



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA  
DE MEXICO**

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES  
CUAUTITLAN

MERCADOTECNIA VETERINARIA

BASES MERCADOLOGICAS PARA LA  
INSTALACION DE UN CONSULTORIO VETERINARIO  
EN LA COLONIA AMPLIACION PARAJE SAN JUAN.

**TRABAJO DE SEMINARIO**

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:

**MEDICO VETERINARIO ZOOTECNISTA**

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

**AGUSTIN RODRIGUEZ BARRERA**

ASESOR. MVZ. SERGIO CORTES Y HUERTA.

CUAUTITLAN IZCALLI, EDO. DE MEXICO. 1998.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

2666 01



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.



ESTADOS UNIDOS MEXICANOS  
 AVENIDA DE LA UNIDAD  
 CUAUTITLÁN

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLÁN

UNIDAD DE LA ADMINISTRACION ESCOLAR  
 DEPARTAMENTO DE EXAMENES PROFESIONALES

UNIDAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLÁN

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

EXAMENES PROFESIONALES  
 2008

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

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

Mercadotecnia Veterinaria.

"Bases Mercadológicas para la Instalación de un Consultorio Veterinario en la Colonia Ampliación Paraje San Juan,"

que presenta el pasante: Agustín Rodríguez Barrera

con número de cédula: 8110563-0 para obtener el Título de:  
Médico Veterinario Zootecnista

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

ATENTAMENTE.

"POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU"

Cuautilán Izcalli, Edo. de México, a 10 de Agosto de 19 98

MODULO:

PROFESOR:

FIRMA:

I

M.C. Antonio Ramón Herrera

II

M.C. Luis Fernández Zorrilla

IV

Lic. Aminta Silva Gómez

*[Firmas manuscritas]*

**DEDICATORIAS**

A mis padres gracias por haberme dado la oportunidad de estudiar y tener paciencia para que yo llegara a la cúspide de mi carrera, la cual culmino con un profundo agradecimiento hacia ustedes por no haberme dejado de brindar todo su apoyo y amor de padres.

A mi esposa Natividad y a mis hijos Fernando y Diana Frida ya que sin su apoyo, comprensión y gran amor que me han mostrado en estos momentos y siempre, no hubiera podido llegar hasta el final de uno de los caminos que empezamos a recorrer juntos hace siete años, por ello, mil gracias.

A mis hermanos: Margarita, Andrés y Delfino que siempre me dieron alientos de toda índole y apoyo para seguir adelante y terminar mi carrera.

A mi asesor el M. V. Z. Sergio Cortes y Huerta y su grupo de colaboradores, sin los cuales no hubiera podido llevarse a cabo este trabajo y llegar hacia una de las metas profesionales de todo ser humano.

En especial al Lic. Víctor Aníbal Contreras Sánchez por haberme ayudado a que este trabajo tomara forma y fuera una realidad.

A mis familiares y amigos que siempre me brindaron su apoyo y amistad para llegar al final de este camino.

---

**INDICE**

<b>INTRODUCCION</b>	1
<b>1. ESTRUCTURA DEL NEGOCIO</b>	
1.1 MISION	3
1.2 VISION	4
1.3 ORGANIGRAMA	5
1.4 DESCRIPCIÓN DE PUESTOS POR AREA DE RESULTADOS	6
<b>2. INFORMACION BASICA</b>	
2.1 ANALISIS DEL ENTORNO	10
2.2 ANALISIS DE LA EMPRESA	13
2.3 OPORTUNIDADES Y ACCIONES DE DESARROLLO	16
2.4 FUERZAS Y POSIBLE APLICACION	17
2.5 PROBLEMAS Y POSIBLE MITIGACION	18
2.6 DEBILIDADES Y CORRECCIONES	20
<b>3. OBJETIVOS, ESTRATEGIAS Y PLANES DE ACCION</b>	23
<b>PRESUPUESTOS</b>	
. PRESUPUESTO DE INVERSIONES	31
. PRESUPUESTO DE COSTOS	32
. PRESUPUESTO DE GASTOS DE ADMINISTRACION	40

---

• PRESUPUESTO DE FLUJO DE EFECTIVO	42
• PRESUPUESTO DE VENTAS	45
• ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO	55
<b>ANEXOS</b>	
• GENERALIDADES	58
• UBICACION Y DISTRIBUCION DEL CONSULTORIO	61
<b>CONCLUSIONES</b>	63
<b>BIBLIOGRAFIA</b>	64

---

## INTRODUCCION

En la actualidad el hecho de querer instalar un Consultorio Médico Veterinario, obedece a que este tipo de establecimientos han tenido un gran auge en los últimos años, y aunque muchos de ellos estén mal ubicados o trabajen con personal no capacitado totalmente, logran existir, es por eso que de acuerdo con estos razonamientos surge la idea de instalar éste.

Durante los últimos años, también se han creado nuevas razas de perros o se han puesto de moda algunas otras, esto ha ayudado a que se solicite con mayor frecuencia el servicio de un Médico Veterinario Zootecnista

Otro aspecto importante a considerar es que se ha observado que los dueños de las mascotas ya han tomado conciencia de la gran responsabilidad de tener una mascota y prefieren realizar la prevención que acudir a solicitar los servicios de un Médico, ya cuando el caso no tiene solución o tiene un mayor grado de dificultad la atención del paciente

El presente trabajo tiene por objeto establecer *las Bases Mercadológicas para la Instalación de un Consultorio Veterinario en la Colonia Ampliación Paraje San Juan*. Para ello es necesario analizar el nivel socioeconómico de la zona que en general es de clase media normal y media baja. En promedio el 22% del total de la población tiene ingresos mensuales aproximados de 3 a 7 veces el salario mínimo.

En cuanto a las infraestructura poblacional, las construcciones de la zona se compone de *unidades habitacionales, condominios y casas solas*, que se caracterizan por sus acabados irregulares.

En la Colonia Ampliación Paraje San Juan se pretende ubicar el consultorio, el cual se suma a los 3 consultorios ya existentes en el perímetro. Es importante señalar que los clientes más asiduos son las mujeres de todas las edades y adolescentes.

Finalmente, el hecho más importante a considerar para instalar un nuevo consultorio veterinario es promover la prevención y salud de las mascotas y evitar enfermedades en ellos. Un punto importante aquí es evitar el contacto de los seres humanos con enfermedades zoonóticas, esto se logrará tratando de crear una conciencia de que tener una mascota implica una responsabilidad que se debe satisfacer sin que represente una carga para los dueños de las mascotas.



## 1 ESTRUCTURA DEL NEGOCIO

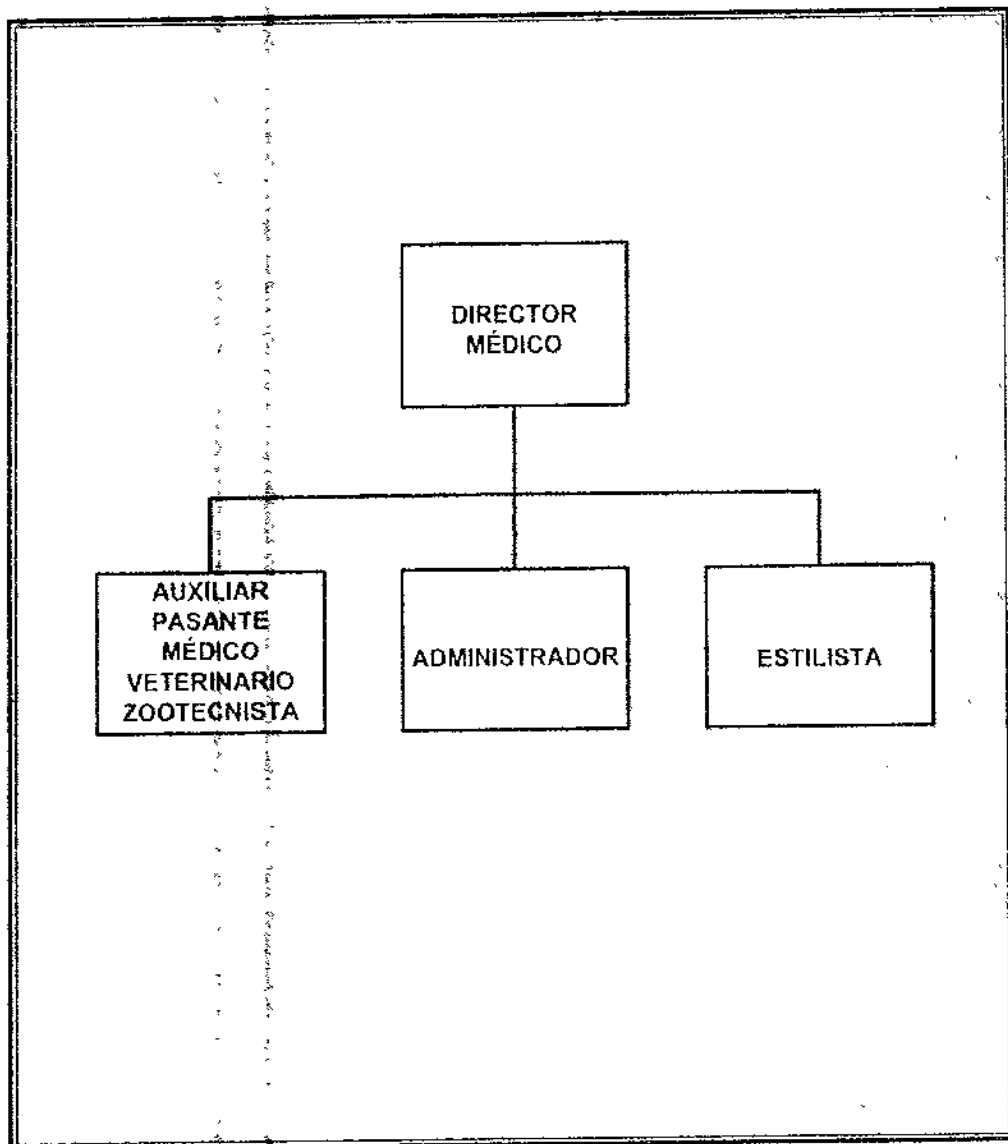
### 1.1 MISION

“Utilizar todos los elementos necesarios disponibles a nuestro alcance para lograr la plena satisfacción de los servicios prestados hacia el cliente y su mascota.”

## **1.2 VISION**

**"Establecer una Clínica de excelencia con los mejores adelantos tecnológicos posibles."**

### 1.3 ORGANIGRAMA



## 1.4 DESCRIPCIÓN DE PUESTOS POR ÁREA DE RESULTADOS

### 1.4.1 Director Médico

Misión del Puesto: Contribuir a coordinar adecuadamente todos los sectores de la empresa para su buen funcionamiento y servicio y con esto lograr la plena satisfacción del cliente y su mascota

ÁREA DE RESULTADOS	RESPONSABILIDADES	PARAMETROS
Consulta	<ul style="list-style-type: none"> <li>Diagnóstico</li> <li>Pronóstico</li> <li>Tratamiento</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Clientes satisfechos</li> <li>Nº de Aciertos</li> </ul>
Cirugía	<ul style="list-style-type: none"> <li>Diagnóstico</li> <li>Pronóstico</li> <li>Tratamiento</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Secuencia positiva post-operatorio</li> </ul>
Diseñar, implementar y vigilar	<ul style="list-style-type: none"> <li>Vigilar que estas políticas se cumplan</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Responsabilidad</li> <li>Asistencia</li> <li>Puntualidad</li> </ul>
Liderazgo	<ul style="list-style-type: none"> <li>Supervisión</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Motivación de Grupo</li> </ul>
Asesoría Técnica	<ul style="list-style-type: none"> <li>Apoyo ético/profesional</li> <li>Retroalimentación de la información</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Mejor condición física de la mascota y satisfacción del cliente</li> </ul>
Actualización	<ul style="list-style-type: none"> <li>Asistir a cursos de Capacitación y Seminarios</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Nº de horas en Capacitación Científica Médica, impactando lo anterior a la resolución de casos clínicos</li> </ul>
Servicio e imagen al cliente	<ul style="list-style-type: none"> <li>Contar con todos los productos o la mayoría de ellos que el cliente pida</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Cliente satisfecho</li> <li>Aumento de la cartera de clientes</li> </ul>

### 1.4.2 Auxiliar Pasante Médico Veterinario Zootecnista

Misión del Puesto Colaborar en forma eficiente y dinámica en unión con los demás sectores en la prestación de los servicios, con el propósito de lograr la plena satisfacción del cliente y su mascota

AREA DE RESULTADOS	RESPONSABILIDADES	PARAMETROS
Consulta	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Diagnóstico Preventivo</li> <li>• Pronóstico</li> <li>• Tratamiento, previa autorización</li> <li>• Reporte al Director Médico</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Clientes satisfechos</li> <li>• N° de Reincidencias</li> <li>• Retroalimentación mediante quejas posteriores.</li> <li>• Confianza y conocimiento que se le otorgue al Asistente</li> </ul>
Asistencia en Cirugías	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Preparación total del paciente</li> <li>• Manejo de técnicas quirúrgicas</li> <li>• Participación directa en cirugía</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Minimizar problemas postoperatorios</li> <li>• N° de errores cometidos en Intervenciones Quirúrgicas</li> </ul>
Recepción del Cliente	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Buen trato y eficiencia</li> <li>• Retroalimentación mediante cuestionarios y reportes al Director Médico</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Clientes satisfechos</li> <li>• N° de Clientes Insatisfechos</li> </ul>
Ventas	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Promover los artículos existentes en venta</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cliente satisfecho</li> <li>• Aumento de la cartera de clientes</li> <li>• Índice de rotación de Inventarios</li> </ul>

### 1.4.3 Administrador

Misión del Puesto Verificar y asesorar en lo que se refiere al manejo de capital de la empresa, a fin de detectar posibles errores u omisiones en el servicio y corregirlos en el momento oportuno, para mejorar el estado de resultados

AREA DE RESULTADOS	RESPONSABILIDADES	PARAMETROS
Contabilidad	<ul style="list-style-type: none"><li>Registro de operaciones</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>Cumplimiento del Código Fiscal de la Federación y demás disposiciones en materia fiscal</li></ul>
Impuestos	<ul style="list-style-type: none"><li>Elaboración y presentación de declaraciones ante autoridades hacendadas</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>Evitar requerimientos para el pago de multas.</li><li>Nº de multas</li></ul>
Finanzas	<ul style="list-style-type: none"><li>Evaluación y control de la situación económica de la empresa</li><li>Reportes financieros</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>Toma de decisiones</li><li>Balance económico</li></ul>
Planeación y control	<ul style="list-style-type: none"><li>Contar con controles sobre los ingresos y egresos</li><li>Establecer políticas de operación para el buen funcionamiento de la empresa</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>Como se desenvuelve la empresa</li><li>Inversión de capital ocioso</li></ul>

#### 1.4.4 Estilista

Misión del Puesto Coadyuvar a proporcionar un servicio integral de atención profesional de mascotas, así como mantener un ambiente de trabajo agradable

ÁREA DE RESULTADOS	RÉSPONSABILIDADES	PARAMETROS
Estética	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Hacer cortes de pelo, de acuerdo a la raza y edad</li> <li>• Reportar la aparición de ectoparásitos y lesiones</li> <li>• Manejo adecuado del animal y trato amable al cliente</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bajo número de clientes insatisfechos</li> <li>• Quejas</li> <li>• Retroalimentación de información</li> <li>• Reducido número de animales lesionados</li> <li>• Repetición de estéticas</li> </ul>
Mantenimiento de material y equipo	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Reportar descomposturas de equipo</li> <li>• Requisición de faltantes en consumibles</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Número de servicios suspendidos por la falta de disponibilidad del equipo</li> <li>• Costo de compostura</li> </ul>
Limpieza	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mantener limpia y deodorizada el área</li> <li>• Requisición de equipo e implementos de limpieza faltantes</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Observación directa</li> <li>• Estado físico del Consultorio y equipo en buen estado</li> </ul>
Ayuda General	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Recepción y entrega de animales.</li> <li>• Chofer</li> <li>• Contribuir al almacenaje y manejo de desechos</li> <li>• Ayuda en consultorio cuando sea requerido</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cliente satisfecho</li> <li>• Inventarios en orden</li> <li>• Bajo número de focos de infección</li> </ul>

## 2 INFORMACION BASICA

### 2.1 ANALISIS DEL ENTORNO

AREA INFLUENCIA	OPORTUNIDADES	PROBLEMAS
<b>Económico:</b>		
Efectos Climatológicos	Se enfermarían más los animales o habría más índices de problemas respiratorios	
Acuerdo de Libre Comercio	Adquisición de nuevos productos en el mercado	
Poder Adquisitivo		Al disminuir el ingreso per cápita han disminuido las visitas al Médico Veterinario Zootecnista
Devaluaciones		La devaluación del peso (unidad monetaria nacional), repercute, ya que al incrementarse el precio del producto importado disminuyen las ventas
<b>Mercado:</b>		
Tendencias de Consumo	Tendencia para poseer cierta raza de perros	
Competencia desleal		La competencia desleal hace que disminuya el número de clientes
Piratería Industrial		Esta actividad ilícita se hace sobretodo en biológicos



*Análisis Herramienta para la Instalación de un Consultorio Veterinario  
en la Colonia Ampliación Surazo, San Juan*

AREA INFLUENCIA	OPORTUNIDADES	PROBLEMAS
Abastecimiento		Al fallar el abasto, se pierden clientes por no tener producto suficiente
Vías de Comunicación		Faltas de señalización y mucho tráfico
Tecnología de Punta		El costo de los equipos con tecnología de punta es muy alto y el cliente no lo pagaría
<b>Normatividad:</b>		
Miscelánea Fiscal	La Miscelánea Fiscal otorga incentivos para algunos negocios	
Procuraduría Federal del Consumidor		Demandas en contra de malos servicios
Gubernamental		Para el uso de suelo, es necesario contar con la autorización correspondiente, si no esta permitido no se puede instalar el Consultorio
<b>Político:</b>		
Reformas Sociales		Gente con mascota necesitará recoger sus desechos
Corrupcion	Evitarla	

AREA INFLUENCIA	OPORTUNIDADES	PROBLEMAS
<b>Social:</b>		
Influencia Cultural		La mayoría de la gente no tiene conciencia sanitaria
Inmigración		Competencia de Médicos Veterinarios Zootecnistas extranjeros en México
Tendencia Demográfica	Indice de Tendencia a la baja	
Idiosincrasia	Mostrar los beneficios de prevenir	

## 2.2 ANALISIS DE LA EMPRESA

AREA DE GESTION	FUERZAS	DEBILIDADES
<b>Comercialización:</b>		
Crecimiento de la Clientela	Se espera un crecimiento constante mediante la promoción y descuentos en nuestros servicios	
Publicidad / Promoción	Buena publicidad y promoción, debido a que tengo bases de mercadotecnia	
Servicios de Ventas	Manejar tecnocomunicación aplicado a ventas	
Calidad Producto/Servicio		Médico con poca experiencia para proporcionar calidad en productos y servicios
Tamaño de la Clientela		La clientela no existe, puesto que apenas nos instalaremos
Conocimiento de las necesidades del Cliente		Existe desconocimiento de necesidades del cliente por parte del Médico Veterinario Zootecnista
Conocimiento de Competencia		Conozco la ubicación de negocios
Conocimiento del Mercado		Poco conocimiento del mercado y tendencias del mismo
Lealtad de los Clientes		De la posibilidad de que queden satisfechos con el servicio dependerá la lealtad del cliente

*asesoramiento para la instalación de un Consultorio Veterinario  
en la Colonia Implicación Sáncago San Juan*

AREA DE GESTION	FUERZAS	DEBILIDADES
<b>Manufactura:</b>		
Actitud y Motivación	Muy buena actitud y excelente motivación para emprender la empresa	
Mantenimiento	El equipo e instalaciones son nuevas por lo que no es necesario el mantenimiento. Esperamos no tener este requerimiento en el primer año	
Capacidad Instalada/Utilizada		No existe aún, se tiene que instalar
Calidad del Equipo		Equipo de calidad intermedia
Relación de Proveedores		No existen proveedores
Abastecimiento		No hay abastecimiento
<b>Administración:</b>		
Calidad en la Toma de Decisiones	Me apoyaría en una consultoría, quienes me asesorarían para estar en condiciones de poder tomar una buena decisión	
Solución de Problemas Técnicos		Poca experiencia en cirugía
Aspectos Técnicos		Temor a realizar técnicas quirúrgicas

*Lista de Necesidades para la Instalación de un Consultorio Veterinario  
en la Clínica Ambulatoria Larcaze San Juan*

AREA DE GESTION	FUERZAS	DEBILIDADES
Acceso y uso de Información		Necesito inscribirme a revistas, falta actualización
Acceso a Tecnología de Punta		La tecnología de punta es demasiado cara
Recursos Humanos		No existe personal por ser una empresa de reciente creación.
<b>Finanzas:</b>		
Calidad Personal Finanzas	Contamos con un buen contador público	
Nivel de Endeudamiento		El nivel de endeudamiento sería elevado, ya que se contaría con muchos pasivos
Rentabilidad de Inversión		Puedo quebrar al no conocer si mi inversión es rentable o no
Cobranza		Todo se maneja al contado y por lo tanto no hay Departamento de Cobranza
Capacidad de Crecimiento con Recursos Propios		Austeridad en el Consultorio

### 2.3 OPORTUNIDADES Y ACCIONES DE DESARROLLO

OPORTUNIDADES	ACCION DE DESARROLLO
<b><u>ECONOMICO</u></b>	
Se enferman más los animales, a consecuencia de los cambios climáticos	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Implementar un programa preventivo de enfermedades respiratorias.</li> </ul>
Nuevos productos en el mercado	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Establecer contactos para importar directamente productos y accesorios veterinarios</li> </ul>
<b><u>MERCADO</u></b>	
Tendencia que hay a poseer cierta raza de perros	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Asociación con personas que tengan estas razas para establecer compra - venta de cachorros</li> </ul>
<b><u>NORMATIVIDAD</u></b>	
La Miscelánea Fiscal otorga ciertos incentivos (no pagar impuestos para algunos negocios)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Los recursos que se ocuparán en el pago de impuestos, se utilizaría para hacer mejoras al Consultorio, así como para la adquisición y mejorar el material</li> </ul>
<b><u>POLITICO</u></b>	
Evitarla	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Establecer un plan de organización y normatividad para evitar presiones de algunas visitas de verificación</li> </ul>
<b><u>SOCIAL</u></b>	
Índice de Tendencia Demográfica a la baja	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Hacerles ver a estas familias la ventaja de contar con una mascota</li> </ul>
Mostrar los beneficios de la prevención	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Implementar pláticas en lugares concurridos sobre la importancia de prevenir enfermedades para el bien de la familia</li> </ul>

## 2.4 FUERZAS Y POSIBLE APLICACION

FUERZA	POSIBLE APLICACION
<b>COMERCIALIZACION</b>	
Esperamos crecimiento constante mediante promociones y descuentos.	Utilizar campañas para promover medicina preventiva
Buena publicidad y promoción, puesto que tome un Seminario de Mercadotecnia	Promoviendo y publicitando solamente productos que haya detectado que la clientela satisfaga sus necesidades, problemas y deseos
Manciar Tecnocomunicación aplicada a ventas	En productos y servicios que sean muy difíciles de vender
<b>MANUFACTURA</b>	
El equipo e instalaciones son nuevas por lo que no es necesario el mantenimiento Esperamos no tener este requerimiento en el primer año	Obtener todo el beneficio posible al equipo con que contará el Consultorio.
Muy buena actitud y excelente motivación para emprender el negocio	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tratar de solucionar todos los casos que se presenten</li> <li>• Prestar servicio la mayor parte del tiempo posible</li> </ul>
<b>ADMINISTRACION</b>	
Para poder tomar una buena decisión acudiría con asesores que me orienten y administrar mejor los recursos.	Realizar cirugías con un alto grado de dificultad
<b>FINANZAS</b>	
Contamos con un excelente profesionista en esta materia	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pago de impuestos a tiempo.</li> <li>• En caso de que se obtengan utilidades, destinar el capital a otras inversiones.</li> </ul>

## 2.5 PROBLEMAS Y POSIBLE MITIGACION

PROBLEMA	POSIBLE MITIGACION
<b>ECONOMICO</b>	
Al disminuir el ingreso per cápita ha disminuido considerablemente las visitas al Medico Veterinario Zootecnista	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Política de precios adecuada</li> <li>• Vacunas al 2 X 1 y estéticas más baratas</li> </ul>
La devaluación del peso (unidad monetaria nacional), repercute, ya que al incrementarse el precio del producto importado disminuyen las ventas	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Vender únicamente lo que el país produce en cuanto ha productos para mascotas se refiere</li> </ul>
<b>MERCADO</b>	
La competencia desleal hace que disminuya el número de clientes por esta práctica	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Promocionar mis servicios, con valor agregado</li> <li>• Hacerle ver a la gente que una persona establecida le proporciona calidad y seguridad.</li> <li>• Bajar los precios para tratar de acaparar la clientela</li> </ul>
Mercado negro en cuanto a biológicos	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Comprar siempre biológicos directamente con los laboratorios establecidos</li> </ul>
Al fallar el abastecimiento se pierden clientes por no tener productos suficiente en existencia.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Es necesario contar con otro distribuidor para que esta situación no repercuta en el funcionamiento del Consultorio</li> </ul>
Faltas de señalización y con mucho tráfico	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Prestar servicio a domicilio</li> <li>• Visión fácil del negocio</li> </ul>
Para poder hacerse de tecnología de punta es muy caro y el cliente no lo paga	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Implementar técnicas para poder sustituir este tipo de tecnología, sin detrimento en la calidad del servicio.</li> </ul>
<b>NORMATIVIDAD</b>	
Demandas en contra de malos servicios	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Prestar siempre servicios con calidad, garantía y valor agregado</li> <li>Si ya se tiene la demanda, solucionarlo inmediatamente y corregir errores y omisiones</li> </ul>



<b>PROBLEMA</b>	<b>POSIBLE MITIGACION</b>
Para el uso de suelo, es necesario contar con la autorización correspondiente, si no está permitido no se puede instalar el Consultorio	Establecerse sólo en donde el uso del suelo autorice la instalación del Consultorio
<b><u>POLITICO</u></b>	
Gente con mas mascotas necesitará recoger desechos	Solo se ha establecido en una delegación política en el Distrito Federal, por lo que se debe pugnar porque se lleve a cabo en todas para poder vender aditamentos
<b><u>SOCIAL</u></b>	
La mayoría de la gente no tiene conciencia sanitaria	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Implementar su cultura por medio de tripticos informativos</li> <li>• Pláticas y campañas de vacunación para que adquieran esta conciencia</li> </ul>
Competencia de Médicos Veterinarios Zootecnistas extranjeros en México	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aumentar nivel de conocimientos por medio de especializaciones, actualizaciones y el manejo de por lo menos un idioma adicional</li> </ul>

## 2.6 DEBILIDADES Y CORRECCIONES

DEBILIDAD	QUE IMPIDE	CORRECCION
<b>COMERCIALIZACION</b>		
Médico con poca experiencia para proporcionar calidad en producto / servicio	Pronta recuperacion de recursos económicos.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Créditos</li> <li>• Tener ayudante con mucha experiencia.</li> </ul>
La clientela no existe, puesto que apenas nos instalaremos	Ingresos seguros para pagar pasivos	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Promocionando productos y servicios</li> <li>• Ofertas para atraer clientes</li> <li>• Ubicación del Consultorio en buena zona</li> </ul>
Existe desconocimiento por parte del Médico Veterinario Zootecnista de necesidades del cliente	Proporcionar en tiempo y forma los servicios y productos que el necesite	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Realizar encuestas con las personas que ingresen al consultorio</li> <li>• Mejorar las relaciones Cliente-Médico</li> </ul>
De la competencia, conozco la ubicación de los negocios.	Tratar de unificar criterios para cobro y posibles soluciones juntos	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mejorar las relaciones</li> <li>• Hacer mesas redondas en donde se puedan discutir los problemas y buscar las soluciones</li> </ul>
Poco conocimiento del mercado y tendencias del mismo	Tener mayor número de clientes Detectar las necesidades de los clientes.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Estudio de Mercado</li> </ul>
La lealtad de los clientes, esta determinada por la satisfacción de los servicios	Crecimiento de la clientela. Poder brindar servicios integrales	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Elaborar programas de capacitacion para el personal</li> <li>• Remuneración de acuerdo a condiciones sociales del cliente</li> </ul>

DEBILIDAD	QUE IMPIDE	CORRECCION
<b>INSTALACIONES</b>		
El local no existe aún, se tiene que instalar	Empezar a trabajar inmediatamente Recuperación de la inversión lo más pronto posible	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Instalarlo a la brevedad posible</li> <li>• Implementar programas promocionales al abrir el consultorio.</li> </ul>
Al principio se comprata equipo de mediana calidad, pero nuevo	Proporcionar excelente servicio.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Solicitar créditos para comprar mejor equipo</li> </ul>
Relacion de proveedores no existe aún	Conocer el mercado de biológicos, medicamentos y alimentos a precios actuales	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Solicitar cotizaciones para conocer y contactar con los mejores proveedores.</li> </ul>
Abastecimiento no hay	Proporcionar al cliente una amplia gama de productos. Realizar ventas continuas	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Trabajar solo con el proveedor que garantice abastecimiento</li> <li>• Contar con un almacenamiento bien surtido</li> </ul>
<b>ADMINISTRACION</b>		
Por experiencia general en cirugía	Ingresos mayores	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tomar curso de actualización en cirugía de pequeñas especies</li> </ul>
Necesito perder el miedo a realizar tecnicas quirúrgicas para operar	Ingresos mayores	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Adquirir experiencia.</li> </ul>
Falta actualización	Actualización continua Promocionales a cerca del gremio	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Inscripción a revistas especializadas</li> </ul>
Tecnología de punta demasiado cara	Clientela tenga acceso a esta tecnología Tratar de salvar una vida por no tener este tipo de tecnología	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Solamente cobrar gastos y no honorarios.</li> <li>• Solicitar créditos para adquirirla</li> </ul>

DEBILIDAD	QUE IMPIDE	CORRECCION
No existen empleados por ser un Consultorio de reciente creacion	Funcionalidad del Consultorio Ofrecer servicio con calidad	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Préstamos para contratar personal</li> <li>• Capacitación continua</li> </ul>
<b>FINANZAS</b>		
El nivel de endeudamiento seria mucho ya que se contaria con muchos pasivos	Crecimiento rápido Mejores ingresos económicos	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Programar necesidades de productos y de equipo, lo mas importante</li> </ul>
Puedo quebrar al no conocer si mi inversion es rentable o no	Estabilidad y crecimiento	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pedir mensualmente situacion financiera de la empresa</li> </ul>
Todo se maneja al contado y no hay Departamento de Cobranza	Crecimiento de la clientela	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Establecer créditos para clientes asiduos</li> </ul>
Austeridad en el Consultorio	Otorgar servicio de calidad y profesionalismo a los clientes	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Compra de material y equipo de tecnologia de punta</li> </ul>

### 3. OBJETIVOS, ESTRATEGIAS Y PLANES DE ACCION

**AREA DE RESULTADOS:** Servicios Clínicos

**OBJETIVO:** 3.1. Instalar e iniciar actividades del Consultorio Veterinario en el mes de junio, ofreciendo servicios de consulta, cirugía y estética con un máximo de inversión de \$20,000.00

**ESTRATEGIAS:** 3.1.1 Rentar y Acondicionar Local adecuado a las necesidades.  
3.1.2 Acondicionamiento del local.  
3.1.3 Tramitar permisos correspondientes.  
3.1.4 Tramitar todos los servicios correspondientes.  
3.1.5 Adquirir el equipo a utilizar.  
3.1.6 Comprar medicamentos y biológicos.

PLANES DE ACCIÓN	FECHAS		Responsable
	INICIO	TERMINO	
3.1 1.1 Buscar local y negociarlo para rentarlo	01/03/98	15/03/98	M.V.Z.
3.1.1.2 Firmar el contrato correspondiente		30/03/98	M.V.Z.
3.1.2.1 Realizar limpieza y pintado del local	02/05/98	15/05/98	M.V.Z.
3.1.2.2 Instalación del mobiliario	16/05/98	31/05/98	M.V.Z.
3.1.3.1 Acudir a la Ventanilla Unica de la Delegación		01/04/98	M.V.Z.
3.1.3.2 Reunir todos los requisitos correspondientes.	16/04/98	30/04/98	M.V.Z.
3.1 3.3 Obtener los trámites debidamente autorizados.		02/05/98	M.V.Z.
3.1.4.1 Acudir a contratar el servicio de energía eléctrica	02/05/98	15/05/98	M.V.Z.

*Bases Mercadológicas para la Instalación de un Consultorio Veterinario  
en la Colonia Ampliación Paraje San Juan*

PLANES DE ACCIÓN	FECHAS		Responsable
	INICIO	TERMINO	
3 1.4.2 Contratar el servicio de agua potable.	03/05/98	15/05/98	M.V.Z.
3 1.4.3 Contratar servicio telefónico	04/05/98	15/05/98	M.V.Z.
3.1.5 1 Obtener presupuestos del material y equipo a utilizar.	15/05/98	17/05/98	M.V.Z.
3.1.5.2 Análisis y aceptación del mejor presupuesto	18/05/98	21/05/98	M.V.Z.
3.1.5.3 Comprar equipo seleccionado.	22/05/98	25/05/98	M.V.Z.
3 1.6.1 Obtener cotizaciones de medicamentos y biológicos.	15/05/98	17/05/98	M.V.Z.
3.1.6.2 Análisis y aceptación del mejor presupuesto.	18/05/98	21/05/98	M.V.Z.
3 1.6.3 Comprar medicamentos y biológicos seleccionados.	22/05/98	25/05/98	M.V.Z.

**AREA DE RESULTADOS:** Capacitación General

**OBJETIVO:** 3.2 Realizar capacitación constante aplicable a las diferentes áreas del consultorio (Director Médico y Estilista)

**ESTRATEGIAS** 3.2.1 Tomar curso de maestría en cirugía para el Director Médico.  
3.2.2 Cursar Seminarios y Diplomados para el Director Médico.  
3.2.3 Inscripción a publicaciones.  
3.2.4 Capacitación y actualización del Estilista.

PLANES DE ACCIÓN	FECHAS		Responsable
	INICIO	TERMINO	
3.2.1.1 Búsqueda de instituciones donde se imparta la maestría en cirugía general para pequeñas especies	03/06/98	03/06/98	M.V.Z.
3.2.1.2 Realizar el trámite de inscripción.	05/06/98	05/06/98	M.V.Z.
3.2.1.3 Realizar el pago correspondiente.	05/06/98	05/06/98	M.V.Z.
3.2.1.4 Tomar curso de maestría.	08/06/98	08/06/00	M.V.Z.
3.2.2.1 Buscar Seminarios y Diplomados en cirugía general para pequeñas especies	01/11/98	01/11/98	M.V.Z.
3.2.2.2 Realizar el trámite de inscripción.	05/11/98	05/11/98	M.V.Z.
3.2.2.3 Realizar el pago de la misma.	05/11/98	05/11/98	M.V.Z.
3.2.2.4 Tomar curso de Seminario y/o Diplomado.	06/11/98	06/02/99	M.V.Z.
3.2.3.1 Buscar publicaciones afines a nuestra disciplina.	03/06/98	03/06/98	M.V.Z.
3.2.3.2 Realizar el pago de inscripción	05/06/98	05/06/98	M.V.Z.
3.2.4.1 Inscripción al curso de actualización de Estilistas de la AMMVEPE.	05/10/98	05/10/98	M.V.Z.
3.2.4.2 Pago de derechos correspondientes.	06/10/98	06/10/98	M.V.Z.
3.2.4.3 Asistir al curso de estilista	07/10/98	07/12/98	M.V.Z.

**AREA DE RESULTADOS:** Administrador

**OBJETIVO:** 3.3. Establecer estructura administrativa del Consultorio para buen funcionamiento del mismo. Plazo máximo: junio de 1998.

**ESTRATEGIAS** 3.3.1 Diseño estructural del negocio.  
3.3.2 Contratación de los servicios contables  
3.3.3 Contratación del personal.

PLANES DE ACCIÓN	FECHAS		Responsable
	INICIO	TERMINO	
3.3.1.1 Diseñar organigrama	01/04/98	01/04/98	Administrador
3.3.1.2 Elaborar descripción de puestos	01/04/98	01/04/98	Administrador
3.3.1.3 Políticas y procedimientos	01/04/98	01/04/98	Administrador
3.3.2.1 Solicitar servicios de un contador	03/06/98	03/06/98	Administrador
3.3.2.2 Acordar honorarios		03/06/98	Administrador
3.3.2.3 Firmar contrato de prestación de servicios.	03/06/98	03/06/99	Administrador
3.3.3.1 Solicitar servicios de personal	15/05/98	20/05/98	Administrador
3.3.3.2 Acordar sueldos	20/05/98	25/05/98	Administrador
3.3.3.3 Firmar contrato de empleo		30/05/98	Administrador



**AREA DE RESULTADOS:** Comercialización y Ventas

**OBJETIVO:** 3.4. Vender un mínimo de \$12,000.00 mensuales durante el primer año.

**ESTRATEGIAS**

3.4.1 Realizar un plan promocional de productos y servicios con un costo mínimo de \$2,000.00 en los primeros dos meses de establecido el consultorio.  
3.4.2 Conservación y aumento de clientes nuevos.  
3.4.3 Inventarios adecuados.  
3 4 4 Atención personalizada.

PLANES DE ACCIÓN	FECHAS		Responsable
	INICIO	TERMINO	
3.4.1.1 Establecer contacto con autoridades y profesores de las escuelas primarias y secundarias aledañas al Consultorio.	03/06/98	15/06/98	Asistente
3.4.1.2 Impartir pláticas de medicina preventiva.	16/06/98	21/06/98	Asistente
3.4.1.3 Diseño de la encuesta	02/06/98	02/06/98	Asistente
3 4 1.4 Identificar lugares concurridos	03/06/98	04/06/98	Asistente
3.4.1.5 Aplicar encuestas y obtener necesidades de los clientes.	07/06/98	07/06/98	Asistente
3.4.2.1 Realizar descuentos preferenciales a clientes asiduos.		Permanente	Asistente
3.4.2 2 Llevar a cabo publicidad para atraer más clientes.	01/06/98	01/08/98	Asistente
3.4 3.1 Contar con los productos y servicios que los clientes soliciten	10/06/98	Permanente	Asistente
3.4 3.2 Ofertar productos difíciles de vender.	02/01/99	15/01/99	Asistente

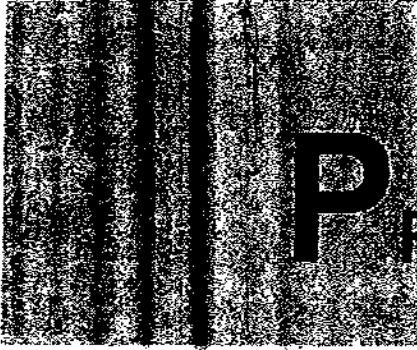
PLANES DE ACCIÓN	FECHAS		Responsable
	INICIO	TERMINO	
3 4 3 3 Contactar con proveedores profesionales.	08/06/98	Permanente	Asistente
3 4 4.1 Conocer necesidades de los clientes.		Permanente	Asistente
3.4.4.2 Ofrecerles siempre lo mas nuevo en cuanto a medicamentos se refiere.		Permanente	Asistente
3.4.4 3 Prestar servicios con valor agregado.		Permanente	Asistente

**AREA DE RESULTADOS:** Estilista

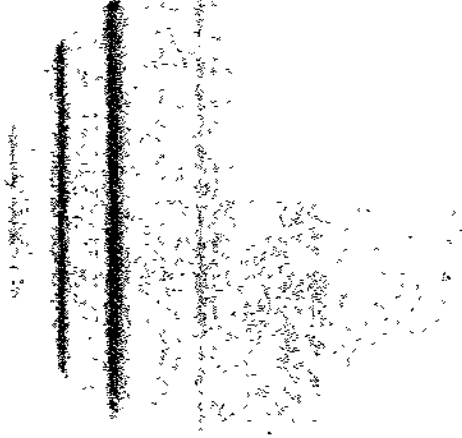
**OBJETIVO:** 3.5. Proporcionar el material suficiente para realizar un mínimo de 3 estéticas al día, durante 1998.

**ESTRATEGIAS** 3.5.1 Contrato de personal capacitado.  
3.5.2 Adquisición del equipo adecuado.

PLANES DE ACCIÓN	FECHAS		Responsable
	INICIO	TERMINO	
3 5 1.1 Selección del Estilista	02/06/98	03/06/98	M.V.Z.
3.5.1.2 Acuerdo sobre remuneración		03/06/98	M.V.Z.
3 5.1.3 Firmar contrato	03/06/98	03/06/99	M.V.Z.
3.5.2.1 Selección del material y equipo idóneo.	04/06/98	04/06/98	Estilista
3.5.2.2 Acuerdo de compra de material y equipo.	05/06/98	05/06/98	Estilista
3.5.2.3 Proporcionar mantenimiento constante para ofrecer excelente servicio.		Permanente	Estilista



# PRESUPUESTOS



# PRESUPUESTO DE INVERSIONES

PROYECTO Instalación de un Consultorio Veterinario en la Colonia Ampliación Paraje San Juan

FECHA JUNIO DE 1968 - MAYO DE 1969

CONCEPTO	MES												TOTAL			
	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY				
Mesa de cruj 3 y Aglomeración															\$2,012	
Impulso grande de chicote																\$1,034.00
Portafueros, bague de prueba																\$ 200.00
Resacaadora Oster (1 valoración)																\$ 300.00
Jaula Transportadora				1,500.00												\$ 1,500.00
Extirpadora																\$ 300.00
Mesa de Explotación de Acero inoxidable																\$ 300.00
Mesa de Estetica					1,000.00											\$ 1,000.00
Instrumental de Cirugia																\$ 500.00
Equilibrador on termostato y filtro																\$ 500.00
Materia de platico rompible																\$ 1,500.00
Vitrina	750.00															\$ 750.00
Gabinete	900.00															\$ 900.00
Refrigerador, Mabe (8 pies)	500.00															\$ 500.00
Accesorios para Estetica (7 piezas y 1 socador)	1,000.00															\$ 1,000.00
Fumador 7 Kg					700.00											\$ 700.00
Escritorio		600.00														\$ 600.00
<b>SUBTOTAL</b>	\$6,625.00	\$4,750.00	\$1,500.00		\$2,000.00		\$2,004.00		\$1,980.00							\$19,039.00
I V A 15%	993.75	712.50	225.00		313.50		314.10		297.30							\$7,855.8
<b>TOTAL</b>	7,618.75	5,462.50	1,725.00		2,403.50		2,408.10		2,277.30							\$21,894.80

Apertura del Consultorio

# PRESUPUESTO DE COSTOS

PROYECTO Instalación de un Consultorio Veterinario en la Colonia Ampliación Paraje San Juan  
 Fecha de Junio de 1978 a Diciembre de 1982

PRODUCTO / SERVICIO	Costo unidad	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Consultas	\$14.00	50	500.00	60	700.00	80	900.00	900.00
Vacuna Puppy Vacuna	\$4.00	10	340.00	15	510.00	10	340.00	0.20.00
Parvovirus	\$23.00	15	345.00	10	330.00	15	450.00	400.00
Vacuna Triple Vacuna	\$24.00	10	240.00	14	210.00	20	480.00	720.00
Antirrabica	\$15.00	5	75.00	10	150.00	15	225.00	300.00
Vacuna Quintuple	\$39.00	2	78.00	1	39.00	0	0.00	0.00
Caudectomia	\$15.00	3	45.00	2	30.00	1	15.00	39.00
Corte de Orejas	\$40.00	2	80.00	1	40.00	1	40.00	170.00
O. V. H. Cirugias	\$115.00	1	115.00	0	0.00	0	0.00	115.00
Especiales	\$150.00	1	150.00	0	0.00	0	0.00	150.00
Castracion Perro	\$40.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	40.00
Castracion Gato	\$30.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	30.00
Desparasitacion	\$7.00	15	105.00	10	70.00	10	70.00	140.00
Collares Min. N° 0	\$12.00	1	12.00	0	0.00	0	0.00	0.00
Collares Min. N° 1	\$15.00	1	15.00	0	0.00	1	15.00	15.00
Collares Carnaza N° 1	\$14.00	1	14.00	2	28.00	1	14.00	0.00

# PRESUPUESTO DE COSTOS

PROYECTO Instalación de un Consultorio Veterinario en la Colonia Ampliación Parque San Juan  
 Fecha 10 de junio de 1965 10:45 AM

PRODUCTO / SERVICIO	Costo unidad	JUNIO		JULIO		AGOSTO		SEPTIEMBRE		OCTUBRE		NOVIEMBRE		DICIEMBRE	
		Costo	Unidad	Costo	Unidad	Costo	Unidad	Costo	Unidad	Costo	Unidad	Costo	Unidad	Costo	Unidad
Descripción	Pesos														
Collares Carnaza	\$16.00	3	48.00	1	16.00	2	32.00	1	16.00	0	0.00	0	0.00	4	64.00
Collares Carnaza	\$18.00	3	54.00	1	18.00	3	54.00	2	36.00	1	18.00	1	18.00	3	54.00
Cadena de Paseo	\$40.00	1	40.00	1	40.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	2	80.00	3	120.00
Cadena de Paseo	\$40.00	2	80.00	1	40.00	2	80.00	0	0.00	0	0.00	1	40.00	1	40.00
Cadena Amarre	\$40.00	2	80.00	2	80.00	1	40.00	1	40.00	1	40.00	1	40.00	5	200.00
Cadena Amarre	\$50.00	2	100.00	1	50.00	0	0.00	2	100.00	2	100.00	1	50.00	5	250.00
Traillas piel larga	\$70.00	2	140.00	1	70.00	1	70.00	2	140.00	0	0.00	1	70.00	3	210.00
Traillas piel	\$50.00	2	100.00	2	100.00	1	50.00	1	50.00	1	50.00	1	50.00	5	250.00
Traillas piel chica	\$10.00	2	20.00	1	10.00	2	20.00	1	10.00	2	20.00	1	10.00	1	10.00
Maniguera	\$35.00	2	70.00	1	35.00	3	105.00	1	35.00	2	70.00	0	0.00	4	140.00
Pechera chica	\$50.00	1	50.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	1	50.00	1	50.00	3	150.00
Pechera mediana	\$60.00	2	120.00	1	60.00	1	60.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	3	180.00
Pechera grande	\$70.00	3	210.00	1	70.00	1	70.00	2	140.00	0	0.00	0	0.00	5	350.00
Asuntol polvo	\$11.00	1	11.00	1	11.00	0	0.00	0	0.00	2	22.00	1	11.00	2	22.00
Asuntol jabón	\$10.00	1	10.00	1	10.00	1	10.00	2	20.00	2	20.00	1	10.00	3	30.00
Bolfo	\$20.00	1	20.00	2	40.00	1	20.00	2	40.00	0	0.00	0	0.00	4	80.00





# PRESUPUESTO DE COSTOS

PROYECTO Instalacion de un Consultorio Veterinario en la Colonia Ampliacion Paraje San Juan  
 Fecha de inicio de 1985 a Diciembre de 1986

PRODUCTO /SERVICIO	Costo unidd. Poses.	JUNIO		JULIO		AGOSTO		SEPTIEMBRE		OCTUBRE		NOVIEMBRE		DICIEMBRE		
		Unidd.	Costo	Unidd.	Costo	Unidd.	Costo	Unidd.	Costo	Unidd.	Costo	Unidd.	Costo	Unidd.	Costo	
Hueso Carnaza Gde	\$40.00	2	40.00	1	20.00	1	20.00	1	20.00	1	20.00	1	20.00	5	100.00	\$240.00
Azul Metileno 120ml	\$15.00	1	15.00	1	15.00	1	15.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	4	60.00	\$105.00
Estetica	\$25.00	1	25.00	1	25.00	1	25.00	3	75.00	1	25.00	2	50.00	5	125.00	\$350.00
<b>TOTAL</b>			\$3,877.00		\$3,045.00		\$3,174.00		\$3,460.00		\$2,985.00		\$3,881.00		\$8,566.00	\$28,976.00

# PRESUPUESTO DE COSTOS

PROYECTO Instalación de un Consultorio Veterinario en la Colonia Ampliación Paraje San Juan  
Fecha de Ejecución febrero a mayo de 1986

PRODUCTO /SERVICIO	Costo unidad	ENERO		FEBRERO		MARZO		ABRIL		MAYO		TOTAL
		Resos.	Costo	Resos.	Costo	Resos.	Costo	Resos.	Costo	Resos.	Costo	
Consultas	\$11.00	66	\$660.00	66	\$660.00	70	\$770.00	70	\$770.00	70	\$770.00	\$3,110.00
Vacuna Puppy	\$37.40	20	748.00	10	374.00	15	561.00	20	748.00	15	561.00	\$2,992.00
Vacuna Parvovirus	\$27.50	15	412.50	10	275.00	15	412.50	20	550.00	20	550.00	\$2,200.00
Vacuna Triple	\$29.40	20	588.00	10	294.00	15	441.00	10	294.00	10	294.00	\$1,713.00
Vacuna Antirrabica	\$16.50	15	247.50	10	165.00	10	165.00	15	247.50	20	330.00	\$1,155.00
Vacuna Quintuple	\$42.90	2	85.80	1	42.90	2	85.80	1	42.90	0	0.00	\$214.50
Caudectomia	\$16.50	2	33.00	0	0.00	0	0.00	1	16.50	1	16.50	\$66.00
Corte de Orejas	\$44.00	2	88.00	1	44.00	0	0.00	0	0.00	2	88.00	\$272.00
O. V. H.	\$126.50	1	126.50	0	0.00	0	0.00	0	0.00	1	126.50	\$253.00
Cirugías Especiales	\$165.00	1	165.00	0	0.00	0	0.00	1	165.00	1	165.00	\$495.00
Castración Perro	\$44.00	0	0.00	1	44.00	1	44.00	0	0.00	0	0.00	\$88.00
Castración Gato	\$33.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	1	33.00	\$33.00
Desparasitación	\$7.70	10	77.00	10	77.00	10	77.00	20	154.00	10	77.00	\$600.00
Collares Mini N° 0	\$13.20	2	26.40	1	13.20	0	0.00	2	26.40	1	13.20	\$66.00
Collares Mini N° 1	\$16.50	1	16.50	0	0.00	0	0.00	0	0.00	1	16.50	\$33.00

Nota: Se aplica un incremento del 10% en los costos de todos los productos y servicios de acuerdo al Índice Nacional de Precios al Consumidor.

# PRESUPUESTO DE COSTOS

PROYECTO *Instalación de un Consultorio Veterinario en la Colonia Ampliación Paraje San Juan*  
 Fecha *02 Enero a Mayo de 1950*

PRODUCTO /SERVICIO	Costo unidad, Pesos.	ENERO		FEBRERO		MARZO		ABRIL		MAYO		
		Costo	Cant.	Costo	Cant.	Costo	Cant.	Costo	Cant.	Costo	Cant.	
Collares Carnaza Nº 1	\$15.40	15.40	0	0.00	0	0.00	0	0.00	2	30.80	1	15.40
Collares Carnaza Nº 2	\$17.00	35.20	2	17.00	1	0.00	0	0.00	1	17.00	2	34.00
Collares Carnaza Nº 3, 4 y 5	\$19.80	39.60	2	19.80	1	19.80	1	19.80	0	0.00	2	39.60
Cadena de Paseo c/piel	\$14.00	14.00	1	14.00	0	14.00	1	44.00	0	0.00	0	0.00
Cadena de Paseo c/piel Gdc.	\$55.00	55.00	1	55.00	1	55.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00
Cadena Amarre 1 20m	\$44.00	88.00	2	132.00	3	44.00	1	44.00	1	44.00	3	132.00
Cadena Amarre Gruesa	\$55.00	165.00	3	55.00	1	55.00	2	110.00	0	0.00	1	55.00
Traillias piel larga 1 80m	\$77.00	77.00	1	154.00	2	77.00	1	77.00	1	77.00	3	231.00
Traillias piel mediana 1 20m	\$55.00	110.00	2	55.00	1	55.00	1	55.00	0	0.00	1	55.00
Traillias piel chica 1m	\$44.00	88.00	2	44.00	1	44.00	2	88.00	1	44.00	3	132.00
Maniguera	\$38.50	38.50	1	0.00	0	0.00	2	77.00	1	38.50	3	115.50
Pechera chica	\$55.00	110.00	2	55.00	1	55.00	0	0.00	1	55.00	1	55.00
Pechera mediana	\$66.00	66.00	1	132.00	2	132.00	1	66.00	0	0.00	0	0.00
Pechera grande	\$77.00	154.00	2	77.00	1	77.00	0	0.00	0	0.00	1	77.00
Asuntoi polvo	\$12.10	12.10	1	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00

Nota: Se aplica un incremento del 10% en los costos para todos los productos y servicios de acuerdo al índice Nacional de Precios al Consumidor a partir del 1º de Enero de 1950.

# PRESUPUESTO DE COSTOS

PROYECTO. Instalación de un Consultorio Veterinario en la Colonia Ampliación Paraje San Juan  
 Fecha: de Enero a Mayo de 1959

PRODUCTO /SERVICIO	Costo unidad.	ENERO		FEBRERO		MARZO		ABRIL		MAYO		
		Pesos.	Costo	Pesos.	Costo	Pesos.	Costo	Pesos.	Costo	Pesos.	Costo	
Asuntol Jabon	\$11.00	1	11.00	1	11.00	2	22.00	0	0.00	1	11.00	\$55.00
Bolfo	\$22.00	1	22.00	1	22.00	1	22.00	0	0.00	1	22.00	\$132.00
Scabissin Shampoo 100ml	\$19.00	1	19.00	1	19.00	0	0.00	1	19.00	1	19.00	\$95.00
Super Bolfo	\$33.00	0	0.00	0	0.00	2	66.00	1	33.00	1	33.00	\$132.00
Calciosol fijador	\$57.20	1	57.20	0	0.00	2	114.40	0	0.00	0	0.00	\$171.60
Calcivon A.D.E.	\$31.90	1	31.90	0	0.00	0	0.00	0	0.00	1	31.90	\$31.90
Pet-Tabs	\$71.50	1	71.50	0	0.00	0	0.00	0	0.00	1	71.50	\$143.00
Bamitol	\$39.60	1	39.60	1	39.60	1	39.60	0	0.00	1	39.60	\$158.40
Pomada Tia Ch	\$9.90	1	9.90	0	0.00	1	9.90	2	19.80	1	9.90	\$49.50
Pomada Tia Med	\$18.70	2	37.40	1	18.70	0	0.00	0	0.00	0	0.00	\$56.10
Pomada Tia Gde	\$33.00	1	33.00	2	66.00	1	33.00	1	33.00	1	33.00	\$198.00
Triple Aviar	\$20.90	1	20.90	1	20.90	0	0.00	0	0.00	0	0.00	\$41.80
Viruela	\$18.50	0	0.00	0	0.00	1	18.50	0	0.00	0	0.00	\$18.50
Cardas Universal Ch.	\$33.00	1	33.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	1	33.00	\$66.00
Cardas Universal Med.	\$37.40	1	37.40	0	0.00	1	37.40	0	0.00	1	37.40	\$112.20

Nota: Se anula un incremento del 10% en los costos de todos los productos y servicios de acuerdo al Índice Nacional de Precios al Consumidor a partir de enero de 1959.

# PRESUPUESTO DE COSTOS

PROYECTO *Instalación de un Consultorio Veterinario en la Colonia Ampliación Paraje San Juan*

Fecha *de Enero a Mayo de 1963*

PRODUCTO /SERVICIO	Costo. unidad	ENERO		FEBRERO		MARZO		ABRIL		MAYO		
		Unidad	Costo	Unidad	Costo	Unidad	Costo	Unidad	Costo	Unidad	Costo	
<b>Descripción</b>	<b>Pesos.</b>											
Cardas Universal Gde.	\$44.00	1	44.00	1	44.00	0	0.00	1	44.00	2	88.00	\$220.00
Hueso Carnaza Ch.	\$6.00	1	6.00		6.60	1	6.60	0	0.00	2	13.20	\$33.00
Hueso Carnaza Mod	\$9.00	1	9.00	1	9.90	2	19.80	2	19.80	3	29.70	\$69.30
Hueso Carnaza Gde	\$22.00	2	44.00	1	22.00	2	44.00	3	66.00	1	22.00	\$198.00
Azul Metileno 120ml	\$0.50	1	0.50	0	0.00	0	0.00	1	0.50	2	1.00	\$1.00
Estetica	\$27.50	2	55.00	3	82.50	2	55.00	5	137.50	2	55.00	\$330.00
<b>TOTAL</b>			\$4,900.50		\$6,157.00		\$3,578.30		\$3,735.50		\$4,555.20	\$16,927.50

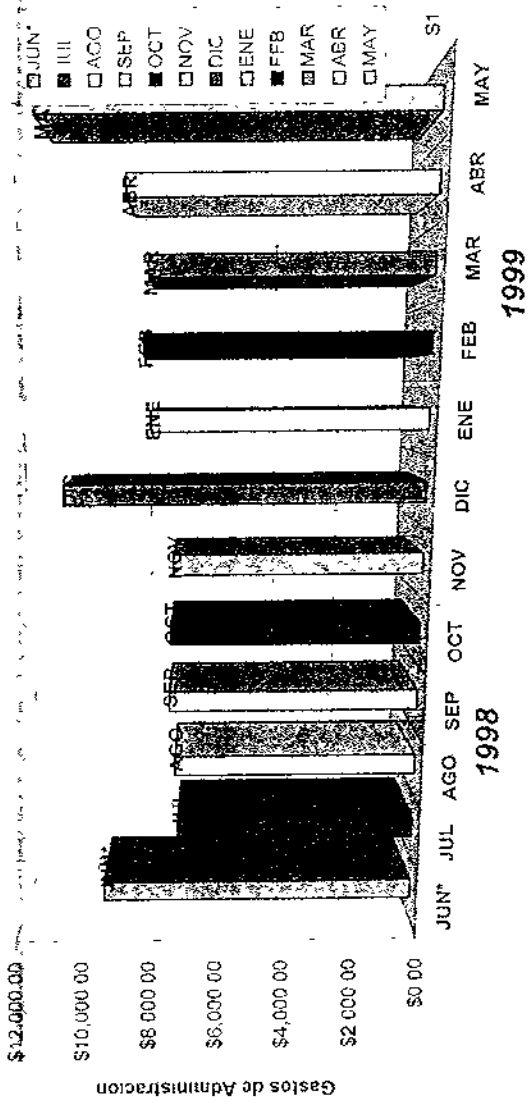
# PRESUPUESTO GASTOS DE ADMINISTRACION

Proyecto Instalación de un Consultorio Veterinario en la Colonia Ampliación Paraje San Juan

FECHA JUNIO A MAYO DE 1959

CONCEPTO	1959												TOTAL
	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	
SUELDOS	2,965.00	3,900.00	3,960.00	3,960.00	3,960.00	3,960.00	3,960.00	3,960.00	3,960.00	4,380.00	3,960.00	4,380.00	24,620.00
PRESTACIONES	1,188.00	1,188.00	1,188.00	1,188.00	1,188.00	1,188.00	1,188.00	1,188.00	1,188.00	1,308.00	1,308.00	1,308.00	14,448.00
RENTA	2,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	2,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	14,400.00
TELEFONO	150.00	150.00	150.00	150.00	170.00	170.00	180.00	180.00	195.00	195.00	200.00	260.00	2,100.00
LUZ	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	119.00	159.00	150.00	150.00	1,500.00
VIATICOS	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	0.00	318.30	318.00	318.00	318.00	318.00	3,300.00
LIC (PERMISOS Y USO DE SUELO)	350.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
SERV (VIGIL Y AGUA)	60.00	10.00	10.00	10.00	60.00	10.00	60.00	11.00	60.00	11.00	61.00	10.00	625.00
LIMPIEZA	45.00	45.00	45.00	45.00	45.00	45.00	45.00	30.00	50.00	50.00	50.00	50.00	565.00
PAPELERIA	200.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	212.00	0.00	0.00	0.00	212.00	0.00	624.00
REPARACIONES	0.00	0.00	0.00	0.00	60.00	0.00	0.00	0.00	120.00	0.00	60.00	0.00	240.00
DESPACHO CONTABLE	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	115.00	115.00	115.00	115.00	115.00	1,175.00
ACONDICIONAMIENTO	1,500.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	1,500.00
MATERIAL PROMOCIONAL	200.00	0.00	0.00	200.00	0.00	0.00	220.00	0.00	0.00	0.00	220.00	0.00	840.00
CURSOS	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	2,650.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	2,650.00
ACTUALIZACION	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
REPOSICION DE EQUIPO MEDICO	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	250.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	250.00
<b>TOTAL</b>	<b>\$9,422.00</b>	<b>\$7,103.00</b>	<b>\$7,162.00</b>	<b>\$7,312.00</b>	<b>\$7,293.00</b>	<b>\$7,423.00</b>	<b>\$10,216.00</b>	<b>\$7,701.00</b>	<b>\$7,886.00</b>	<b>\$7,716.00</b>	<b>\$8,263.00</b>	<b>\$8,636.00</b>	<b>\$67,773.00</b>

# PRESUPUESTO GASTOS DE ADMINISTRACION



Ejercicio Presupuestal Junio de 1998 - Mayo de 1999

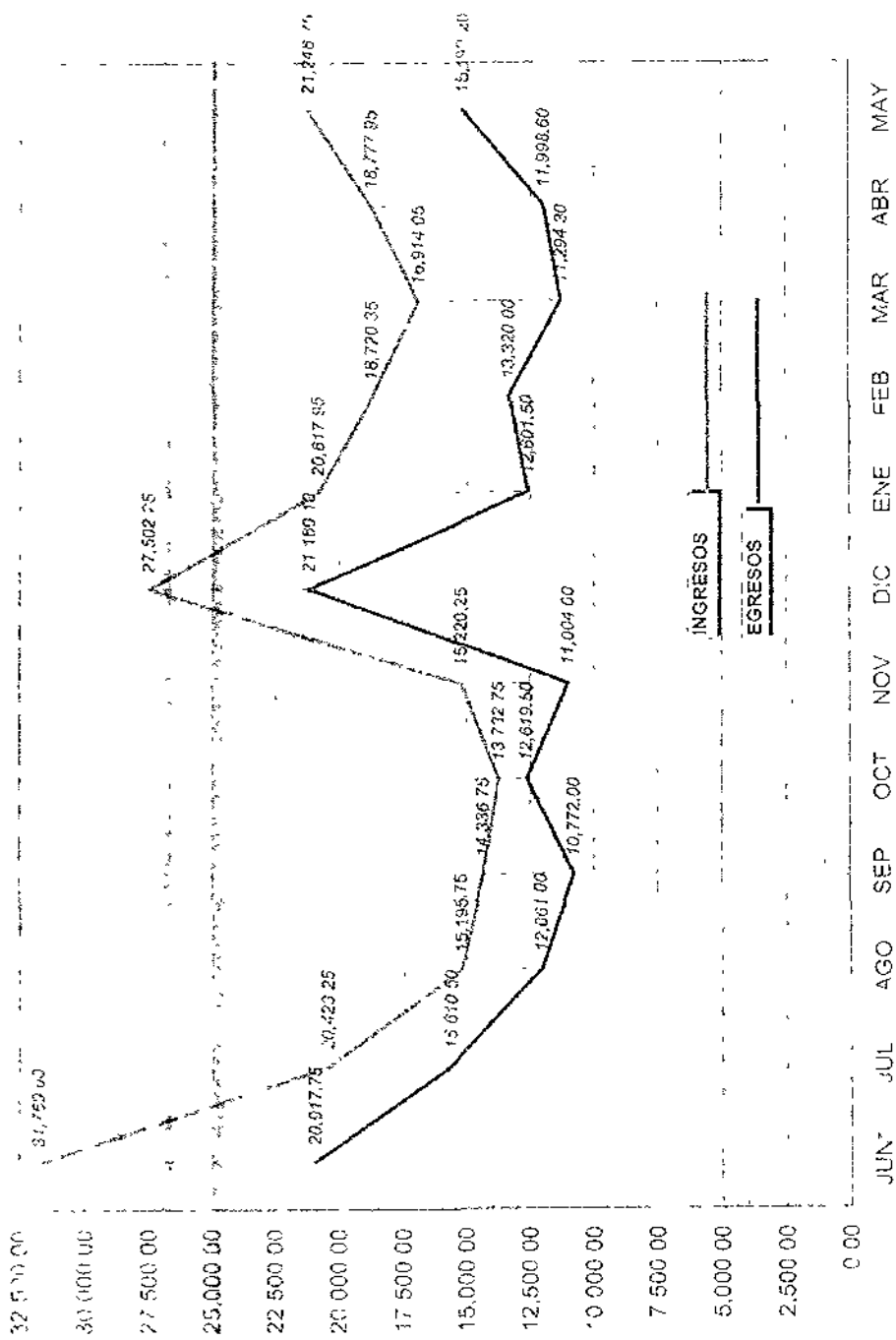
# PRESUPUESTO DE FLUJO DE EFECTIVO

PROYECTO: Instalación de un Consultorio Veterinario en la Colonia Ampliación Paraje San Juan  
FECHA JUNIO DE 1998 - MAYO DE 1999

CONCEPTO	1998												TOTAL	
	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY		
<b>SALDO BANCOS</b>	10,070.00	10,341.25	4,812.75	3,104.26	2,068.95	1,173.20	4,210.25	6,322.15	8,216.45	5,400.35	2,070.72	7,147.15	10,120.15	10,120.15
<b>MAS</b>														
<b>INGRESOS</b>														
VENTAS	1,000.00	1,000.00	10,483.00	11,201,662	3,158.57	2,500.00	1,709.00	1,709.00	10,101.90	11,513.20	1,158.20	4,410.00	1,241,000.00	1,241,000.00
<b>SUMA DE INGRESOS</b>	11,750.00	9,592.00	10,483.00	11,201,662	13,167.04	1,170.00	1,709.00	1,709.00	10,101.90	11,513.20	1,158.20	4,410.00	1,241,000.00	1,241,000.00
<b>SUMA BANCOS</b>	21,820.00	19,933.25	15,295.75	14,305.91	3,237.90	2,343.20	5,919.25	10,021.15	18,318.35	6,800.65	3,141.44	11,510.15	21,361.15	21,361.15
<b>MEINOS</b>														
<b>EGRESOS</b>														
GASTOS OF ADMIN	1,000.00	1,000.00	10,483.00	11,201,662	3,158.57	2,500.00	1,709.00	1,709.00	10,101.90	11,513.20	1,158.20	4,410.00	1,241,000.00	1,241,000.00
COSTOS	1,000.00	1,000.00	10,483.00	11,201,662	3,158.57	2,500.00	1,709.00	1,709.00	10,101.90	11,513.20	1,158.20	4,410.00	1,241,000.00	1,241,000.00
INVERSIONES	1,000.00	1,000.00	10,483.00	11,201,662	3,158.57	2,500.00	1,709.00	1,709.00	10,101.90	11,513.20	1,158.20	4,410.00	1,241,000.00	1,241,000.00
<b>SUMA DE EGRESOS</b>	3,000.00	3,000.00	31,449.00	33,605,046	9,475.71	7,500.00	5,127.00	5,127.00	30,305.70	34,539.60	3,474.60	13,230.00	2,723,000.00	2,723,000.00
<b>IGUAL</b>														
<b>SALDO</b>	10,341.25	4,812.75	3,104.76	3,584.76	5,113.25	4,210.25	6,322.15	8,216.45	35,400.35	5,400.35	2,070.72	7,147.15	10,120.15	10,120.15



# PRESUPUESTO DE FLUJO DE EFECTIVO

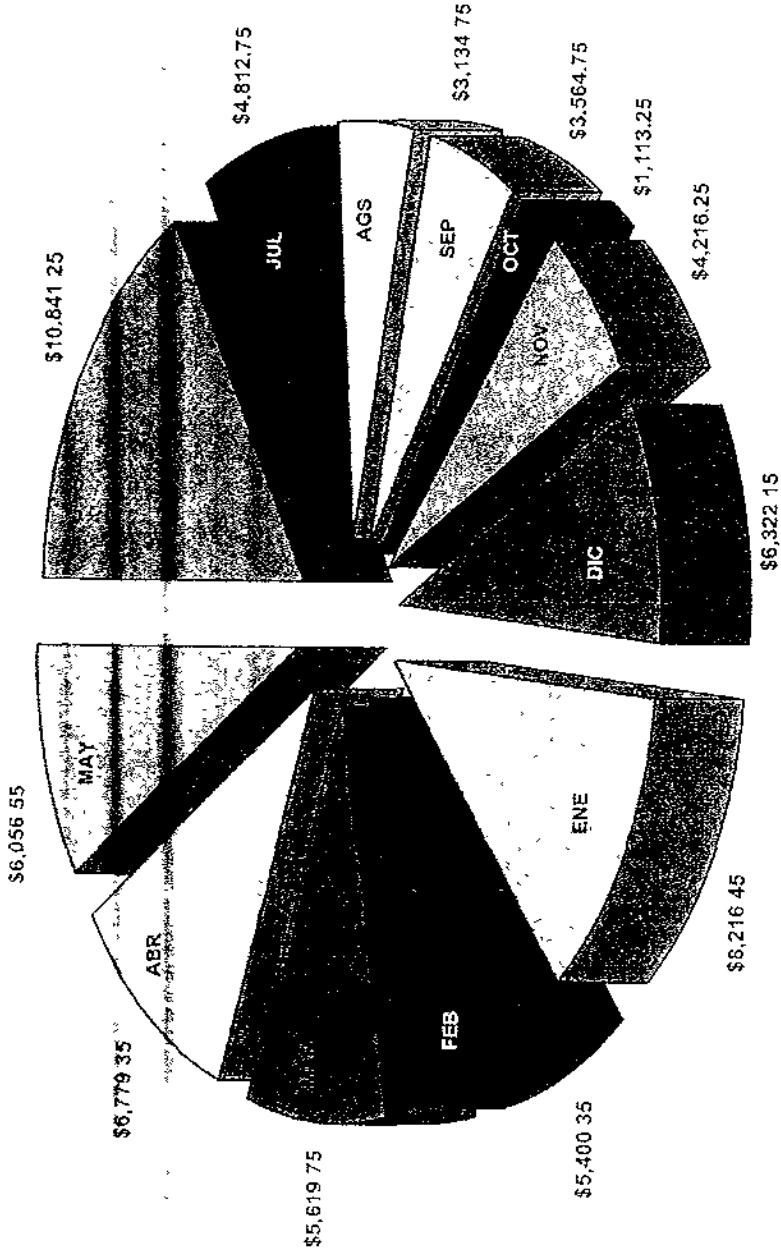


# FLUJO DE EFECTIVO

(saldo)

ENERO - MAYO, 1999

JUNIO - DICIEMBRE, 1998



# PRESUPUESTO DE VENTAS

PROYECTO Instalación de un Consultorio Veterinario en la Colonia Ampliación Paraje San Juan  
 Fecha de Junio de 1998 y Diciembre de 1998

PRODUCTO / SERVICIO	Costo unidad.	JUNIO		JULIO		AGOSTO		SEPTIEMBRE		OCTUBRE		NOVIEMBRE		DICIEMBRE		
		Pesos.	Unidad.	Valor	Unidad.	Valor	Unidad.	Valor	Unidad.	Valor	Unidad.	Valor	Unidad.	Valor		
Consultas	\$500.00	10	50	1,000.00	50	2,500.00	50	1,250.00	50	2,500.00	50	2,500.00	50	2,500.00	50	2,500.00
Vacuna Puppy	\$50.00	10	10	500.00	10	500.00	15	750.00	20	1,000.00	10	500.00	10	500.00	10	500.00
Vacuna Parvovirus	\$50.00	15	15	750.00	10	500.00	15	750.00	20	1,000.00	20	1,000.00	20	1,000.00	20	1,000.00
Vacuna Triple Vacuna	\$400.00	10	10	4,000.00	10	4,000.00	15	6,000.00	20	8,000.00	20	8,000.00	20	8,000.00	20	8,000.00
Antirrabica	\$60.00	1	15	600.00	15	900.00	10	600.00	10	600.00	15	900.00	20	1,200.00	20	1,200.00
Vacuna Quintuple	\$100.00	2	1	200.00	1	100.00	1	100.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	1	100.00
Caudectomia	\$10.00	3	2	30.00	2	20.00	2	20.00	2	20.00	2	20.00	2	20.00	2	20.00
Corte de Orejas	\$300.00	2	1	600.00	1	300.00	1	300.00	1	300.00	1	300.00	1	300.00	1	300.00
O V H Cirugias	\$500.00	1	0	500.00	0	0.00	1	500.00	0	0.00	0	0.00	1	500.00	1	500.00
Especiales	\$150.00	1	1	150.00	1	150.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	1	150.00	1	150.00
Castracion Perro	\$400.00	0	1	400.00	1	400.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	1	400.00
Castracion Gato	\$200.00	0	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	1	200.00
Desparasitacion	\$60.00	15	10	900.00	10	600.00	15	900.00	10	600.00	10	600.00	20	1,200.00	20	1,200.00
Collares Mini. N° 0	\$13.00	1	1	13.00	1	13.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	1	13.00
Collares Mini N° 1	\$20.00	1	1	20.00	1	20.00	0	0.00	1	20.00	2	40.00	1	20.00	4	80.00
Collares Carnaza N° 1	\$20.00	1	2	40.00	2	40.00	1	20.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	5	100.00
Collares Carnaza N° 2	\$25.00	3	3	75.00	3	75.00	2	50.00	1	25.00	0	0.00	0	0.00	4	100.00
Collares Carnaza N° 3, 4 y 5	\$53.00	3	3	159.00	3	159.00	2	106.00	2	106.00	2	106.00	2	106.00	5	265.00

# PRESUPUESTO DE VENTAS

PROYECTO Instalación de un Consultorio Veterinario en la Colonia Amplanación Parque San J. Jr.  
Fecha de Junio de 1998 a Diciembre de 1998

PRODUCTO / SERVICIO	Costo unidad.	JUNIO		JULIO		AGOSTO		SEPTIEMBRE		OCTUBRE		NOVIEMBRE		DICIEMBRE		
		Pesos.	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor
Cadena de Paseo	\$15.00	1	1	15.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00
Cadena de Paseo	\$75.00	2	1	75.00	2	150.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	1	75.00	4	300.00
Cadena Amarra	\$60.00	3	2	120.00	1	60.00	1	60.00	1	60.00	1	60.00	1	60.00	5	300.00
Cadena Amarra	\$70.00	2	1	70.00	1	70.00	1	70.00	1	70.00	1	70.00	1	70.00	5	350.00
Traillas piel farga	\$100.00	1	1	100.00	1	100.00	1	100.00	1	100.00	0	0.00	1	100.00	6	600.00
Traillas piel chica	\$80.00	2	2	160.00	1	80.00	1	80.00	1	80.00	1	80.00	1	80.00	5	400.00
Traillas piel chica	\$40.00	2	1	40.00	2	80.00	1	40.00	2	80.00	2	80.00	1	40.00	2	80.00
Manguera	\$60.00	2	1	60.00	3	180.00	1	60.00	1	60.00	2	120.00	1	60.00	1	60.00
Pechera chica	\$85.00	1	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	1	85.00	1	85.00	5	425.00
Pechera mediana	\$95.00	2	1	95.00	1	95.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	2	190.00
Pechera grande	\$105.00	2	1	105.00	1	105.00	2	210.00	2	420.00	0	0.00	0	0.00	2	210.00
Asuntal polvo	\$18.00	1	1	18.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	2	36.00	1	18.00	2	36.00
Asuntal jabon	\$18.00	1	1	18.00	1	18.00	1	18.00	2	36.00	2	36.00	1	18.00	3	54.00
Bolfo	\$25.00	1	2	50.00	1	25.00	1	25.00	2	50.00	0	0.00	0	0.00	4	100.00
Scabisin	\$35.00	2	1	35.00	0	0.00	1	35.00	2	70.00	2	70.00	0	0.00	3	105.00
Shampoo 100ml	\$35.00	0	0	0.00	1	35.00	1	35.00	1	35.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00
Super Bolfo	\$35.00	0	0	0.00	0	0.00	1	35.00	1	35.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00
Calcosol/afijador	\$75.00	0	1	75.00	1	75.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	1	75.00	2	150.00

# PRESUPUESTO DE VENTAS

PROYECTO Instalación de un Consultorio Veterinario en la Colonia Ampliación Paraje San Juan  
 Fecha de mayo de 1973. Diciembre de 1976

PRODUCTO /SERVICIO	Costo unidad	JUNIO		JULIO		AGOSTO		SEPTIEMBRE		OCTUBRE		NOVIEMBRE		DICIEMBRE		
		Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor	
Calcivon A D E	\$15.00	1	15.00	0	0.00	0	0.00	1	15.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	\$15.00
Pot-Tabs	\$400.00	1	0.00	0	0.00	1	400.00	0	0.00	1	400.00	0	0.00	1	400.00	\$400.00
Bannitol	\$45.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	1	45.00	1	45.00	\$45.00
Pomada Tia Ch	\$1.00	1	1.00	1	1.00	1	1.00	1	1.00	1	1.00	1	1.00	1	1.00	\$1.00
Pomada Tia Med	\$2.00	1	2.00	2	4.00	2	4.00	2	4.00	1	2.00	1	2.00	1	2.00	\$10.00
Pomada Tia Gde	\$1.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	\$0.00
Triple Aviar	\$20.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	\$0.00
Viruela	\$25.00	1	25.00	1	25.00	1	25.00	1	25.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	\$100.00
Cardas Universal	\$65.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	1	65.00	0	0.00	1	65.00	1	65.00	\$195.00
Med	\$70.00	1	70.00	0	0.00	0	0.00	2	140.00	0	0.00	1	70.00	1	70.00	\$380.00
Gde	\$70.00	0	0.00	1	70.00	1	70.00	1	70.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	\$210.00
Ch	\$10.00	2	20.00	2	20.00	2	20.00	2	20.00	2	20.00	1	10.00	1	10.00	\$100.00
Med	\$15.00	2	30.00	4	60.00	2	30.00	3	45.00	1	15.00	1	15.00	1	15.00	\$165.00
Gde	\$25.00	2	50.00	1	25.00	1	25.00	1	25.00	1	25.00	1	25.00	1	25.00	\$150.00
Azul Metileno	\$1.00	1	1.00	1	1.00	1	1.00	1	1.00	1	1.00	1	1.00	1	1.00	\$5.00
Estetica	\$80.00	1	80.00	2	160.00	1	80.00	3	240.00	1	80.00	1	80.00	1	80.00	\$520.00
<b>TOTAL</b>			\$1,175.00		\$6,582.00		\$10,383.00		\$11,202.00		\$10,168.00		\$11,377.00		\$23,286.00	\$50,487.00



# PRESUPUESTO DE VENTAS

**PROYECTO: Instalación de un Consultorio Veterinario en la Colonia Ampliación Paraje San Juan**  
 Fecha: 1e Enero a Mayo de 1948

PRODUCTO /SERVICIO	Costo unidad	MES					TOTAL			
		ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO				
Descripción	Pagos	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor			
Collares Carnaza N° 1	\$22.00	2	22.00	0.00	0.00	0.00	44.00	1	22.00	\$66.00
Collares Carnaza N° 2	\$27.50	2	55.00	1	27.50	0	27.50	2	55.00	\$110.00
Collares Carnaza N° 3, 4 y 5	\$33.00	2	66.00	1	33.00	1	33.00	0	0.00	\$33.00
Cadena de Paseo c/piel Ch	\$71.50	1	71.50	0	0.00	1	71.50	0	0.00	\$71.50
Cadena de Paseo c/piel Goe	\$82.50	1	82.50	1	82.50	0	0.00	0	0.00	\$165.00
Cadena Amarre 1.20m	\$66.00	2	132.00	3	198.00	1	66.00	1	66.00	\$660.00
Cadena Amarre Gruesa	\$77.00	3	231.00	1	77.00	2	154.00	0	0.00	\$770.00
Traillias piel larga 1.80m	\$110.00	2	220.00	2	220.00	1	110.00	1	110.00	\$880.00
Traillias piel mediana 1.20m	\$99.00	2	198.00	1	99.00	1	99.00	0	0.00	\$495.00
Traillias piel chica 1m	\$77.00	2	154.00	1	77.00	2	154.00	1	77.00	\$693.00
Maniguera	\$66.00	1	66.00	0	0.00	2	132.00	1	66.00	\$462.00
Pechera chica	\$93.50	2	187.00	1	93.50	0	0.00	1	93.50	\$467.50
Pechera mediana	\$104.50	1	104.50	2	209.00	1	104.50	0	0.00	\$418.00
Pechera grande	\$115.50	2	231.00	1	115.50	0	0.00	0	0.00	\$462.00
Asunto: polvo	\$19.80	1	19.80	0	0.00	0	0.00	0	0.00	\$19.80

Nota: Se anula el presupuesto del 1947 en los conceptos de todos los productos y servicios que se han indicado.

# PRESUPUESTO DE VENTAS

PROYECTO Instalación de un Consultorio Veterinario en la Colonia Ampliación Paraje San Juan  
Fecha: de Enero a Mayo de 1939

PRODUCTO /SERVICIO	Costo unidad.	VALOR								
		ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO				
Descripción	Pesos.									
Asuntol Jabon	\$19.80	1	19.80	2	39.60	0	0.00	1	19.80	\$19.80
Bolfo	\$27.50	1	27.50	1	27.50	0	0.00	1	27.50	\$175.00
Scabisin Shampoo 100ml.	\$38.50	1	38.50	0	0.00	1	38.50	2	77.00	\$197.50
Super Bolfo	\$35.50	0	0.00	0	0.00	2	71.00	1	35.50	\$141.00
Calcosol c/afijador	\$82.50	1	82.50	0	0.00	2	165.00	0	0.00	\$247.50
Calcion A D.E	\$19.50	1	19.50	0	0.00	0	0.00	0	0.00	59.50
Pet-Tabs	\$110.00	1	110.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	\$220.00
Bamitol	\$49.50	1	49.50	1	49.50	0	0.00	1	49.50	\$198.00
Pomada Tia Ch	\$17.50	1	17.50	0	0.00	1	17.50	2	35.00	\$89.00
Pomada Tia Med.	\$27.50	2	55.00	1	27.50	0	0.00	0	0.00	\$82.50
Pomada Tia Gde	\$44.00	1	44.00	2	88.00	1	44.00	1	44.00	\$264.00
Triple Aviar	\$28.50	1	28.50	0	0.00	0	0.00	0	0.00	\$57.00
Viruela	\$27.50	0	0.00	0	0.00	1	27.50	0	0.00	\$27.50
Cardas Universal Ch.	\$71.50	1	71.50	0	0.00	0	0.00	0	0.00	\$143.00
Cardas Universal Med	\$77.00	1	77.00	0	0.00	1	77.00	0	0.00	\$231.00

Nota: Se aplica un incremento del 10% en los costos de todos los productos y servicios de acuerdo a Indices Nacionales de Precios y Consumo a partir del 1º de Agosto de 1939.



# PRESUPUESTO DE VENTAS

PROYECTO: Instalacion de un Consultorio Veterinario en la Colonia Ampliacion Paraje San Juan  
 Fecha de Enero a Mayo de 1995

PRODUCTO /SERVICIO	Costo unidad.	Meses					MAYO	TOTAL
		ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	Valor		
Descripción	Pesos.	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	
Cardas Universal Gde.	\$77.00	77.00	77.00	0.00	77.00	2	\$385.00	
Hueso Carnaza Ch	\$11.00	11.00	11.00	11.00	0.00	2	\$55.00	
Hueso Carnaza Med	\$16.50	16.50	16.50	33.00	33.00	3	\$148.50	
Hueso Carnaza Gde	\$27.50	55.00	27.50	55.00	82.50	1	\$247.50	
Azul Metileno 120ml	\$10.50	10.50	0.00	0.00	16.50	1	\$31.50	
Estética	\$85.00	170.00	304.00	176.00	264.00	2	\$1,074.00	
<b>TOTAL</b>		\$14,495.80	\$10,503.00	\$11,513.70	\$13,158.20		\$64,141.00	

PRESUPUESTO  
COSTOS Y VENTAS

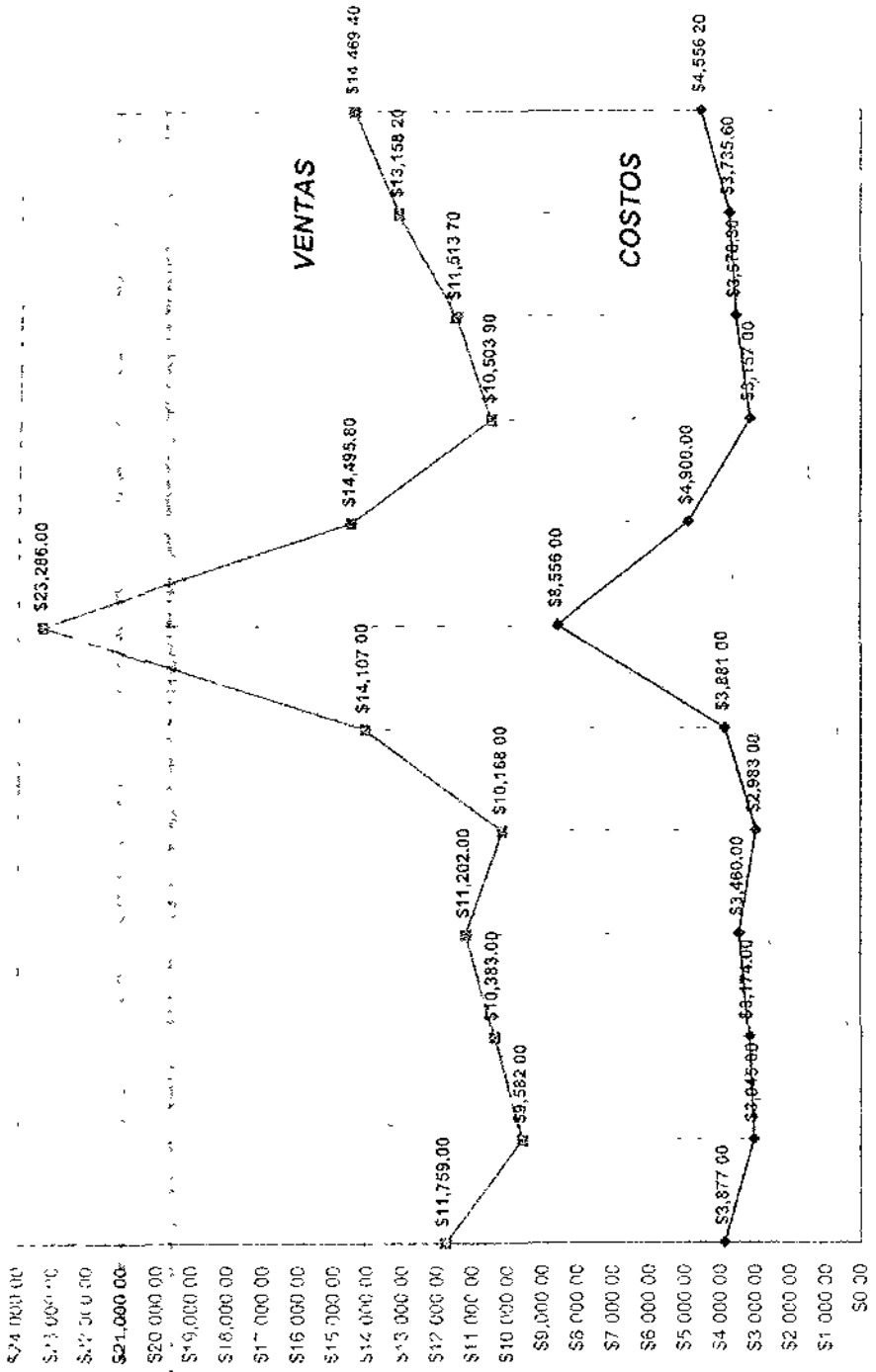


\$24,000.00  
 \$23,000.00  
 \$22,000.00  
 \$21,000.00  
 \$20,000.00  
 \$19,000.00  
 \$18,000.00  
 \$17,000.00  
 \$16,000.00  
 \$15,000.00  
 \$14,000.00  
 \$13,000.00  
 \$12,000.00  
 \$11,000.00  
 \$10,000.00  
 \$9,000.00  
 \$8,000.00  
 \$7,000.00  
 \$6,000.00  
 \$5,000.00  
 \$4,000.00  
 \$3,000.00  
 \$2,000.00  
 \$1,000.00  
 \$0.00

1998

1999

# PRESUPUESTO COSTOS Y VENTAS



## ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO

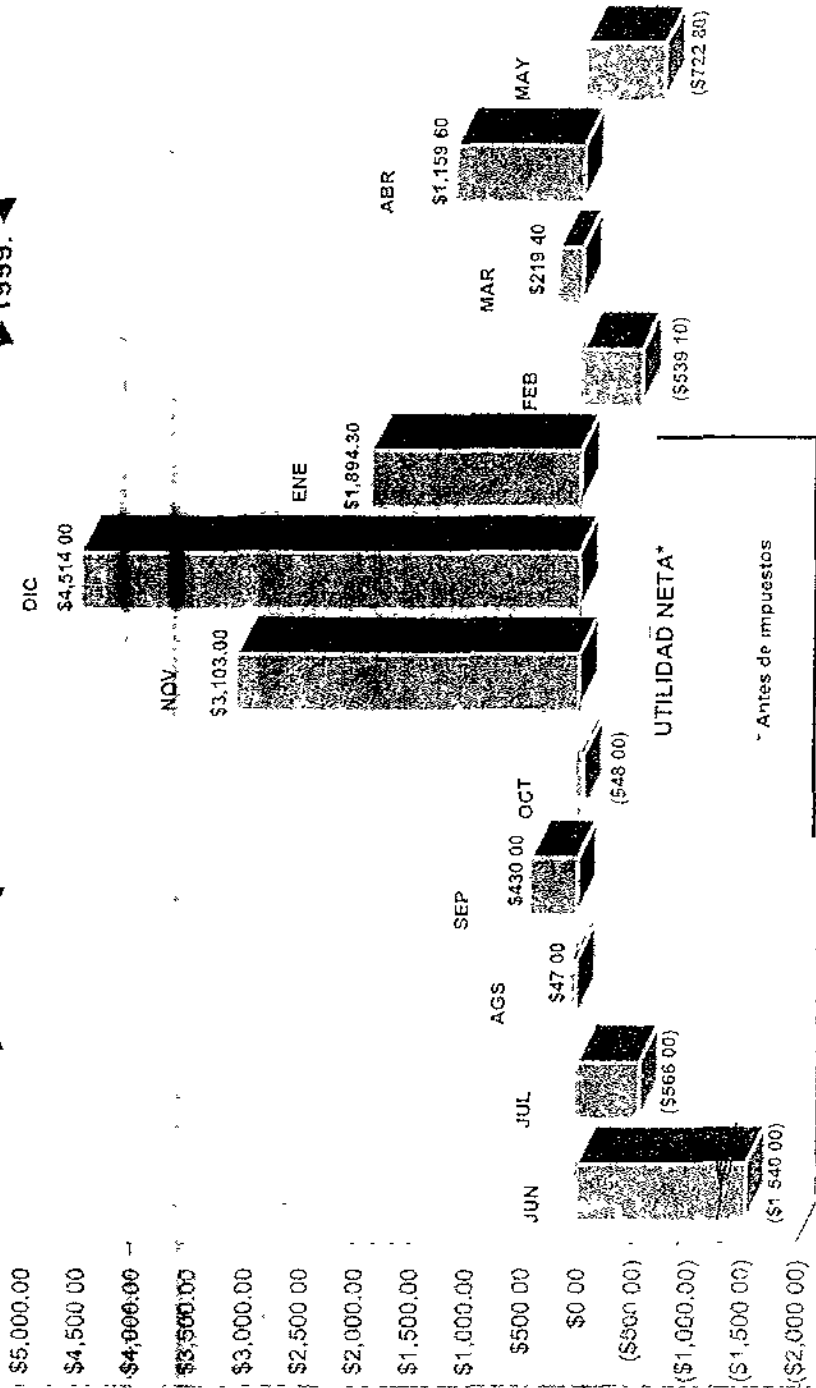
PROYECTO Instalacion de un Consultorio Veterinario en la Colonia Ampliacion Paraje San Juan  
FECHA JUNIO DE 1998 - MAYO DE 1999

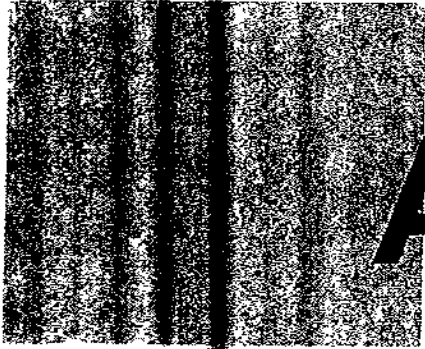
CONCEPTO	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	TOTAL
[REDACTED]													
VENTAS	\$1,100.00	\$1,500.00	\$1,500.00	\$1,100.00	\$1,100.00	\$1,500.00	\$2,200.00	\$1,400.00	\$1,000.00	\$1,500.00	\$1,500.00	\$1,500.00	\$15,000.00
DEMANDAS	\$1,100.00	\$1,500.00	\$1,500.00	\$1,100.00	\$1,100.00	\$1,500.00	\$2,200.00	\$1,400.00	\$1,000.00	\$1,500.00	\$1,500.00	\$1,500.00	\$15,000.00
MENOS													
DECRETOS													
IGUAL													
UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTOS	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Utilidad Neta	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
MENOS													
DECRETOS													
IGUAL													
UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTOS	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Utilidad Neta	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
IGUAL													
UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTOS	\$1,100.00	\$1,500.00	\$1,500.00	\$1,100.00	\$1,100.00	\$1,500.00	\$2,200.00	\$1,400.00	\$1,000.00	\$1,500.00	\$1,500.00	\$1,500.00	\$15,000.00
Utilidad Neta	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO

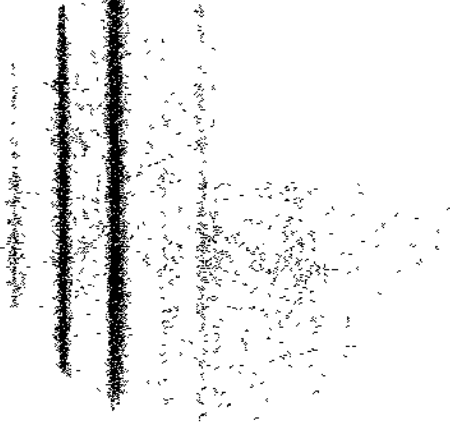
▶ 1998. ◀

▶ 1999. ◀





**A**NEXOS



## GENERALIDADES

La ubicación del Consultorio Médico Veterinario será en la Colonia Ampliación Paraje San Juan, la cual se encuentra dentro de la demarcación de la Delegación Iztapalapa; esta ubicada al norte en  $19^{\circ} 24'$ , al sur  $19^{\circ} 17'$  de latitud norte y al oeste  $99^{\circ} 8'$  de longitud oeste

El Cerro de la Estrella que es donde se encuentra asentada la colonia de referencia se ubica en  $19^{\circ} 21'$  latitud norte,  $99^{\circ} 5'$  longitud oeste y a una altura sobre el nivel del mar de 2460 metros.

La población que tiene esta delegación es de un total de 1,696,609 habitantes:

832,343 hombres, que equivale al 49.1% del total de la población.

864,266 mujeres, que equivale al 50.9% del total de la población.

Cuenta con el mayor porcentaje de habitantes con un 20% del total de habitantes del Distrito Federal.

El promedio de edad de los habitantes de dicha delegación es de 20 - 24 años, con un número de habitantes de 199,005, de los cuales 97,646 son hombres y 101,359 mujeres.

De acuerdo a la información obtenida en el Departamento de Atención Médica del Instituto de Servicios de Salud Pública en el Distrito Federal, solamente se dieron de alta 4 consultorios veterinarios hasta el mes de julio de 1997.

Para el año de 1998 se tiene un pronóstico de inflación acumulada del 13.384%

*Bases Mercadológicas para la Instalación de un Consultorio Veterinario  
en la Colonia Ampliación Paraje San Juan*

---

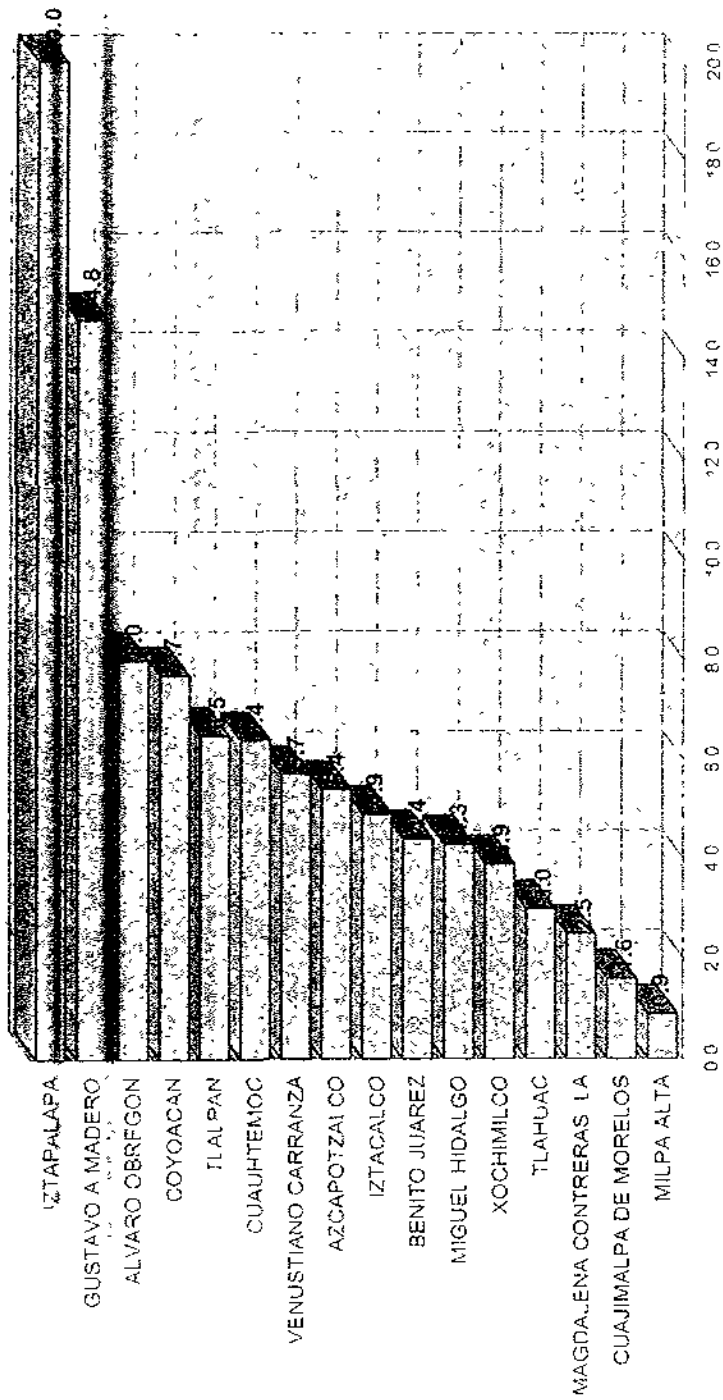
El P.I.B. por trimestre para 1998 esta proyectado de la siguiente forma:

1er. Trimestre	1.42%
2do. Trimestre	1.45%
3er. Trimestre	1.41%
4to. Trimestre	1.52%

Con una variación anual en comparación con 1997 de 4.95%



**POBLACION TOTAL SEGUN DELEGACION**  
**Al 5 de noviembre de 1995**  
 (En por ciento)



FUENTE INEGI Distrito Federal. Resultados Definitivos Tabulados Básicos. Control de Población y Vivienda 1995

## **UBICACION Y DISTRIBUCION DEL CONSULTORIO**

El predio considerado para llevar a cabo la instalación del Consultorio Veterinario se ubica en la calle de Estafío Mz. 9 Lt. 12, Col. Ampliación Paraje San Juan, Delegación Iztapalapa.

Nos ubicaremos exactamente a un costado del Panteón Civil San Lorenzo.

El terreno cuenta con 120 m<sup>2</sup>, donde esta construida una casa-habitación, la cual cuenta con una acesoria de 20 m<sup>2</sup> aproximadamente, con todos los servicios.

El consultorio contará con:

- 1. AREA DE RECEPCIÓN**
- 2. AREA DE CONSULTA**
- 3. AREA DE QUIROFANO**
- 4. AREA DE ESTETICA**

Se realizaron 3 encuestas a 3 médicos veterinarios de la zona como parte del estudio de mercado y establecer las estrategias para establecer el Consultorio de referencia. De estas a continuación hacemos los comentarios resultado del análisis de las respuestas:

- La gente en general no esta concientizada sobre la responsabilidad de tener una mascota

- La medicina preventiva en la zona se practica medianamente.
- La gente acude al Médico Veterinario Zootecnista cuando la mascota es encuentra enferma.
- En cuanto a las tarifas aplicables por sus servicios, son aceptadas por el cliente.
- Además del servicio médico veterinario prestan otros servicios.
- Se lleva a cabo servicio de estética.
- En relación a la venta de accesorios, éstos tienen poca demanda entre la comunidad.
- Se vende alimento balanceado para mascotas teniendo una regular demanda.
- Solamente un Médico Veterinario Zootecnista tiene asistente y recibe un pago por sus servicios
- Su horario de servicio en general es de 10:00 a 20:00 horas de lunes a sábado.
- No se realiza ningún tipo de publicidad o promoción
- Cuentan con servicio telefónico, solamente dos consultorios.

Para dos médicos veterinarios el tener el consultorio veterinario no es rentable, pero se han logrado mantener hasta esta fecha: junio de 1998.

---

## CONCLUSIONES

De acuerdo al análisis hecho durante el proyecto de instalación de un consultorio veterinario y con base en los resultados obtenidos de los presupuestos de ingresos y egresos, se concluye que como todo negocio nuevo es natural tener pérdidas en determinados meses del proyecto. Esto se debe principalmente a los gastos transitorios como son: cursos de actualización, acondicionamiento del local y algunas inversiones que se hacen durante el primer año y que por consiguiente, esto hace tener resultados negativos. Aún así, siguiendo con esta tendencia se observa que el proyecto es viable a mediano plazo y que debe ir mejorando, además, para el mediano plazo se eliminarían los gastos transitorios y las inversiones ya no serían tan continuas.

Por lo anterior, se tendrían posibilidades más alentadoras de tener éxito en la empresa que pretendemos emprender.

## BIBLIOGRAFIA

Meder V., Stéphane, M.V.Z. *7 días en la vida de un veterinario*. N° 7, abril 1997. págs. 2 - 5.

*Descripción gráfica de hogares típicos predominantes en las zonas de acuerdo con niveles socioeconómicos apreciativos*. WILSA, Edición 1986.

*Plano Mercadotécnico de la Ciudad de México y área Metropolitana*. WILSA, Edición 1986.

Dirección de Análisis Económico y Bursátil. *Pronósticos de Inflación*. Grupo Financiero Bancrecer, S.A. de C.V. México, 22 de mayo de 1998. pág. 1

Dirección de Análisis Económico y Bursátil. *Producto Interno Bruto y Coeficiente de Inversión*. SOMOZA/CURTINA y Asociados, Casa de Bolsa, S.A de C.V. México, 22 de mayo de 1998. pág. 1

*Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos 1996*. INEGI. N° Catálogo 149253.

*Cuaderno Estadístico Delegacional Iztapalapa, D.F.* INEGI. Edición 1996.