



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES

CUAUTITLAN
1973
AGOSTO 14 DE 1973

**MERCADOTECNIA VETERINARIA
" BASES MERCADOLOGICAS PARA EL
DISEÑO Y FUNCIONAMIENTO DE UNA
CLINICA VETERINARIA "**

**TRABAJO DE SEMINARIO
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
MEDICA VETERINARIA ZOOTECNISTA**

PRESENTA :

ELSA RAQUEL VICTORIO VILLARREAL

ASESOR : MVZ SERGIO CORTES Y HUERTA

CUAUTITLAN IZCALLI, EDO. DE MEX.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

1997



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.



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

SUPLENTE CUAUTITLAN

DR. JAIME KELLER TORRES
DIRECTOR DE LA FES-CUAUTITLAN.
P R E S E N T E.



AFN: ING. RAFAEL RODRIGUEZ CEBALLOS
Jefe del Departamento de Exámenes
Profesionales de la FES-C.

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

MERCADOTECNIA VETERINARIA "BASES MERCADOLÓGICAS PARA
EL DISEÑO Y FUNCIONAMIENTO DE UNA CLÍNICA VETERINARIA

que presenta LA pasante: ELSA RAQUEL VICTORIO VILLARREAL
con número de cuenta: 7809200-7 para obtener el Título de:
MEDICA VETERINARIA EGIPSIOLISTA

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

A T E N T A M E N T E.

"POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU"

Cuautilán Izcalli, Edo. de México, a 19 de AGOSTO

de 19

MODULO:	PROFESOR:
I. MEDIO AMBIENTE	LUIS A. FERNANDEZ ZORRILLA
II. PRODUCTOS Y SERVICIOS	SERGIO CORTES.
IV. PLANEACION ESTRATEGICA	CARLOS DE LAS CASAS

FIRMA

DEP/70005EN

A MIS HIJOS ELSA MARIEL Y ARNULFO
A MI ESPOSO ARNULFO ROSALES GONZALEZ
Y A TODOS LOS QUE HICIERON ESTO POSIBLE

INDICE

	<i>Página</i>
1- MISIÓN	1
2- FUNCIONES Y ORGANIGRAMA	2
3- INFORMACIÓN BÁSICA	4
4- HIPÓTESIS	7
5- ANÁLISIS DEL ENTORNO OPORTUNIDADES Y PROBLEMAS	8
6- ANÁLISIS DE LA EMPRESA FUERZAS Y DEBILIDADES	9
7- OBJETIVOS, ESTRATEGIAS Y PLANES DE ACCIÓN	11
8- PRESUPUESTOS	15
9- ESTADO DE RESULTADOS	21
10- FLUJO DE EFECTIVO	22
11- PLAN A MEDIANO PLAZO	24
12- GLOSARIO DE TÉRMINOS	25

1- MISIÓN:

OFRECER SERVICIO PROFESIONAL MEDICO
VETERINARIO ÉTICAMENTE, ASÍ COMO LA
COMPRA-VENTA DE PRODUCTOS VETERINARIOS
Y ACCESORIOS PARA MASCOTAS.

2- FUNCIONES Y ORGANIGRAMA

VENTA DE:

SERVICIOS MÉDICOS VETERINARIOS

- Vacunación
- Desparasitación
- Consultas y tratamientos
- Cirugías

COMPRA-VENTA DE:

ACCESORIOS

- Collares, correas, etc.

PRODUCTOS FARMACÉUTICOS VETERINARIOS Y ALIMENTOS

ADMINISTRACIÓN

COMERCIALIZACIÓN
Y
VENTAS

SERVICIOS
MÉDICOS
VETERINARIOS

CLIENTE

3- INFORMACIÓN BÁSICA

INTERNO

RECURSOS:

Se cuenta con un buen conocimiento y habilidades que se requieren en una clínica veterinaria, así como el conocimiento del material y equipo necesarios, también servicios como son: desparasitación, consultas, vacunaciones, venta de medicamentos veterinarios y accesorios.

TIEMPO:

Se tiene tiempo disponible para trabajar en este proyecto.

INFORMACIÓN BÁSICA

EXTERNA

Ubicación:

Calle de la Luna No. 49 esq. con Plaza de los Ángeles, a dos calles del Eje Central, Col. Guerrero.

Socio-Cultural:

Las personas de la zona se están preocupando por el cuidado de sus mascotas, así como el interés de adquirirlas.

Población Animal:

No se conocen datos específicos de la población de mascotas, pero cada vez es más notorio que la gente tiene mascotas.

Competencia:

Se tiene bien localizada a la competencia y también se conocen los precios y horarios con que se manejan; Son seis consultorios de los cuales 4, están ubicados en Tlatelolco y 2, en la Col. Guerrero. De los seis, el promedio de precio de servicios son:

- Vacunas	\$ 53.00
- Desparasitación	\$ 30.00
- Consultas	\$ 30.00
- Cirugías	\$ 250.00 (Esterilización)

Y los horarios son de Lunes a Sábado, de 10:00 am a 8:00 p.m., y algunos sólo trabajan medio día del Sábado.

Trámites:

Se tiene que tramitar licencias y permisos pertinentes para el establecimiento del negocio en la Deleg. Cuauhtémoc y también los trámites requeridos en Hacienda.

Estacionalidad:

Se prevé una estacionalidad de baja de ventas en los meses de Julio a Septiembre, ya que es un período en que las personas tienen gastos relacionados con el término e inicio del ciclo escolar (período de vacaciones).

Económico:

La mayoría de la población es de un nivel económico medio-bajo y bajo.

4- HIPÓTESIS

PARA 1997 TENDREMOS:

- NO HAY CAMBIOS POLÍTICOS IMPORTANTES
- LA INFLACIÓN ES DEL 15%
- EL DÓLAR ESTÁ A \$ 9.50 EN PROMEDIO ANUAL
- LA TAZA DE DESEMPLEO ES EL 4%
- EL PRODUCTO INTERNO BRUTO (PIB) ES DEL 5%
- EL PARTIDO ACCIÓN NACIONAL (PAN) GANA LA REGENCIA DEL DISTRITO FEDERAL.
- ESTA AUMENTANDO EL INTERÉS DE LAS PERSONAS POR ADQUIRIR MASCOTAS Y MANTENERLAS EN BUEN ESTADO DE SALUD.
- EL MEDICO VETERINARIO DE PEQUEÑAS ESPECIES TENDRÁ MAS OPORTUNIDAD DE TRABAJO EN LAS CIUDADES.
- LAS VENTAS SE INCREMENTARAN EN UN 20% A PARTIR DEL 3er. MES DE FUNCIONAMIENTO (Ventas de Servicios).
- BAJARAN EN UN 15 % LAS VENTAS EN LOS MESES DE JULIO, AGOSTO, SEPTIEMBRE, POR ESTACIONALIDAD.
- SE INCREMENTARAN LAS VENTAS EN UN 5% EN OCTUBRE Y EN NOVIEMBRE 10% (Porcentaje total que baja en los tres meses anteriores se recupera).

5 - ANÁLISIS DEL ENTORNO oportunidades y problemas

ÁREA	OPORTUNIDADES	PROBLEMAS
GOBIERNO		Trámites de licencias para establecer el negocio, son lentos y burocráticos. Las campañas de vacunación por parte de la delegación y un centro permanente de atención.
ECONÓMICO		Nivel socioeconómico medio-bajo y bajo.
SOCIO-CULTURAL	Se está poniendo más interés a las mascotas y a sus cuidados.	
MERCADO	Hay un aumento en la población de mascotas.	
COMPETENCIA		Existen seis consultorios veterinarios dentro de la zona.
SALUD	Las personas se preocupan por su seguridad entre la convivencia con sus mascotas.	

6- ANÁLISIS DE LA EMPRESA

Fuerzas y Debilidades

ÁREA	FUERZAS	DEBILIDADES
MERCADO	Se realizó un estudio de mercado dentro de la zona en que se pretende ubicar el negocio.	
COSTOS	Se tiene conocimiento de distribuidores	
GASTOS	Se tiene conocimiento de gastos de administración	
EQUIPO Y MOBILIARIO		Hay que invertir en la compra de equipo y mobiliario.
POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS		No están establecidas.
CAPACIDAD TÉCNICA	Se tiene buenos conocimientos y experiencia en el servicio médico veterinario.	
RENTABILIDAD		Se desconoce

ANÁLISIS DE LA EMPRESA

Fuerzas y Debilidades

Debilidades

- **No se conocen trámites para licencias y permisos**
- **Desconocimiento de gastos de inversión**
- **Se carece de conocimiento de la rentabilidad del negocio**
- **Campañas de vacunación**
- **Nivel socio-económico, medio-bajo y bajo**
- **Competencia alta**

7 - OBJETIVOS ESTRATEGIAS Y PLANES DE ACCION

OBJETIVO

1- Abrir una clínica veterinaria en la Col. Guerrero para Septiembre de 1997

ESTRATEGIAS

- 1.1 Conocer trámites en la Deleg. y Hacienda, para abrir una clínica veterinaria
- 1.2 Obtener costos actuales de equipo y mobiliario.
- 1.3 Obtener datos para rentabilidad del negocio

PLANES DE ACCION	RESPONSABLE	FECHA
1.1.2 Ir a la Deleg. Cuauhtémoc para investigar los trámites y licencias necesarias	E.Raquel Victorio V.	15-07-96
1.1.3 Pedir información en módulo de Hacienda	E.Raquel Victorio V.	15 a 16-07-96
1.1.4 Elaboración de permisos y aceptación de datos.	E.Raquel Victorio V.	Ags a Sep 1997

PLANES DE ACCION	RESPONSABLE	FECHA
1.2.1 Investigar en casas comerciales, precios de equipo y mobiliario	E. Raquel Victorio V.	17-07-96
1.2.2 Análisis de costo	E. Raquel Victorio V.	18-07-96
1.2.3 Compra de equipo y mobiliario	E. Raquel Victorio V.	Ene y Feb 1997
1.3.1 Conseguir datos de costos de insumos	Rosa Ma Ramirez y Miguel A. Espinosa	14-07-96
1.3.2 Obtención de rentabilidad	Dr. Carlos de las Casas	19 a 21 Jul 1996

OBJETIVO

2- Implementar o establecer un sistema de administración para la clínica que empiece a funcionar a partir de Sep. de 1997.

ESTRATEGIAS

2.1 Conocer bases para la administración y poder conducir de una manera adecuada el negocio.

PLANES DE ACCION	RESPONSABLE	FECHA
2.1.1 Buscar apoyo en algún contador o admor.	E. Raquel Victorio V.	15-07-97
2.1.2 Conocer y saber cuando se deben hacer inventario	E. Raquel Victorio V.	Sep. de 1997
2.1.3 Elaborar políticas y procedimientos a ejecutar en la clínica.	E. Raquel Victorio V.	Jul a Ags. 1997

OBJETIVO

3- Apoyar la campaña de vacunación antirrábica de la zona en 1997.

ESTRATEGIAS

3.1 Investigar la posibilidad de participación en la campaña de vacunación para 1997

3.2 Promocionar la apertura del negocio

PLANES DE ACCION	RESPONSABLE	FECHA
3.1.1 Ir a la Deleg. Cuauhtémoc y plantear la posible ayuda o cooperación en la campaña de vacunación.	E. Raquel Victorio V.	May a Jun 97
3.2.1 Aprovechar la campaña de vacunación para ejercer publicidad y promocionar la clínica	E. Raquel Victorio V.	May a Jul 97

8- PRESUPUESTOS

PRESUPUESTO DE INVERSIÓN

CANT.	PRODUCTO	PRECIO	TOTAL
1	MESA DE EXPLORACIÓN	\$ 1,800.00	\$ 1,800.00
	ESTERILIZADOR	2,500.00	2,500.00
1	FRIGOBAR (Refrigerador)	1,500.00	1,500.00
1	MESA DE MAYO	300.00	300.00
2	PINZAS DE DISECCIÓN CON DIENTES	18.55	37.10
2	PINZAS DE DISECCIÓN PLANAS		18.55
37.10			
1	PINZA DE KELLY CURVAS	23.50	23.50
1	PINZA DE KELLY RECTA	23.50	23.50
1	PINZA MOSQUITO CURVA		20.00
20.00			
1	PINZA MOSQUITO RECTA		25.60
25.60			
1	MANGO DE BISTURÍ	7.00	7.00
1	TIJERAS DE MAYO	25.00	25.00
1	TIJERAS BACHAUS		28.00
28.00			
1	PORTA AGUJAS	34.65	34.65
4	PINZAS DE CAMPO		21.40
85.60			
2	CAMPOS	5.00	10.00
1	ALACENA	400.00	400.00
1	ESTANTE	270.00	270.00
1	ARCHIVERO	175.00	175.00
1	LAMPARA	60.00	60.00
1	PORTA SUERO	80.00	80.00
1	TOALLERO	11.00	11.00
1	BOTE PARA BASURA	25.00	25.00
1	CUBETA	15.00	15.00
1	ESCOBA	14.00	14.00
1	TRAPEADOR	18.00	18.00
1	JALADOR	20.00	20.00
1	RECOGEDOR	7.30	7.30
1	DEPOSITO DE RENTA	2,000.00	2,000.00
	TOTAL		\$ 9,736.00

PRESUPUESTO DE VENTAS MENSUAL - JUNIO DEL 96						
PIEZAS	PRODUCTO	COSTO NETO	PRECIO PUBLICO	TOTAL NETO	TOTAL PUBLICO	UTILIDAD BRUTA
3	CALCIOSOL	25.60	32.00	76.80	96.00	19.20
4	BROSIN UNG	12.00	15.00	48.00	60.00	12.00
2	VITAFOR-P 30CAPS	20.00	25.00	40.00	50.00	10.00
3	MELVINAC 250ML	14.40	18.00	43.20	54.00	10.80
2	PET-TABS	49.60	62.00	99.20	124.00	24.80
2	VIONATE 360 MG	44.00	52.00	88.00	104.00	16.00
5	BAMITOL	25.50	30.00	127.50	150.00	22.50
5	UNG. TIA 125 GR.	9.60	12.00	48.00	60.00	12.00
5	UNG. TIA 60 GR.	5.25	6.50	26.25	32.50	6.25
1	PAROL 100 TBS	40.00	50.00	40.00	50.00	10.00
10	ASUNTOL JABON 80	6.80	8.00	68.00	80.00	12.00
2	SHAMPOO BOLFO	20.40	24.00	40.80	48.00	7.20
2	SHAMPOO SCABISIN	22.40	28.00	44.88	56.00	11.12
3	SHAMPOO URUS	10.00	15.00	30.00	45.00	15.00
3	BOLFO POLVO	15.30	18.00	45.90	54.00	8.10
3	DIARREFIN 60 ML	15.20	19.00	45.60	57.00	11.40
	ACCESORIOS					
3	TRAILLAS No. 2	10.15	19.00	31.50	57.00	25.50
3	No. 2.5	12.50	22.50	37.50	67.50	30.00
3	No. 3	14.50	26.00	43.50	78.00	34.50
3	No. 4	19.50	28.00	58.50	84.00	25.50
5	COLLAR CASTIGO No. 3	9.00	16.20	45.00	81.00	36.00
3	COLLAR 2CM	8.00	12.00	24.00	86.00	12.00
3	COLLAR 3CM	11.00	16.00	33.00	48.00	15.00
3	COLLAR 1CM	5.00	7.50	15.00	22.50	7.50
3	CORREA CUERO 180 CM	30.00	60.00	90.00	180.00	90.00
1	BOZAL GRANDE	35.00	50.00	35.00	50.00	15.00
1	PECHERA GRANDE	40.00	80.00	40.00	80.00	40.00
2	VICERAS XXS	7.60	10.00	14.40	20.00	5.00
3	VICERAS "S"	7.60	12.00	22.80	36.00	13.00
3	VICERAS "M"	8.50	15.00	25.50	45.00	19.00
2	VICERAS XL	9.50	17.00	19.00	34.00	15.00
	CAMAS					
1	CHICA	40.00	60.00	40.00	60.00	20.00
1	MEDIANA	45.00	70.00	45.00	70.00	25.00
1	GRANDE	50.00	80.00	50.00	80.00	30.00

PIEZAS	PRODUCTO	COSTO NETO	PRECIO PUBLICO	TOTAL NETO	TOTAL PUBLICO	UTILIDAD BRUTA
	PLAYERAS					
1	CHICA	15.00	22.00	15.00	22.00	7.00
1	MEDIANA	17.00	24.00	17.00	24.00	7.00
1	GRANDE	19.00	26.00	19.00	26.00	7.00
1	SWETER	21.00	30.00	21.00	30.00	9.00
5	CORBATAS	6.00	12.00	30.00	60.00	30.00
10	MOÑOS	5.00	7.00	50.00	70.00	20.00
1	RAYLENTES	12.50	20.00	12.50	20.00	7.50
	ALIMENTOS					
1	PROPLAN CRE	12.00	15.60	12.00	15.60	3.60
3	DELICAT DRY	7.00	8.40	21.00	25.20	4.20
3	DELICAT PLUS	8.00	9.50	24.00	28.50	4.50
6	DELICAT LATA	2.86	3.50	17.60	21.00	3.40
2	HI PRO	9.00	11.00	18.00	22.00	4.00
2	DOCCHOW	9.00	10.00	18.00	20.00	2.00
2	CRECILAC	7.00	10.00	14.00	20.00	6.00
5	GATINA	7.00	8.00	35.00	40.00	5.00
3	KITTEN	7.00	8.00	21.00	24.00	3.00
1	HAPPY DOC	23.00	28.00	23.00	28.00	5.00
	TAZONES					
2	CHICO	6.00	7.50	12.00	15.00	3.00
2	MEDIANO	10.00	12.00	20.00	34.00	4.00
2	GRANDE	13.00	15.00	26.00	30.00	4.00
	SERVICIOS					
25	VACUNAS	21.00	50.00	525.00	1,250.00	725.00
25	DESPARASITACIONES	6.00	25.00	150.00	625.00	475.00
2	CIRUGIAS	60.00	250.00	120.00	500.00	380.00
2	CORTE COLA	10.00	50.00	20.00	100.00	80.00
20	CONSULTAS	10.00	30.00	200.00	600.00	400.00

GASTOS DE ADMINISTRACION

CONCEPTO	ENERO	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
RENTA	2,140.00	2,140.00	2,140.00	2,140.00	2,140.00	2,140.00	2,140.00	2,289.00	2,289.00	2,289.00	2,289.00	2,289.00	26,576.00
LUZ	214.00		214.00		214.00		214.00		214.00		214.00		1,286.00
TELEFONO		321.00		321.00		321.00		321.00		321.00		321.00	1,836.00
PAPELERIA	197.00	197.00											394.00
PROMOCION Y PUBLICIDAD	114.00		100.00										214.00
TOTAL	2,815.00	2,818.00	2,454.00	2,461.00	2,354.00	2,461.00	2,354.00	2,610.00	2,608.00	2,610.00	2,608.00	2,610.00	31,387.00

CALENDARIZACION (Presupuesto de Ingresos)
EJERCICIO 1

CONCEPTO	ENERO	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEPT	OCT	NOV	DIC	TOTAL
Des													
VEGA EXPLORACION						236.00							236.00
ESTERILIZACION		164.00	185.00										349.00
REFRIGERACION				210.00									210.00
MATERIA CRUGA	87.00												87.00
M.GUARDO					153.00								153.00
DEPOSITO RENTA									263.75				263.75
ENCARGOS DE REPO								12.00					12.00
TOTAL EN BOTE PARA SACAR LA CUBIERTA ETC													
TOTAL	87.00	164.00	185.00	210.00	153.00	236.00		12.00	263.75				1,293.75
POSO DE CAMBIO - 7/8	861.00	1,248.40	1,254.00	1,330.00	1,362.80	1,703.80		112.00	1,899.84				8,617.84

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

CALENDARIZACION (Presupuesto Inversiones)

EJERCICIO 2

CONCEPTO	ENERO	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGS	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
	DÍAS												
MESA EXPLORACION	236 0												236 00
REFRIGERADOR	210 00												210 00
MAT. CIRUGIA	87 00												87 00
MOBILIARIO	153 00												153 00
DEPOSITO RENTA	263 15												263 15
ARTICULOS DE ASEO	15 00												15 00
TOALLERO, BOTE PARA BASURA, CUBETA, ETC.													
TOTAL	964 15												964 15
TIPO DE CAMBIO	7 6												7,327 54

ESTADO DE RESULTADOS

CONCEPTO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
SERVICIOS	3 075.00	3 113.45	3 783.00	3 830.00	3 879.00	3 826.50	3 379.00	3 421.00	3 464.00	3 637.00	4 052.30	4 100.50	43 837.45
VENTAS	2 814.90	2 890.00	2 836.00	2 822.00	2 958.00	2 959.50	2 578.00	2 610.30	2 643.00	2 812.00	3 129.00	3 169.00	34 366.30
	5 889.90	5 963.45	6 619.00	6 752.00	6 836.00	6 822.00	5 957.00	6 031.30	6 107.00	6 449.00	7 179.60	7 268.50	78 203.85
MEJORS													
COSTO DE VENTA	2 308.00	2 333.00	2 254.00	2 284.43	2 312.48	2 337.00	1 835.40	1 862.25	1 885.78	2 246.55	2 374.62	2 333.00	27 842.58
COSTO DE SERVICIO	1 016.00	1 021.50	1 248.30	1 263.00	1 279.00	1 295.00	1 114.50	1 128.50	1 142.60	1 214.70	1 351.30	1 352.00	16 481.72
% VENTAS	3 023.00	3 042.50	3 328.30	3 349.00	3 369.48	3 432.00	2 927.90	2 992.68	3 028.36	3 467.27	3 627.60	3 679.00	32 264.30
SERVICIOS %	51.32	51.32	49.42	49.56	49.58	49.58	49.57	49.58	49.58	53.68	52.53	52.36	596.06
MEJORS													50.0
GASTOS DE ADMINISTRACION	2 655.00	2 643.20	2 454.00	2 481.00	2 454.00	2 461.00	2 504.00	2 612.00	2 504.00	2 612.00	2 554.00	2 612.00	30 481.00
%	45.00	44.48	36.78	36.44	35.89	35.55	42.03	42.30	41.00	40.51	34.87	35.91	473.71
SUMA	1 678.00	1 578.52	1 760.32	1 829.00	1 843.48	1 893.00	1 437.90	1 612.48	1 532.36	1 673.27	1 811.60	1 749.00	68 775.30
RESULTADO DE OPERACION	212.00	212.00	928.70	813.00	812.52	1 020.00	499.10	428.71	576.64	373.73	1 048.00	684.50	8 228.90
% SOBRE LA VENTA	8.3	8.9	12.8	13.1	13.7	14.0	7.5	7.3	8.1	13.2	15.7	14.4	129.95

PREPUESTO DE FLUJO DE EFECTIVO
EJERCICIO

CONCEPTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AUG	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
DOBLA. BANCOS	11,202.00	8,361.00	8,361.00	7,879.00	2,222.00	3,819.00	6,879.00	8,361.00	5,779.00	8,361.00	8,792.00	7,812.00	78,187.20
IMPUESTOS													
COMPRAS DE PAJALDO	1,948.72	1,891.56	1,891.56	1,891.56	1,891.56	1,891.56	1,891.56	1,891.56	1,891.56	1,891.56	1,891.56	1,891.56	17,133.72
VENTAS	1,629.00	1,629.00	1,629.00	1,629.00	1,629.00	1,629.00	1,629.00	1,629.00	1,629.00	1,629.00	1,629.00	1,629.00	18,882.00
FLUJO DE EFECTIVO	17,000.00	2,481.56	2,481.56	6,812.00	6,812.00	6,710.56	16,920.00	11,252.56	11,252.56	12,922.56	11,874.00	11,874.00	126,263.20
IMPUESTOS													
COSTOS DE MATERIALES Y SERVICIOS	13,115.50	1,180.00	2,360.00	2,360.00	2,360.00	2,360.00	2,360.00	2,360.00	2,360.00	2,360.00	2,360.00	2,360.00	26,222.00
ADMINISTRACION	2,815.00	2,815.00	2,815.00	2,815.00	2,815.00	2,815.00	2,815.00	2,815.00	2,815.00	2,815.00	2,815.00	2,815.00	30,465.00
RESERVA	2,310.00												2,310.00
FLUJO DE EFECTIVO	17,000.00	1,291.56	2,360.00	6,812.00	6,812.00	6,812.00	6,812.00	6,812.00	6,812.00	6,812.00	6,812.00	6,812.00	78,264.00
TALADO	6,561.00	6,561.00	1,979.00	6,522.00	3,115.00	6,612.00	6,522.00	5,779.00	6,522.00	6,712.00	7,812.00	6,712.00	61,638.72

PLAN A MEDIANO PLAZO

1o. PARA 1998, TOMAR PARTE EN EL 5o. CURSO DE ORTOPEDIA EN PEQUEÑAS ESPECIES QUE IMPARTE LA SECRETARIA DE SALUD, INSTITUTO NACIONAL DE ORTOPEDIA, INVESTIGACIÓN Y ENSEÑANZA DE LA ORTOPEDIA EN MÉXICO, A.C.

2o. EN 1999, SE PLANEA QUE EL NEGOCIO ESTÉ EN UNA ETAPA DE CRECIMIENTO Y SE TENDRÁ QUE TOMAR UN CURSO DE ESTÉTICA CANINA E IMPLEMENTAR ÉSTE SERVICIO DENTRO DE LA CLÍNICA.

3o. EN EL AÑO 2000, COMO EL NEGOCIO SEGUIRÁ EN CRECIMIENTO SE PRETENDE HACER UN ESTUDIO DE MERCADO DENTRO DE LA ZONA, SI ES POSIBLE A NIVEL DE DELEGACIÓN PARA VER LA POSIBILIDAD DE ABRIR UNA SUCURSAL DEL NEGOCIO.

GLOSARIO DE TÉRMINOS

ADMINISTRACIÓN - Trabajo técnico y de gerencia que se lleva a cabo para lograr el resultado deseado, se refiere a la totalidad del trabajo del gerente y es un término más amplio que actividad gerencial.

ANÁLISIS - El estudio de un conjunto completo y la separación e identificación de sus partes constituyentes y la relación que existe entre unas y otras. El análisis generalmente no se limita a identificar los componentes de la cosa que se estudia, sino que trata de comprender la forma en que encajan entre sí, y el porque de la configuración en que se encuentran.

ASESORÍA - Sugerencia, recomendaciones y consejos. En la gerencia la asesoría se formaliza en una relación de apoyo a través de la cual una persona ayuda a los demás proponiendo asesoría y servicio.

AUTORIDAD - La suma de los derechos y poderes asignados a un puesto o incluidos como obligación del puesto.

CALIDAD - Juicio de valores sobre cualidades de productos o servicios.

COMPETENCIA- La capacidad de desempeñar trabajo especializado con una habilidad reconocida.

CONTABILIDAD - Trabajo técnico especializado que se lleva a cabo para registrar, analizar, almacenar y realizar informes y auditorías sobre transacciones financieras de una empresa.

DEFICIENCIA - Puntos débiles en el rendimiento que obstaculizan el logro de un objetivo crítico.

DIVISIÓN DE FUNCIONES - La agrupación de tipos de trabajo relacionados que constituyen un componente de la organización.

MERCADO - Lugar donde se reúnen compradores y vendedores, se ofrecen bienes o servicios y se efectúa el intercambio.

MERCADOTECNIA - Satisfacción de necesidades y deseos a través de procesos de intercambio, dentro de un mercado. Es a la vez, una filosofía de negocios y un proceso gerencial.

MISIÓN - Es la filosofía sustentada en valores, la cual constituye una guía cotidiana que oriente y motiva a sus integrantes. Contiene la razón de ser de la organización.

OBJETIVO - Un resultado por lograr.

ORGANIGRAMA - Presentación gráfica de la manera en que se ordena y relaciona el trabajo para que la ente pueda desempeñarlo.

PLAN DE ACCIÓN - Un plan que debe completarse dentro de los límites de un periodo definido.

PLANEACIÓN - Proceso necesario para determinar necesidades y los recursos que necesitamos para llegar de una mejor manera a nuestro objetivo.

PROBLEMA - Asunto o situación no solucionados, o una necesidad insatisfecha que requiere una respuesta, decisión o solución.

PRODUCTO - Todo bien o servicio que resuelve una necesidad o deseo.

PUBLICIDAD - Es cualquier forma pagada de presentación no personal y de ideas, bienes o servicios por un patrocinador identificado.

REGLAMENTO - Una decisión permanente que se aplica a asuntos y problemas recurrentes de interés solamente para un componente de la empresa.

SERVICIO - Es la producción de una experiencia de compra satisfactoria y se da por medio de la percepción. = el saldo positivo entre lo que el comprador "percibe" y lo que "esperaba" es la esencia misma del acto de servicio =

VENTAS - Ejercer acción para satisfacer necesidades.