522	527	532	538	543	548
Servicios funerarios	3100	3131	3162	3194	3226	3258	3291
Venta de accesorios	2612	2639	2665	2692	2719	2746	2773
Venta de alimento	5240	5292	5345	5398	5452	5507	5562
Impuestos	0	0	0	0	0	0	0
PTU	0	0	0	0	0	0	0
Administrativos y venta	46400	46400	46400	46400	46400	46400	46400
TOTAL DE SALIDAS DE EFECTIVO	10074 6	10129 0	10183 9	10239 3	10295 3	10351 8	10409 0
SALDO INICIAL	27995 4	33266 6	38636 9	44107 3	49678 8	55352 4	61129 2
FLUJO DE EFECTIVO NETO	52712	53703	54704	55715	56736	57768	58809
SALDO FINAL	33266 6	38636 9	44107 3	49678 8	55352 4	61129 2	67010 1
SALIDAS DE EFECTIVO		Ago.	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.	Total
Consultas medicas		118	119	120	122	123	1395

Vacunas		19261	19454	19648	19845	20043	22784 1
Guardería		1072	1083	1094	1105	1116	12683
Estudios de laboratorio		14136	14277	14420	14564	14710	16721 9
Cirugías básicas		8292	8375	8459	8543	8629	98086
Desparasitación y estética							
Tamaño Chico		1001	1011	1021	1031	1041	11838
Tamaño Mediano		876	884	893	902	911	10358
Tamaño Grande		1215	1227	1240	1252	1264	14374
Tamaño Gigante		554	560	565	571	576	6553
Servicios funerarios		3324	3357	3390	3424	3459	39316
Venta de accesorios		2801	2829	2857	2886	2915	33132
Venta de alimento		5618	5674	5731	5788	5846	66452
Impuestos		0	0	0	0	0	0
PTU		0	0	0	0	0	0
Administrativos y venta		46400	46400	46400	46400	46400	55680 0
TOTAL DE SALIDAS DE EFECTIVO		10466 7	10524 9	10583 8	10643 2	10703 2	12460 47
SALDO INICIAL		67010 1	72996 2	79088 6	85288 4	91596 5	27995 4
FLUJO DE EFECTIVO NETO		59861	60924	61997	63081	64176	70018 7
SALDO FINAL		72996 2	79088 6	85288 4	91596 5	98014 1	98014 1

Cuadro 37. Fuente: Elaboración propia

## 6.1.4 Flujo de efectivo

### Año 2

Concepto	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul
<b>ENTRADAS DE EFECTIVO</b>							
Consultas medicas	6198	6260	6322	6385	6449	6514	6579
Vacunas	64398	65042	65692	66349	67013	67683	68360
Guardería	5634	5690	5747	5805	5863	5922	5981
Estudios de laboratorio	23691	23928	24168	24409	24653	24900	25149
Cirugías básicas	21860	22079	22300	22523	22748	22976	23205
Desparasitación y estética	0	0	0	0	0	0	0
Tamaño Chico	5814	5873	5931	5991	6051	6111	6172
Tamaño Mediano	5803	5861	5920	5979	6039	6099	6160
Tamaño Grande	12508	12633	12759	12887	13016	13146	13277
Tamaño Gigante	7099	7170	7242	7314	7387	7461	7536
Servicios funerarios	8677	8763	8851	8939	9029	9119	9210
Venta de accesorios	3366	3399	3433	3468	3502	3537	3573
Venta de alimento	7872	7951	8030	8111	8192	8274	8357
<b>TOTAL DE ENTRADAS DE EFECTIVO</b>	<b>172921</b>	<b>174650</b>	<b>176396</b>	<b>178160</b>	<b>179942</b>	<b>181741</b>	<b>183559</b>
Concepto		Ago.	Sep.	Oct	Nov	Dic	Total
<b>ENTRADAS DE EFECTIVO</b>							
Consultas medicas		6645	6711	6778	6846	6914	78600
Vacunas		69043	69734	70431	71136	71847	816728
Guardería		6041	6101	6162	6224	6286	71455

Estudios de laboratorio		25400	25654	25911	26170	26432	300467
Cirugías básicas		23437	23672	23908	24147	24389	277245
Desparasitación y estética		0	0	0	0	0	0
Tamaño Chico		6234	6296	6359	6423	6487	73741
Tamaño Mediano		6222	6284	6347	6410	6474	73598
Tamaño Grande		13410	13544	13680	13816	13955	158630
Tamaño Gigante		7611	7687	7764	7842	7920	90033
Servicios funerarios		9302	9395	9489	9584	9680	110040
Venta de accesorios		3609	3645	3681	3718	3755	42686
Venta de alimento		8440	8525	8610	8696	8783	99840
TOTAL DE ENTRADAS DE EFECTIVO		185394	187248	189121	191012	192922	2193065

Cuadro 38. Fuente: Elaboración propia

## Año 2

SALIDAS DE EFECTIVO	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.
Consultas medicas	124	125	126	128	129	130	132
Vacunas	20243	20446	20650	20857	21065	21276	21489
Guardería	1127	1138	1149	1161	1173	1184	1196
Estudios de laboratorio	14857	15006	15156	15307	15460	15615	15771
Cirugías básicas	8715	8802	8890	8979	9069	9159	9251
Desparasitación y estética							
Tamaño Chico	1052	1062	1073	1084	1094	1105	1116



Tamaño Mediano	920	929	939	948	958	967	977
Tamaño Grande	1277	1290	1303	1316	1329	1342	1356
Tamaño Gigante	582	588	594	600	606	612	618
Servicios funerarios	3493	3528	3563	3599	3635	3671	3708
Venta de accesorios	2944	2973	3003	3033	3063	3094	3125
Venta de alimento	5904	5963	6023	6083	6144	6205	6267
Impuestos	0	0	20316 4	54686	18595	16241	1642 9
PTU	0	0	0	0	67721	0	0
Administrativos y venta	46400	46400	46400	46400	46400	46400	4640 0
TOTAL DE SALIDAS DE EFECTIVO	10763 9	10825 1	31203 3	16418 1	19644 1	12700 4	1278 35
SALDO INICIAL	98014 1	10454 23	11118 21	97618 4	99016 4	97366 4	1028 402
FLUJO DE EFECTIVO NETO	65282	66399	- 13563 7	13979	- 16499	54738	5572 4
SALDO FINAL	10454 23	11118 21	97618 4	99016 4	97366 4	10284 02	1084 126
SALIDAS DE EFECTIVO		Ago.	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.	Total
Consultas medicas		133	134	136	137	138	1572
Vacunas		21704	21921	22140	22361	22585	2567 37
Guardería		1208	1220	1232	1245	1257	1429 1
Estudios de laboratorio		15929	16088	16249	16412	16576	1884 26
Cirugías básicas		9344	9437	9531	9627	9723	1105 26
Desparasitación y estética							
Tamaño Chico		1128	1139	1150	1162	1173	1333 9

Tamaño Mediano		987	997	1006	1017	1027	1167 1
Tamaño Grande		1369	1383	1397	1411	1425	1619 7
Tamaño Gigante		624	630	637	643	650	7384
Servicios funerarios		3745	3783	3820	3859	3897	4430 2
Venta de accesorios		3156	3188	3220	3252	3284	3733 4
Venta de alimento		6330	6393	6457	6522	6587	7488 0
Impuestos		16618	16810	17004	17199	17396	3941 42
PTU		0	0	0	0	0	6772 1
Administrativos y venta		46400	46400	46400	46400	46400	5568 00
TOTAL DE SALIDAS DE EFECTIVO		12867 5	12952 3	13037 9	13124 5	13211 9	1795 324
SALDO INICIAL		10841 26	11408 45	11985 70	12573 12	13170 79	9801 41
FLUJO DE EFECTIVO NETO		56719	57725	58741	59767	60803	3977 41
SALDO FINAL		11408 45	11985 70	12573 12	13170 79	13778 82	1377 882

Cuadro 39. Fuente: Elaboración propia

### 6.1.5 Flujo de efectivo Año 3

Concepto	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul
ENTRADAS DE EFECTIVO							
Consultas medicas	6984	7053	7124	7195	7267	7340	7413
Vacunas	72565	73291	74024	74764	75512	76267	77030
Guardería	6349	6412	6476	6541	6606	6673	6739

Estudios de laboratorio	26696	26963	27233	27505	27780	28058	28339
Cirugías básicas	24633	24879	25128	25379	25633	25889	26148
Desparasitación y estética							
Tamaño Chico	6552	6617	6684	6750	6818	6886	6955
Tamaño Mediano	6539	6605	6671	6737	6805	6873	6941
Tamaño Grande	14094	14235	14377	14521	14666	14813	14961
Tamaño Gigante	7999	8079	8160	8242	8324	8407	8491
Servicios funerarios	9777	9875	9973	10073	10174	10276	10378
Venta de accesorios	3793	3831	3869	3908	3947	3986	4026
Venta de alimento	8871	8959	9049	9139	9231	9323	9416
TOTAL DE ENTRADAS DE EFECTIVO	194851	196800	198768	200755	202763	204791	206838
Concepto		Ago.	Sep.	Oct	Nov	Dic	Total
ENTRADAS DE EFECTIVO							
Consultas medicas		7487	7562	7638	7714	7791	88569
Vacunas		77800	78578	79364	80157	80959	920310
Guardería		6807	6875	6943	7013	7083	80517
Estudios de laboratorio		28622	28908	29197	29489	29784	338574
Cirugías básicas		26410	26674	26941	27210	27482	312406
Desparasitación y estética							
Tamaño Chico		7024	7095	7166	7237	7310	83094
Tamaño Mediano		7011	7081	7152	7223	7296	82933
Tamaño Grande		15111	15262	15414	15569	15724	178748

Tamaño Gigante		8576	8662	8749	8836	8925	101452
Servicios funerarios		10482	10587	10693	10800	10908	123996
Venta de accesorios		4066	4107	4148	4189	4231	48100
Venta de alimento		9511	9606	9702	9799	9897	112502
TOTAL DE ENTRADAS DE EFECTIVO		208907	210996	213106	215237	217389	2471200

Cuadro 40. Fuente: Elaboración propia

### Año 3

SALIDAS DE EFECTIVO	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.
Consultas medicas	140	141	142	144	145	147	148
Vacunas	22811	23039	23269	23502	23737	23974	24214
Guardería	1270	1282	1295	1308	1321	1335	1348
Estudios de laboratorio	16741	16909	17078	17249	17421	17595	17771
Cirugías básicas	9820	9918	10018	10118	10219	10321	10424
Desparasitación y estética							
Tamaño Chico	1185	1197	1209	1221	1233	1246	1258
Tamaño Mediano	1037	1047	1058	1068	1079	1090	1101
Tamaño Grande	1439	1454	1468	1483	1498	1513	1528
Tamaño Gigante	656	663	669	676	683	690	696
Servicios funerarios	3936	3976	4015	4055	4096	4137	4178
Venta de accesorios	3317	3350	3384	3418	3452	3486	3521

Venta de alimento	6653	6719	6787	6855	6923	6992	7062
Impuestos	17596	20337	42639	26679	22970	20063	20295
PTU	0	0	0	0	83663	0	0
Administrativos y venta	46400	46400	46400	46400	46400	46400	46400
TOTAL DE SALIDAS DE EFECTIVO	133001	136432	159431	144175	224841	138988	139945
SALDO INICIAL	1377882	1439732	1500100	1539437	1596017	1573939	1639741
FLUJO DE EFECTIVO NETO	61850	60368	39337	56580	-22078	65802	66893
SALDO FINAL	1439732	1500100	1539437	1596017	1573939	1639741	1706634
SALIDAS DE EFECTIVO		Ago.	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.	Total
Consultas medicas		150	151	153	154	156	1771
Vacunas		24456	24701	24948	25197	25449	289298
Guardería		1361	1375	1389	1403	1417	16103
Estudios de laboratorio		17949	18129	18310	18493	18678	212324
Cirugías básicas		10529	10634	10740	10848	10956	124544
Desparasitación y estética							
Tamaño Chico		1271	1283	1296	1309	1322	15031
Tamaño Mediano		1112	1123	1134	1145	1157	13152
Tamaño Grande		1543	1558	1574	1590	1606	18252
Tamaño Gigante		703	710	718	725	732	8321
Servicios funerarios		4220	4262	4305	4348	4391	49921
Venta de accesorios		3556	3592	3628	3664	3701	42069

Venta de alimento		7133	7204	7276	7349	7423	84376
Impuestos		20529	20766	21005	21246	21490	275614
PTU		0	0	0	0	0	83663
Administrativos y venta		46400	46400	46400	46400	46400	556800
TOTAL DE SALIDAS DE EFECTIVO		140912	141889	142875	143871	144877	1791237
SALDO INICIAL		1706634	1774629	1843736	1913967	1985333	1377882
FLUJO DE EFECTIVO NETO		67995	69107	70231	71366	72512	679963
SALDO FINAL		1774629	1843736	1913967	1985333	2057845	2057845

Cuadro 41. Fuente: Elaboración propia

## 6.1.6 Flujo de efectivo anual

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>ENTRADAS DE EFECTIVO</b>					
Consultas medicas	69754	78600	88569	99802	112459
Vacunas	724806	816728	920310	1037028	1168550
Guardería	63413	71455	80517	90729	102235
Estudios de laboratorio	266650	300467	338574	381514	429899
Cirugías básicas	246041	277245	312406	352027	396673
Desparasitación y estética	-	-			
Tamaño Chico	65442	73741	83094	93632	105507
Tamaño Mediano	65315	73599	82933	93451	105302
Tamaño Grande	140776	158630	178748	201418	226962
Tamaño Gigante	79900	90033	101452	114318	128816
Servicios funerarios	97655	110040	123996	139722	157442
Venta de accesorios	37882	42686	48100	54200	61074
Venta de alimento	88603	99840	112502	126770	142848
<b>TOTAL DE ENTRADAS DE EFECTIVO</b>	<b>1946234</b>	<b>2193065</b>	<b>2471200</b>	<b>2784610</b>	<b>3137769</b>
<b>SALIDAS DE EFECTIVO</b>					
Consultas medicas	1395	1572	1771	1996	2249
Vacunas	227841	256737	289298	325988	367331
Guardería	12683				

		14291	16103	18146	20447
Estudios de laboratorio	167219	188426	212324	239251	269595
Cirugías básicas	98086	110526	124544	140339	158138
Desparasitación y estética		-			
Tamaño Chico	11838	13340	15031	16937	19086
Tamaño Mediano	10358	11671	13152	14820	16699
Tamaño Grande	14374	16,198	18,252	20566	23175
Tamaño Gigante	6553	7384	8321	9376	10565
Servicios funerarios	39316	44302	49921	56252	63386
Venta de accesorios	33132	37334	42069	47405	53417
Venta de alimento	66452	74880	84376	95077	107135
Impuestos		394142	275614	330475	392201
PTU		67721	83663	101626	121868
Administrativos y venta	556800	556800	556800	556800	556800
TOTAL DE SALIDAS DE EFECTIVO	1246047	1795324	1791237	1975055	2182092
SALDO INICIAL	279954	980141	1377882	2057845	2867401
FLUJO DE EFECTIVO NETO	700187	397741	679963	809556	955677
SALDO FINAL	980141	1377882	2057845	2867401	3823078

Cuadro 42. Fuente: Elaboración propia



## 6.1.7 Estado de resultados Anual

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS					
Consultas medicas	69,754	78,600	88,569	99,802	112,459
Vacunas	724,805	816,728	920,310	1,037,028	1,168,550
Guardería	63,413	71,455	80,517	90,729	102,235
Estudios de laboratorio	266,650	300,467	338,574	381,514	429,899
Cirugías básicas	246,041	277,245	312,406	352,027	396,673
Desparasitación y estética	-	-	-	-	-
Tamaño Chico	65,442	73,741	83,094	93,632	105,507
Tamaño Mediano	65,315	73,598	82,933	93,451	105,302
Tamaño Grande	140,776	158,630	178,748	201,418	226,962
Tamaño Gigante	79,900	90,033	101,452	114,318	128,816
Servicios funerarios	97,655	110,040	123,996	139,722	157,442
Venta de accesorios	37,882	42,686	48,100	54,200	61,074
Venta de alimento	88,603	99,840	112,502	126,770	142,848
TOTAL DE INGRESOS	1,946,234	2,193,065	2,471,200	2,784,610	3,137,769
EGRESOS					

Costos de Producción	689,247	776,661	875,161	986,153	1,111,222
Utilidad Bruta	1,256,987	1,416,404	1,596,040	1,798,457	2,026,547
Gastos de Admin y ventas	556,800	556,800	556,800	556,800	556,800
Depreciación	22,975	22,975	22,975	22,975	5,850
Utilidad de operación	677,212	836,629	1,016,265	1,218,682	1,463,897
ISR	203,164	230,672	279,781	335,117	402,609
PTU	67,721	83,663	101,626	121,868	146,390
Utilidad Neta	406,327	522,294	634,858	761,697	914,899

Cuadro 43. Fuente: Elaboración propia

## 6.1.8 Balance general

	Años				
	1	2	3	4	5
<b>ACTIVO</b>					
Activo Circulante					
Bancos	980141	1377882	2057845	2867 401	3823 078
Cuentas por cobrar a clientes	0				
Inventarios					
Total de Activo Circulante	980141	1377882	2057845	2867 401	3823 078
Activo Fijo					
Mobiliario veterinaria	40750	40750	40750	4075 0	4075 0
Mobiliario de oficina	15000	15000	15000	1500 0	1500 0
Equipo de computo	19500	19500	19500	1950 0	1950 0
Equipo de telefonía	10000	10000	10000	1000 0	1000 0
Equipo médico	39000	39000	39000	3900 0	3900 0
Instrumental	2750	2750	2750	2750	2750
(-)Depreciación	-22975	-45950	-68925	- 9190 0	- 9775 0
Total de Activo Fijo	104025	81050	58075	3510 0	2925 0
Activo Diferido					
Incubación	17500	17500	17500	1750 0	1750 0
Licencias y permisos	5000	5000	5000	5000	5000
Gastos de instalación	12000	12000	12000	1200 0	1200 0

Desarrollo de negocio	20000	20000	20000	20000	20000
Registro de marcas	10000	10000	10000	10000	10000
(-)Amortizaciones					
Total Activo Diferido	64500	64500	64500	64500	64500
TOTAL ACTIVO	1148666	1523432	2180420	2967001	3916828
PASIVO					
Pasivo a corto plazo					
Proveedores	0	0	0	0	0
Cuentas por pagar	0	0	0	0	0
Impuestos por pagar	203164	39694	43861	48502	58909
PTU por pagar	67721	83663	101626	121868	146390
Total de pasivo a corto plazo	270885	123357	145487	170371	205299
Pasivo a largo plazo					
Cuentas por pagar a largo plazo					
Total de pasivo a largo plazo	0	0	0	0	0
TOTAL DE PASIVO	270885	123357	145487	170371	205299
CAPITAL CONTABLE					
Capital social	60000	60000	60000	60000	60000
Capital variable	411454	411454	411454	411454	411454
Utilidad o pérdida	406327	522294	634858	7616	9148

del ejercicio				97	99
Utilidades acumuladas	0	406327	928621	1563478	2325176
TOTAL CAPITAL CONTABLE	877781	1400075	2034933	2796630	3711528
TOTAL CAPITAL CONTABLE Y PASIVO	1148666	1523432	2180420	2967001	3916828

Cuadro 44. Fuente: Elaboración propia

### 6.1.9 VAN Y TIR

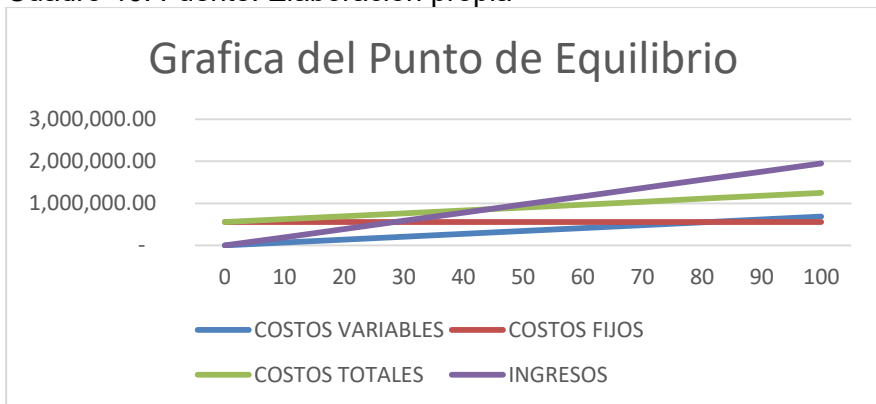
VAN y TIR		
AÑO 1		
<b>Determinación de la tasa de descuento</b>		
CETES 28 días	7.00%	
CETES anual	6.35%	
Prima de Riesgo	1.65%	
Tasa de descuento	15.00%	
Años	FNE	Flujos a VP
0	471,454.09	
1	-	\$0.00
2	397,741.30	\$300,749.56
3	679,962.85	\$447,086.61
4	809,555.57	\$462,866.02
5	955,677.04	\$475,140.39
Total	2,842,936.76	\$1,685,842.59
Comprobación		
<b>VAN=</b>	\$1,685,842.59	
<b>TIR=</b>	<b>66%</b>	

Cuadro 45. Fuente: Elaboración propia

## 6.1.10 Punto de equilibrio Año 1

%	COSTOS			INGRESOS
	VARIABLES	FIJOS	TOTALES	
0	-	556,800.00	556,800.00	-
10	68,924.70	556,800.00	625,724.70	194,623.37
20	137,849.39	556,800.00	694,649.39	389,246.74
30	206,774.09	556,800.00	763,574.09	583,870.10
40	275,698.79	556,800.00	832,498.79	778,493.47
50	344,623.48	556,800.00	901,423.48	973,116.84
60	413,548.18	556,800.00	970,348.18	1,167,740.21
70	482,472.88	556,800.00	1,039,272.88	1,362,363.57
80	551,397.57	556,800.00	1,108,197.57	1,556,986.94
90	620,322.27	556,800.00	1,177,122.27	1,751,610.31
100	689,246.97	556,800.00	1,246,046.97	1,946,233.68
P.Eq. =		862,111.67		
% =		44.30		

Cuadro 46. Fuente: Elaboración propia



Grafica 6. Fuente: Elaboración propia

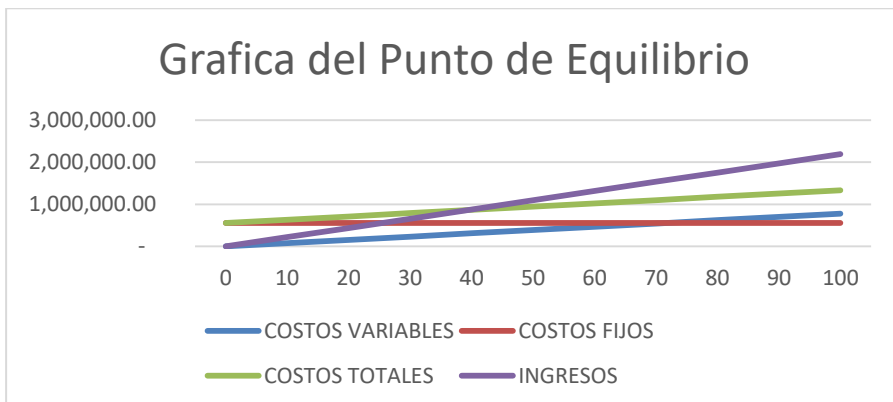
## 6.1.11 Punto de equilibrio

Año 2

%	COSTOS			INGRESOS
	VARIABLES	FIJOS	TOTALES	
0	-	556,800.00	556,800.00	-
10	77,666.07	556,800.00	634,466.07	219,306.48
20	155,332.15	556,800.00	712,132.15	438,612.96
30	232,998.22	556,800.00	789,798.22	657,919.45
40	310,664.29	556,800.00	867,464.29	877,225.93
50	388,330.37	556,800.00	945,130.37	1,096,532.41
60	465,996.44	556,800.00	1,022,796.44	1,315,838.89
70	543,662.51	556,800.00	1,100,462.51	1,535,145.37
80	621,328.59	556,800.00	1,178,128.59	1,754,451.86
90	698,994.66	556,800.00	1,255,794.66	1,973,758.34
100	776,660.73	556,800.00	1,333,460.73	2,193,064.82
	P.Eq. =	862,111.67		
	% =	39.31		

Cuadro 47. Fuente: Elaboración propia





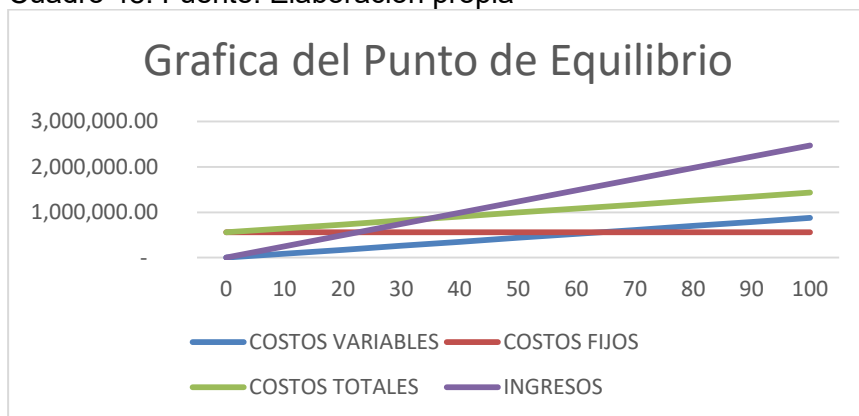
Grafica 7. Fuente: Elaboración propia

## 6.1.12 Punto de equilibrio Año 3

%	COSTOS			INGRESOS
	VARIABLES	FIJOS	TOTALES	
0	-	556,800.00	556,800.00	-
10	87,516.08	556,800.00	644,316.08	247,120.03
20	175,032.15	556,800.00	731,832.15	494,240.07
30	262,548.23	556,800.00	819,348.23	741,360.10
40	350,064.30	556,800.00	906,864.30	988,480.13
50	437,580.38	556,800.00	994,380.38	1,235,600.17
60	525,096.45	556,800.00	1,081,896.45	1,482,720.20
70	612,612.53	556,800.00	1,169,412.53	1,729,840.23
80	700,128.60	556,800.00	1,256,928.60	1,976,960.27
90	787,644.68	556,800.00	1,344,444.68	2,224,080.30
100				

	875,160.75	556,800.00	1,431,960.75	2,471,200.33
	P.Eq. = 862,111.67			
	% = 34.89			

Cuadro 48. Fuente: Elaboración propia



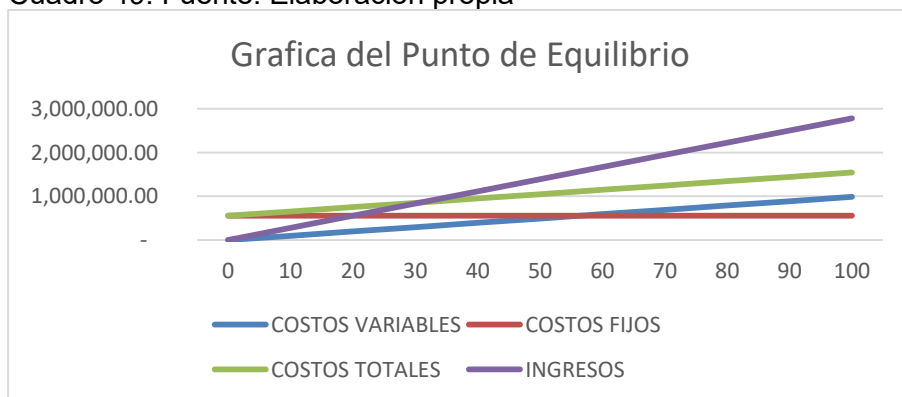
Grafica 8. Fuente: Elaboración propia

### 6.1.13 Punto de equilibrio Año 4

%	COSTOS			INGRESOS
	VARIABLES	FIJOS	TOTALES	
0	-	556,800.00	556,800.00	-
10	98,615.30	556,800.00	655,415.30	278,461.04
20	197,230.61	556,800.00	754,030.61	556,922.08
30	295,845.91	556,800.00	852,645.91	835,383.12
40	394,461.22	556,800.00	951,261.22	1,113,844.16
50	493,076.52	556,800.00	1,049,876.52	1,392,305.19

60	591,691.83	556,800.00	1,148,491.83	1,670,766.23
70	690,307.13	556,800.00	1,247,107.13	1,949,227.27
80	788,922.43	556,800.00	1,345,722.43	2,227,688.31
90	887,537.74	556,800.00	1,444,337.74	2,506,149.35
100	986,153.04	556,800.00	1,542,953.04	2,784,610.39
		P.Eq. = 862,111.67		
		% = 30.96		

Cuadro 49. Fuente: Elaboración propia



Grafica 9. Fuente: Elaboración propia

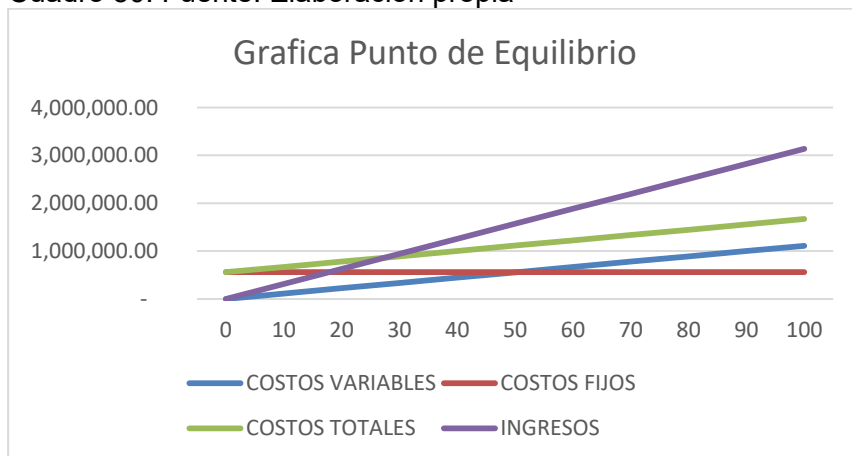
## 6.1.14 Punto de equilibrio

Año 5

%	COSTOS			INGRESOS
	VARIABLES	FIJOS	TOTALES	
0	-	556,800.00	556,800.00	-
10				

	111,122.19	556,800.00	667,922.19	313,776.87
20	222,244.39	556,800.00	779,044.39	627,553.74
30	333,366.58	556,800.00	890,166.58	941,330.61
40	444,488.77	556,800.00	1,001,288.77	1,255,107.47
50	555,610.97	556,800.00	1,112,410.97	1,568,884.34
60	666,733.16	556,800.00	1,223,533.16	1,882,661.21
70	777,855.35	556,800.00	1,334,655.35	2,196,438.08
80	888,977.55	556,800.00	1,445,777.55	2,510,214.95
90	1,000,099.74	556,800.00	1,556,899.74	2,823,991.82
100	1,111,221.93	556,800.00	1,668,021.93	3,137,768.69
	P.Eq. =	862,111.67		
	% =	27.48		

Cuadro 50. Fuente: Elaboración propia



Grafica 10. Fuente: Elaboración propia

## 6.1.15 Determinación del PTU

Determinación de PTU						
Proyectada a 5 años						
		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
	Ingresos acumulables para ISR	1,946,233.68	2,193,064.82	2,471,200.33	2,784,610.39	3,137,768.69
Me no s:	Deducción por aplicación de factores: 0.47 ó 0.53	-	-	-	-	-
	Deducciones autorizadas de ISR	1,269,021.97	1,356,435.73	1,454,935.75	1,565,928.04	1,673,871.93
Igu al:	Renta gravable para PTU	677,211.71	836,629.09	1,016,264.58	1,218,682.35	1,463,896.75
Por:	Porcentaje de PTU	10%	10%	10%	10%	10%
Igu al:	PTU del ejercicio	67,721.17	83,662.91	101,626.46	121,868.23	146,389.68

Cuadro 51. Fuente: Elaboración propia

### 6.1.16 Calculo del ISR

	AÑOS	1	2	3	4	5
	DETERMINACION DEL IMPUESTO ANUAL por pagar					
	Ingresos acumulables	194623 4	2193065	2471200	27846 10	31377 69
Me no s:	Deducciones Autorizadas	126902 2	1356436	1454936	15659 28	16738 72
Igu al:	Utilidad fiscal/pérdida fiscal	677212	836629	1016265	12186 82	14638 97
Me no s:	PTU pagado en el ejercicio	0	67721	83663	10162 6	12186 8
	Pérdidas fiscales pendientes de amortizar	0	0	0	0	0
Igu al:	Resultado fiscal	677212	768908	932602	11170 56	13420 29
Por:	Tasa ISR	0	0	0	0	0
Igu al:	Impuesto anual	203164	230672	279781	33511 7	40260 9
Me no s:	Pagos Provisionales pagados		208574	257656	31302 2	37536 6
Igu al:	ISR a cargo	203164	22099	22125	22095	27243
	DETERMINACION DEL COEFICIENTE DE UTILIDAD					
	Utilidad fiscal	677212	836629	1016265	12186 82	14638 97
En tre :	Ingresos nominales	194623 4	2193065	2471200	27846 10	31377 69
Igu al:	Coefficiente de utilidad	0.347	0.381	0.411	0.437	0.466

Cuadro 52. Fuente: Elaboración propia

## 7 Conclusiones

Con base en la investigación que se realizó para el proyecto pudimos observar que el mercado de las mascotas va en aumento.

Cada vez más familias optan por tener algún tipo de mascota sin importar la especie, aunque en su mayoría son perros y gatos también hay gran cantidad de familias que al no tener el espacio para una mascota grande buscan alguna especie que se adapte al espacio que tiene llevando a casa mascotas más pequeñas como peces, roedores, aves, reptiles, animales exóticos y algunos insectos. Todas estas mascotas sean de la especie que sean necesitan atención médica especializada, alimento, medicamentos, accesorios, mantenimiento, servicios de hotel o guarderías, servicios funerarios que a su vez nosotros podemos brindarles y cubrir esas necesidades que el cliente adquiere al comprar una mascota.

A través de los datos que encontramos en el instituto nacional de estadística, geografía e informática y encuestas de google y otras páginas dedicadas a hacer este tipo de encuestas como la encuesta Mitofsky y el estudio de campo que hicimos en este periodo de tiempo, nos dimos cuenta que el número de hogares mexicanos con mascotas aumento de 4 de cada 10 hogares con mascotas a 7 de cada 10 es decir un 70% de los hogares mexicanos tiene una mascota en casa en su mayoría perros y gatos pero también en los últimos 5 años ha crecido el gusto de las personas por tener animales como peces y tortugas , roedores y reptiles, aves y en menos cantidad insectos por el tamaño de los hogares sobre todo en las ciudades como la Ciudad de México, sin embargo, también hemos notado que

la compra de animales exóticos va en aumento que aunque pertenecen a especies ya antes mencionadas eran animales que no se comercializaban con tanta facilidad y a precios tan accesibles en el pasado. Y es que con las nuevas legislaciones que entraron al mercado mexicano mismas que en realidad solo regularon para cobrar impuestos y entregas de UMAS a los vendedores, se ha facilitado la comercialización de algunas especies que antes era muy complicado de adquirir. Otra parte que también ha ayudado al crecimiento de mascotas en México es que antes los animales (fuera de perros y gatos) que se vendían eran de captura sacados de su habitat natural para la venta al público lo que causaba que vinieran en mal estado por su transportación, enfermos, desadaptados al entorno y sobre todo a estar en cautiverio y ahora se han puesto criaderos autorizados para la reproducción de estas especies que se pueden comercializar en donde no solo se crían para su venta si no que ya viene vacunados aclimatados y nacidos en cautiverio es más fácil mantenerlos estables y con vida dentro de nuestros hogares, quedando claro, que esto no los exime de enfermedades y de la necesidad de ciertos productos así como alimentos especializados, al contrario, también ha abierto un mercado importante para abastecer estos productos y servicios y cubrir la necesidad que tiene los dueños de animales de tenerlos en óptimas condiciones y las necesidades de los animales para tener una vida digna.

Además en últimas fechas también hemos observado que la población si no quiere comprar una mascota, por las razones específicas que ellos tengan, buscan de todas formas la manera de tener un animal de compañía adoptando animales de la calle o con personas que ya no pueden tenerlos uniéndose a la población que puede necesitar de estos servicios médicos veterinarios y aumentando el mercado que ya se tenía contemplado por la venta de mascotas en México.



Sumémosle a todo esto que las nuevas generaciones ya no quieren hijos y los sustituyen por alguna mascota de compañía naciendo así los llamados animal-hijos, mascotas que por lo general sus dueños al no tener otro tipo de gastos dedican gran parte de sus ingresos a comprar accesorios , alimentos, juguetes, servicios de atención Premium para sus mascotas entre otras cosas y a los cuales hemos observado que no les importa gastar lo que sea necesario para que sus mascotas estén bien y sobre todo se vean bien.

Así que observando todos estos factores en el mercado nos damos cuenta que la necesidad de un servicio médico veterinario así como el abastecimiento de accesorios, juguetes y alimentos y otros servicios relacionados a las mascotas seguirán en crecimiento constante, creando nuevos productos y servicios o mejorando y ampliando los que ya hay y dando nuevas oportunidades a proyectos como el nuestro.

Es por estas razones que vemos al proyecto del Hospital Veterinario Haro con un mercado grande que cubrir y una necesidad importante a satisfacer de todos esos clientes que estén buscando nuevas y mejores opciones de atención medica veterinaria por lo que es viable para llevarlo a cabo en un periodo de tiempo inmediato, esperando que no solo se mantenga en actividad por muchos años, sino que también tenga crecimiento y busque expandirse a mediano plazo llegando a más gente que tenga esa necesidad de un servicio médico especializado veterinario de calidad, tratando de innovar día con día y buscando nuevas alternativas, productos y servicios que ayuden a darle una mejor calidad de vida no solo a los animales sino también a los clientes que nos busquen.

## 8 Bibliografía

- Imagen Veterinaria, "Animales en el México Prehispánico, México D.F. 2004, Grupo editorial Graphics.
- "Tracing Mexican Historical Veterinary Medicine and Animal Science Bibliographically", Linda Sametz de Walerstein, Quipu, vol. 1 i, núm. 1, enero-abril de 1994.
- Consulta Mitofsky, México: las mascotas en nuestros hogares, México D.F 2004.
- REDVET. Revista electrónica de Veterinaria 1695-7504, 2007 Volumen VIII Número 9.
- Blank, I. El maravilloso mundo de la clínica veterinaria. FMVZ UNAM. 2012 - Cervantes S.J.M.
- Román D.A.M. La medicina veterinaria mexicana vista a través de sus instituciones. México: FMVZ 2009.
- [http://cuentame.inegi.org.mx/monografias/informacion/df/territorio/div\\_municipal.aspx?tema=me&e=09](http://cuentame.inegi.org.mx/monografias/informacion/df/territorio/div_municipal.aspx?tema=me&e=09)
- [www.inegi.com .mx](http://www.inegi.com.mx)
- <https://www.gob.mx/senasica/documentos/normatividad-en-materia-de-salud-animal?idiom=es>
- [http://www.dof.gob.mx/nota\\_detalle.php?codigo=4884397&fecha=07/11/1995](http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=4884397&fecha=07/11/1995)
- [https://www.gob.mx/sagarpa.](https://www.gob.mx/sagarpa)