



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
CUAUTITLAN

MERCADOTECNIA VETERINARIA
"BASES MERCADOLOGICAS PARA LA
INSTALACION DE UN CONSULTORIO
VETERINARIO EN SAN JUAN DE ARAGON,
DELEGACION GUSTAVO A. MADERO".

TRABAJO DE SEMINARIO

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:

MEDICO VETERINARIO ZOOTECNISTA

P R E S E N T A :

ROMAN ALVAREZ ESPINOSA

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

CUAUTITLAN IZCALLI, EDO. DE MEXICO.

1999.

TRABAJO CON
FALLA DE ORIGEN

271802



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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



UNIVERSIDAD NACIONAL
AVANZA LA
MEXICO

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

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



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

DEPARTAMENTO DE
EXAMENES PROFESIONALES
AT'N: Q. MA. DEL CARMEN GARCIA MIJARES

Jefe del Departamento de Exámenes
Profesionales de la FES-C.

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

Mercadotecnia Veterinaria "Bases Mercadologicas para la Instalación de un Consultorio Veterinario en San Juan de Aragón, Delegacion Gustavo A.Madero."

que presenta el pasante: Román Alvarez Espinosa.

con número de cuenta: 9352849-4 para obtener el Título de:
Medico Veterinario Zootecnista.

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

ATENTAMENTE.

"POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU"

Cuautitlán Izcalli, Edo. de México, a 18 de Enero de 19 99

MODULO:	PROFESOR:	FIRMA:
<u>I</u>	<u>M.V.Z. Sergio Cortés y Huerta</u>	
<u>II</u>	<u>M.C. Antonio Ramón Herrera</u>	
<u>IV</u>	<u>Lic. Aminta Silva Gómez</u>	

DEDICATORIAS Y AGRADECIMIENTOS

A DIOS:

Por estar siempre a mi lado y no olvidarse de mí, gracias por permitirme disfrutar cada momento de la vida y por ayudarme a culminar uno de los retos más grandes en mi existir.

A MIS PADRES:

Gracias por su apoyo, impulso y amor, por poder encontrar en ustedes las dos personas más importantes en mi vida y a las que más amo.

A YOLA:

Por que más que mi hermana eres mi segunda madre, gracias por tus palabras, tu impulso, tu confianza, esta es una prueba de que nunca te defraudare;
Gracias hoy y siempre.

A JUAN:

Por tus actos, tus palabras y tus hechos, por tu forma de ayudarme a enfrentar la vida.

A ALAN:

Por ti y para ti, porque eres la estrella más grande en mi universo, espero llegar a ser un buen ejemplo en tu vida y que puedas ver en mí más que a un tío a tu mejor amigo, el que nunca te dará la espalda; Gracias.

A GIOVANNA:

Por ser la flor más bella en mi jardín, por regalarme tanto amor, recuerda que siempre estaré a tu lado para cuidarte y apoyarte; Gracias.

A MIGUELITO:

Por ser la travesura, la inocencia y la ternura reflejada en un pequeño ser que llena mi alma de alegría y amor.

A TI:

Por enseñarme el verdadero valor de la vida, por permitirme compartir contigo cada segundo en el tiempo, dando rumbo a mi vida sin soltarme de la mano, por seguir conmigo cada instante en el que el mundo gira y enseñarme a salir adelante siempre con la frente en alto.

Por ti y para ti.

J

INDICE

INTRODUCCION.	1
1. ESTRUCTURA DEL NEGOCIO.	
1.1 Misión	4
1.2 Visión	5
1.3 Organigrama	6
1.4 Descripción de puestos por área de resultados	7
2. INFORMACION BASICA.	
2.1 Información externa	12
2.2 Información interna	14
3. ANALISIS DEL ENTORNO.	
3.1 Oportunidades	18
3.2 Problemas	19
3.3 Fuerzas	20
3.4 Debilidades	21
4. PLANEACION ESTRATEGICA.	
4.1 Objetivos, Estrategias y Planes de acción	23
5. ELABORACION DE PRESUPUESTOS.	
5.1 Presupuesto de inversiones (Marzo - Abril 1999)	29
5.2 Flujo de efectivo Proyectado	30
5.3 Presupuesto de Costos (Primer semestre 1999)	32
5.4 Presupuesto de Costos (Segundo semestre 99-00)	34
5.5 Presupuesto de Gastos (Marzo 99 - Febrero 00)	36
5.6 Presupuesto de Ventas (Primer semestre 1999)	37
5.7 Presupuesto de Ventas (Segundo semestre 99-00)	39
5.8 Estado de resultados Proyectado	44

6. ANEXOS.	
6.1 Material que integra el equipo de cirugía de Acero inoxidable.	47
6.2 Material que integra el paquete de peluquería	48
6.3 Políticas internas de la empresa	49
6.4 Procedimientos internos en la empresa	50
7. CONCLUSIONES.	52
8. BIBLIOGRAFIA.	54

INTRODUCCION

Hoy en día es muy importante destacar el papel que desempeñan las mascotas dentro de la sociedad, ya que al paso del tiempo vamos reconociendo mas su utilidad.

Desde las pequeñas mascotas como aves de ornato, hámster, tortugas o gatos, vemos que son animales pequeños que nos sirven como compañía y que ahora se empiezan a difundir mas gracias a las condiciones de vivienda a las que nos enfrentamos, pues por lo general las nuevas casas habitación suelen ser muy pequeñas y no tienen espacio suficiente para una mascota de tamaño mas grande como el perro.

Sin embargo también es el perro un punto de atracción muy importante ya que ahora vemos y comprobamos que no solo sirven para cuidar la casa o jugar con ellos como mucha gente cree, hoy en día el perro desempeña un papel importante pues se esta utilizando con otros fines como son: los perros lazarillos para las personas invidentes o los perros adiestrados para detectar drogas, para localizar personas en los escombros de siniestros o para guardia y protección de empresas o negocios y no solo de las casas.

De todo esto surge la duda de donde poder encontrar un lugar en el cual puedan atender a las mascotas no solo en los aspectos clínicos, también en la prevención de enfermedades y satisfacción de algunas necesidades como alimentos de diferentes tipos y para distintos *requerimientos*; además donde podamos encontrar Médicos Veterinarios Zootecnistas que sean diferentes al modelo clásico.

Tomando en cuenta todas estas necesidades surge el proyecto de montar un consultorio que de un servicio diferente a los otros, donde además de recibir un servicio clínico con calidad profesional, podamos ofrecer un trato amable y de confianza en un lugar en el que los clientes y nuestros pacientes se sientan cómodos seguros y satisfechos, además puedan resolver todas sus dudas que

surgen al adquirir una mascota. Un lugar donde puedan aprender y comprender el papel tan importante que tienen dentro de la sociedad las mascotas y así poder integrarlas a un núcleo familiar y como miembros de la misma sean atendidos y se les de la importancia que requieren, dejando atrás el concepto del perro que no sirve para nada y que es alimentado con sobras de comida y huesos.

1. ESTRUCTURA DEL NEGOCIO

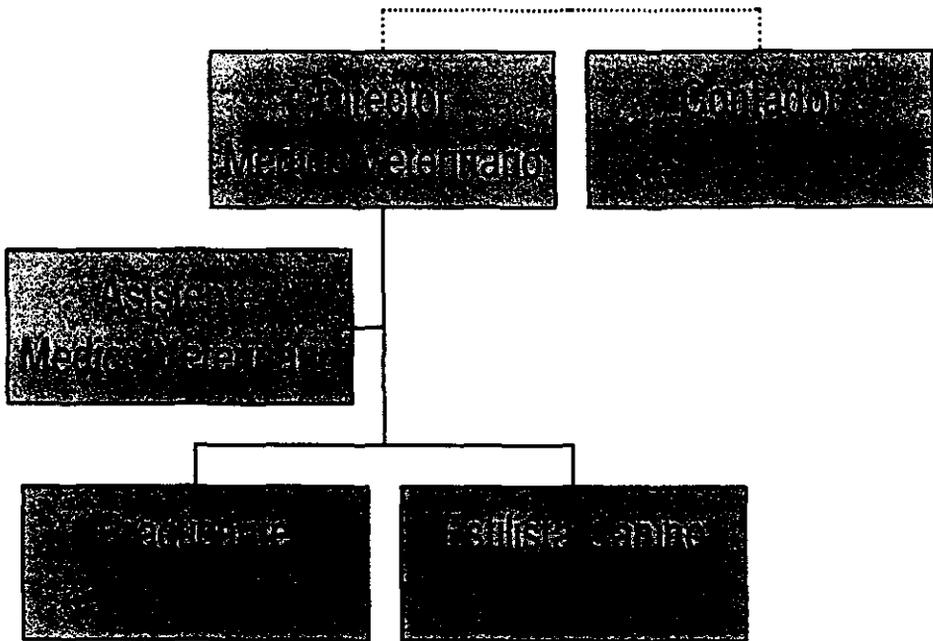
1.1 MISION

Contribuir a solucionar los problemas de salud y bienestar integral, atendiendo las necesidades de todos nuestros pacientes, ofreciendo un alto nivel de atención y servicios, calidad profesional en cada uno de nuestros actos, con la finalidad de mejorar la vida de las personas y contribuir a sustentar un mundo mejor.

1.2 VISION

Desarrollar una empresa sustentada en valores que vinculen la relación social entre mascota y familia y diversificarse en áreas como: servicios de laboratorio de diagnóstico, rayos X, hospitalización, pensión, acuario, venta de accesorios y de mascotas.

1.3 ORGANIGRAMA



1.4 DESCRIPCIÓN DE PUESTOS POR ÁREA DE RESULTADOS

Título del puesto: **Director Médico Veterinario Zootecnista.**

Misión del puesto: Responsable de la funcionalidad y rentabilidad del negocio.

ÁREA DE RESULTADOS.	RESPONSABILIDADES.	PARAMETROS.
Planeación	<ul style="list-style-type: none"> • Información básica externa e interna. • Diseño de organigrama • Descripción de puestos. • Identificar problemas y oportunidades, • Identificar fuerzas y debilidades. • Análisis de información. • Objetivos, estrategias, planes de acción. 	<ul style="list-style-type: none"> • % error • % funcionalidad. • % carga de trabajo.
Organización	<ul style="list-style-type: none"> • Mantener actualizado organigrama. • Políticas y procedimientos. 	<ul style="list-style-type: none"> • No. de problemas. • No. de oportunidades • No. de quejas. • No. de retrocesos • Resultados.
Liderazgo	<ul style="list-style-type: none"> • Selección y contratación de personal. • Capacitación y desarrollo de personal. • Motivación en el personal. • Integración de equipo de trabajo. 	<ul style="list-style-type: none"> • Asistencia o ausencia • Conflictos de trabajo • Problemas resueltos
Ventas	<ul style="list-style-type: none"> • Monitoreo. • Análisis de ventas. 	

Titulo del puesto: Asistente del Medico Veterinario Zootecnista.

Titulo del superior: Director Medico Veterinario Zootecnista.

Misión del puesto: Contribuir apoyando técnicamente y con conocimientos.

AREA DE RESULTADOS	RESPONSABILIDADES	PARAMETROS
Consultas	<ul style="list-style-type: none">• Recepción del paciente	
	<ul style="list-style-type: none">• Revisión, Diagnostico, Tratamiento• Desparasitación y vacunación	<ul style="list-style-type: none">• % Recuperados• No. pacientes nuevos.
Ventas	<ul style="list-style-type: none">• Atención a clientes• Ofrecer diferentes opciones de productos.	<ul style="list-style-type: none">• No. productos vendidos.
Asesoría	<ul style="list-style-type: none">• Quitar dudas a clientes.	<ul style="list-style-type: none">• No. clientes satisfechos.
Cirugías	<ul style="list-style-type: none">• Preparar al paciente.• Realizar cirugías.	<ul style="list-style-type: none">• No animales recuperados.
Supervisión	<ul style="list-style-type: none">• Evaluar desempeño.• Evaluar productividad.	<ul style="list-style-type: none">• No de problemas internos.
Control de inventario	<ul style="list-style-type: none">• Monitoreo de ventas• Registro de ingresos y egresos.	<ul style="list-style-type: none">• Análisis de ventas semanales.
Resultados a director	<ul style="list-style-type: none">• Informe diario de actividades.• Evaluación de actividades.	<ul style="list-style-type: none">• No de problemas y quejas .
Trato con proveedores	<ul style="list-style-type: none">• Hacer pedidos• Recibir mercancía• Pago de facturas	<ul style="list-style-type: none">• No pedidos a la semana• No de productos faltantes

Titulo del puesto: **Estilista Canino.**

Titulo del superior: **Director Medico Veterinario Zootecnista.**

Misión del puesto: **Realizar las actividades relacionadas con la estética canina.**

AREA DE RESULTADOS	RESPONSABILIDADES	PARAMETROS
Asesoría al cliente	<ul style="list-style-type: none">• Indicar el tipo de corte adecuado.	<ul style="list-style-type: none">• No. clientes satisfechos• No de clientes nuevos
Cuidados	<ul style="list-style-type: none">• Manejo adecuado de la mascota• Utilizar adecuadamente el material	<ul style="list-style-type: none">• No de quejas.
Instalaciones	<ul style="list-style-type: none">• Tener orden en área de trabajo• Higiene	<ul style="list-style-type: none">• Problemas en el área• No. personas satisfechas

Titulo del puesto: **Practicante**

Titulo del superior: Asistente Medico Veterinario Zootecnista

Misión del Puesto: Apoyar directamente en cualquier actividad.

AREA DE RESULTADOS	RESPONSABILIDADES	PARAMETROS
Recepción de clientes y pacientes	<ul style="list-style-type: none">• Buen trato a clientes• Manejo adecuado de la mascota	<ul style="list-style-type: none">• No. de quejas.
Ventas	<ul style="list-style-type: none">• Trato a clientes• Información sobre producto	<ul style="list-style-type: none">• No. productos vendidos• No. de quejas
Cirugías	<ul style="list-style-type: none">• Identificar material• Realizar asepsia• Conocimiento de cirugía	<ul style="list-style-type: none">• No. problemas en cirugías• No. problemas postoperatorios
Consultas	<ul style="list-style-type: none">• Localizar material• Conocimiento del caso• Realizar la Historia Clínica• Tomar constantes fisiológicas	<ul style="list-style-type: none">• No. de problemas en consultas• No. malos tratamientos
Instalaciones	<ul style="list-style-type: none">• Limpieza y desinfección• iniciativa por mantener limpio	<ul style="list-style-type: none">• No. de quejas• No. de problemas• No. clientes satisfechos.

2. INFORMACION BASICA

2. INFORMACION BASICA

2.1 INFORMACION EXTERNA.

El consultorio veterinario se ubica en la Av. 602 No. 90 en la colonia Sn. Juan de Aragon IV y V sección, entre la Av. 602 y 604, localizada en la Delegación Gustavo A. Madero.

La Delegación Gustavo A. Madero se encuentra ubicada al Norte 19° 36', al Sur 19° 27' de latitud Norte, al Este 99° 03' y al Oeste 99° 11' de longitud Oeste.

La Delegación Gustavo A. Madero representa el 5.83% del área total del Distrito Federal, con una población de 1,256,913 habitantes y una tasa de crecimiento anual del 0.2% ocupando el segundo lugar en población total por delegación, con el 14,8%.

Colinda al Norte con los municipios de Tultitlan, Coacalco y Ecatepec del Estado de México, al este con Ecatepec, Tlanepantla y al Sur con las delegaciones Venustiano Carranza y Cuauhtemoc, al Este con la delegación Azcapotzalco y el municipio de Tlanepantla en el Estado de México.

Las localidades principales de esta delegación son:

- Acueducto de Guadalupe.
- Zacatenco.
- Tepeyac Insurgentes.
- Guadalupe Tepeyac,
- Guadalupe Victoria.
- San Juan de Aragón.
- Lindavista.
- Edif. Sede Delegacional.

Esta delegación cuenta con 29 módulos de información y protección ciudadana y 9 agencias investigadoras del Ministerio Público.

En esta delegación existen 965, 484 personas económicamente activas ,506,842 inactivas y 13,077 no especificadas, de las cuales 7.4% reciben mas de 5 salarios mínimos, 10.8% de 3 a 5, 16.4% mas de 2 y menos de 3 salarios, 42.2% de 1 a 2 y 18.8% menos de un salario mínimo, mientras que el 1.1% no recibe ingresos y el 2.9% no esta especificado.

Las viviendas habitadas son 263,118 de tipo particular, 152,219 casas solas, 108,144 departamentos en edificio, casa de vecindad o cuarto de azotea, 29 viviendas móviles , 19 en refugio y 2,327 no especificada.

El número de ocupantes en vivienda particular es de 1,261,071 en casa sola, 785,747 departamento en edificio, casa de vecindad o cuarto de azotea 449,238, vivienda móvil 455, refugio 478, no especificado 21.478.

El 6% de la población es analfabeta y el 945 es alfabeto. De esta población los alumnos inscritos en inicio de curso son: 10% en preescolar, 45% esta en primaria, 27% en educación secundaria, el 18% en bachillerato.

En esta demarcación se encuentran ubicados 78 consultorios veterinarios. El consultorio veterinario mas cercano esta ubicado en la Avenida 604 esquina con la calle 613.

La población canina estimada es de 279,558 perros en toda la delegación.

La población felina estimada es de 55.911 gatos en toda la delegación.

INEGI, 1997

2.2 INFORMACION INTERNA

El consultorio estará integrado por el siguiente personal: El director Medico Veterinario Zootecnista titulado, un asistente del director que es pasante de la carrera de Medico Veterinario Zootecnista, un practicante o estudiante de la carrera que este cursando entre el octavo y décimo semestre y el estilista canino.

DESCRIPCION DEL CONSULTORIO.

La superficie total del consultorio es de 32 metros cuadrados, que estará dividida en cuatro secciones o salas.

1. Sala de espera.

Que esta integrada por sillas de plástico confortables, una mesa revistero, un escritorio para recepción y esta decorada con cuadros de animales.

2. Sala de exploración.

Esta integrada por una mesa de exploración con charola de acero inoxidable, una vitrina para los medicamentos, jeringas y varios, una lampara de chicote, negatoscopio, un lavabo de acero inoxidable, extintor, refrigerador, un pequeño archivero y un gabinete para instrumental general.

3. Area de estética.

Cuenta con una tina hecha de concreto y con toma de agua caliente y fría, una mesa de estética con piso antiderrapante y dos jaulas inferiores, maquinas rasuradoras, tijeras, cardas, corta uñas, shampoos y equipo necesario para el servicio de estética.

4. Sala de quirófano.

Cuenta con mesa de cirugía de acero inoxidable, una mesa Mayo para instrumental, un lavabo pequeño, un esterilizador, pequeño mueble de entrepaños para ropa estéril, guantes, cubrebocas, etc; material de cirugía, sustancias desinfectantes y antisépticas, además de una lampara.

Tomando en cuenta los precios establecidos en la zona por los competidores se determinaron los precios de los servicios que se ofrecen en el consultorio.

SERVICIO	PRECIO
Consulta	\$ 60
Vacuna Parvovirus	\$ 60
Vacuna triple(MHL)	\$ 70
Vacuna Parvovirus-Coronavirus	\$ 60
Vacuna Puppy Triple (PMH)	\$ 75
Vacuna Puppy Shotbooster	\$ 140
Vacuna Antirrábica	\$ 60
Vacuna triple felina	\$ 80
Vacuna leucemia Felina	\$ 120
Vacuna a domicilio (extra)	\$20
Desparasitación interna y externa	
Cachorro	\$ 60
Adulto	\$ 70 a 90
Gato	\$ 60
Servicio de estética con baño	
Perro chico	\$ 70
Perro mediano	\$ 90
Perro grande	\$ 110
Cirugías	
Ovariohisterectomía	
Perras chicas	\$ 300
Perras grandes	\$ 400
Gatas	\$ 250
Castración	
Perro chico	\$ 250
Perro grande	\$ 300
Gato	\$ 200
Caudectomía	\$ 60
Caudectomía mas de 2 cachorros	\$ 30
Resección Intestinal	\$ 400

Otectomy	\$ 250
Laparotomy exploratory	\$ 350
Amputation toe accessory	\$ 200

En el consultorio se venderán alimentos balanceados purina y Proplan:

PROPLAN: Cachorro, Adulto, Gato.

PURINA: Cretilac, Puppy chow, Dog chow adulto y Gatina.

ANALISIS DEL ENTORNO

3. ANALISIS DEL ENTORNO

3.1 OPORTUNIDADES

OPORTUNIDADES	ACCION DE DESARROLLO
Elevado porcentaje de población que tiene mascotas	<ul style="list-style-type: none"> • Promocionar el consultorio en escuelas, mercados, centros comerciales, etc.
Idiosincrasia	<ul style="list-style-type: none"> • Campañas de información sobre enfermedades zoonoticas en los lugares de promoción.
Prevalencia de enfermedades según temporada	<ul style="list-style-type: none"> • Ofrecer productos y servicios para prevenir enfermedades antes de iniciar la temporada.
Gran variedad de proveedores	<ul style="list-style-type: none"> • Contactar con los proveedores que tengan mejor precio, entreguen el producto mas rápido y ofrezcan mas descuentos
Equipo sofisticado para dar un Diagnostico correcto y rápido.	<ul style="list-style-type: none"> • Acudir con colegas que ya tienen el equipo y pedir sus servicios y colaboración.
Comunidad con estabilidad socioeconómica aceptable	<ul style="list-style-type: none"> • Orientar a los clientes sobre productos y servicios mas convenientes a su economía.
No todos los consultorios de la zona dan un servicio integral	<ul style="list-style-type: none"> • Dar trato personalizado y de calidad. • Promover servicios adicionales.

3.2 PROBLEMAS

PROBLEMA	POSIBLE MITIGACIÓN
Captación del mercado por la competencia	<ul style="list-style-type: none">• Promover el consultorio con mejores servicios, productos, atención y precios.
Elevado costo de los productos	<ul style="list-style-type: none">• Comprar solo lo necesario.• Enfatizar en calidad y garantía.
Pedidos supeditados a consumo mínimo	<ul style="list-style-type: none">• Buscar mas proveedores.• Siempre anotar faltantes para hacer pedido mínimo.
Resistencia a gastar en las mascotas	<ul style="list-style-type: none">• Ofrecer información sobre beneficios al atender adecuadamente a la mascota.
Ideas negativas sobre servicios Médico Veterinarios	<ul style="list-style-type: none">• Ofrecer servicios de calidad profesional a un costo razonable.
Tecnología de punta a un alto costo	<ul style="list-style-type: none">• Plantear créditos.

3.3 FUERZAS

FUERZAS	POSIBLE APLICACION
Capacidad de participar en el mercado	<ul style="list-style-type: none">• Dar calidad en el servicio y precio justo en los productos.
Lugar amplio y con todos los servicios	<ul style="list-style-type: none">• Distribución adecuada brindando comodidad en todos los servicios.
Equipo de trabajo capacitado	<ul style="list-style-type: none">• Atención personalizada• Excelencia en el servicio.• Hacer que los clientes regresen.
Adecuada estructura organizacional	<ul style="list-style-type: none">• Perfil profesional en cada uno de los puestos.• Actitud encaminada a la superación personal.
Finanzas sanas	<ul style="list-style-type: none">• Nulo nivel de endeudamiento• Descuentos por pago de contado• Obtener créditos.
Conocimiento de la competencia	<ul style="list-style-type: none">• Ofrecer mejor servicio.• Brindar seguridad y buen trato tanto a clientes como a pacientes.

3.4 DEBILIDADES

DEBILIDAD	QUE IMPIDE	CORRECCION
Falta de experiencia	<ul style="list-style-type: none"> • Solución de problemas al 100%. 	<ul style="list-style-type: none"> • Asistir a cursos de actualización, congresos, seminarios, etc. • Pedir colaboración de Médicos Veterinarios conocidos con experiencia.
Competencia desleal	<ul style="list-style-type: none"> • Que lleguen mas clientes. • Crecimiento rápido del consultorio. 	<ul style="list-style-type: none"> • Unificar criterios en cuanto a precios. • Atacar con calidad y buen servicio.
Equipo insuficiente	<ul style="list-style-type: none"> • Realizar cirugías mayores. • Captar mayor número de clientes. 	<ul style="list-style-type: none"> • Financiamiento a través de créditos.
Falta de publicidad	<ul style="list-style-type: none"> • Que aumente el numero de clientes • Que haya mas penetración en el mercado. 	<ul style="list-style-type: none"> • Anuncios en periódicos y revistas locales. • Promoción en centros comerciales. • Mantas llamativas fuera del consultorio.
Lento crecimiento	<ul style="list-style-type: none"> • Que aumenten los ingresos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Publicidad para abrir mercados.

LA PLANIFICACION ESTRATEGICA

4. PLANEACION ESTRATEGICA

4.1 Objetivos, Estrategias y Planes de Acción.

AREA DE RESULTADOS: MERCADO.	
OBJETIVO:	1. Lograr una utilidad antes de impuestos mínimo del 40 % de la venta apartir de Junio de 1999.
ESTRATEGIAS:	1.1 No hacer gastos mayores al 25 % de la venta. 1.2 Nulo nivel de endeudamiento
PLANES DE ACCION:	RESPONSABLE FECHAS
1.1.1 Reducir costo del producto mediante descuentos de los proveedores.	M.V.Z. PERMANENTE
1.2.1 Hacer pago en efectivo al momento de la entrega del producto.	M.V.Z. PERMANENTE
1.2.2 Comprar los productos mas solicitados y de mayor venta en el mercado.	M.V.Z. PERMANENTE

AREA DE RESULTADOS: VENTAS	
OBJETIVO:	2 . Incrementar las consultas al 40 % en el segundo semestre de operación.
ESTRATEGIAS:	2.1 Visitas a domicilio para ofrecer los servicios. 2.2 Platicas en las escuelas primarias, secundarias y preparatorias para atraer posibles clientes. 2.3 Diseñar políticas de descuento.
PLANES DE ACCION:	RESPONSABLE FECHAS
2.1.1 Platicar con amas de casa sobre los beneficios que se obtienen del calendario de desparasitacion.	M.V.Z. 23 - 28 Agosto
2.2.1 Contactar a jóvenes y niños para dar a conocer el calendario de vacunación preventivo.	M.V.Z. 1 Sept.- 30 Nov.
2.2.2 Profundizar sobre el riesgo de las enfermedades zoonóticas.	M.V.Z. 23 - 28 Agosto.
2.3.1 Descuentos del 10% cuando traigan dos perros.	M.V.Z. PERMANENTE.

AREA DE RESULTADOS: PROMOCION	
OBJETIVO:	3 Promocionar el consultorio destinando el 12 % del total de los gastos que se hacen en el primer mes de operación.
ESTRATEGIAS:	3.1 Promover el consultorio en escuelas, mercados y centros comerciales. 3.2 Hacer mantas promocionales para colocarlas fuera del consultorio. 3.3 Anunciar el consultorio en periódicos locales.
PLANES DE ACCION:	RESPONSABLE FECHAS
3.1.1 Dar trípticos o volantes promocionales en lugares estratégicos.	M.V.Z. 1 - 30 Marzo.
3.2.1 Buscar lugares donde se hagan mantas llamativas y a precio accesible.	M.V.Z. 1 - 10 Marzo.
3.3.1 Poner un anuncio de tamaño y colores llamativos.	M.V.Z. 1 - 5 Marzo.
3.3.2 Promocionar descuentos por inauguración.	M.V.Z. 1 - 30 Marzo.

AREA DE RESULTADOS: SERVICIO DE ESTETICA	
OBJETIVO:	4 Incrementar de 13 a 30 el numero de estéticas del primer mes de operación al ultimo en el año presupuestado.
ESTRATEGIAS:	4.1 Ofrecer descuentos. 4.2 Dar servicios adicionales sin costo. 4.3 Ofrecer innovación en el servicio.
PLANES DE ACCION:	RESPONSABLE FECHA
4.1.1 Otorgar un 20 % de descuento a clientes que lleven mas de dos mascotas.	Estilista. PERMANENTE
4.2.1 Baño y corte de uñas gratis.	Estilista. PERMANENTE
4.3.1 Diseñar novedosos cortes de pelo.	Estilista. PERMANENTE
4.3.2 Adquirir bibliografía sobre estética canina para estar actualizados.	Estilista. PERMANENTE

AREA DE RESULTADOS: CAPACITACION	
OBJETIVO:	5. Asistir por lo menos a diez horas de cursos de actualización mensualmente.
ESTRATEGIAS:	5.1 Inscribirse a alguna asociación de Médicos Veterinarios Zootecnistas. 5.2 Estar en contacto con Médicos Veterinarios que impartan cursos de actualización.
PLANES DE ACCION:	RESPONSABLE FECHAS
5.1.1 Comprar revistas relacionadas con pequeñas especies para ver los anuncios de las asociaciones.	• M.V.Z. <i>Permanente.</i>
5.2.1 Asistir a congresos, exposiciones, simposiums, para establecer contacto con Médicos Veterinarios que impartan cursos de actualización.	• M.V.Z. <i>Permanente.</i>

6. ELABORACION DE PRESUPUESTOS

**PRESUPUESTO DE INVERSIONES
(MARZO - ABRIL 1999)**

DESCRIPCION DE LA INVERSION	MARZO DE 1999			ABRIL DE 1999		
	VALOR UNITARIO	18% IVA	TOTAL	VALOR UNITARIO	18% IVA	TOTAL
EQUIPO DE MUEBLES PARA CONSULTORIO *MESA DE EXPLORACION *VITRINA CON PUERTAS DE VIDRIO Y CAJONES *MESA PEQUEÑA CON DOS CAJONES *LAMPARA DE CHICOTE *GANCHO PORTASUEROS *BANCO GIRATORIO *BOTE DE BASURA	\$4,100	\$615	\$4,715			
MESA DE CIRUGIA INCLINABLE DE ACERO INOXIDABLE	\$3,315	\$497	\$3,812			
MESA DE ESTETICA CON PISO ANTIDERRAPANTE GANCHO Y SOPORTE PARA SECADORA, CON DOS JAULAS Y CHAROLAS	\$1,020	\$180	\$1,200			
ESTERILIZADOR CON TERMOSTATO Y RELOJ	\$2,550	\$450	\$3,000			
EXTINTOR DE 7 Kg	\$435	\$65	\$500			
PAQUETE DE CIRUGIA DE ACERO INOXIDABLE	\$2,348	\$352	\$2,700			
CANCELERIA	\$1,043	\$156	\$1,199			
LAMPARAS DE NEON DE 24 watts	\$609	\$91	\$700			
PAQUETE DE PELUQUERIA	\$2,450	\$368	\$2,818			
FRIGOBAR	\$1,437	\$253	\$1,690			
ACONDICIONAMIENTO	\$2,125	\$375	\$2,500			
2 JAULAS CAB GRANDES				\$1,000	150	1150
MAQUINA PARA ESTETICA ADICIONAL				\$660	128	988
TOTALES	\$21,432	\$3,403	\$24,835	\$1,660	\$278	\$25,138
			GRAN TOTAL			\$25,138

**FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO
MARZO 1999 - FEBRERO 2000**

CONCEPTO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEP	OCT	NOV	DIC	ENE	FEB
SALDO BANCOS	\$26,100	\$129	\$1,079	\$6,675	\$14,651	\$23,403	\$32,248	\$39,608	\$50,509	\$62,815	\$76,195	\$80,070

MAS

INGRESOS												
VENTAS, SERVICIOS Y PRODUCTOS, TOTAL:	\$10,611	\$12,785	\$15,774	\$19,338	\$21,045	\$21,978	\$20,693	\$24,456	\$27,611	\$29,172	\$28,782	\$30,555

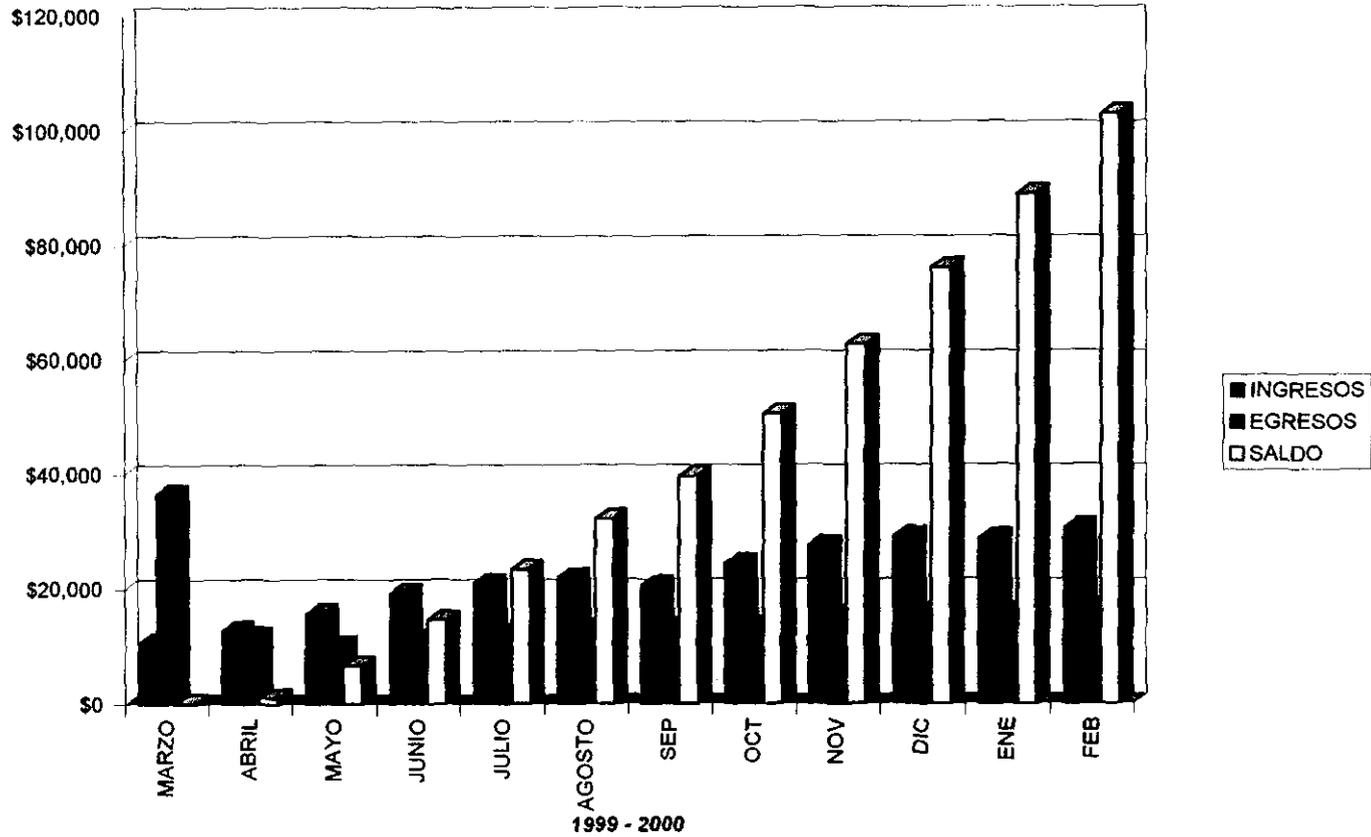
SUMA BANCOS E INGRESOS	\$36,711	\$12,914	\$16,853	\$26,013	\$35,696	\$45,381	\$52,941	\$64,064	\$78,120	\$91,987	\$104,977	\$119,627
-------------------------------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	-----------	-----------

EGRESOS												
GASTOS COSTOS	\$8,305	\$5,475	\$5,105	\$5,175	\$5,105	\$5,675	\$5,735	\$5,805	\$5,735	\$5,805	\$5,735	\$5,805
COSTOS	\$3,442	\$4,221	\$5,075	\$6,187	\$7,023	\$7,458	\$7,598	\$7,750	\$9,570	\$9,987	\$10,172	\$10,839
INVERSIONES	\$24,835	\$2,139	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
SUMA DE EGRESOS	\$36,582	\$11,835	\$10,180	\$11,362	\$12,128	\$13,133	\$13,333	\$13,555	\$15,305	\$15,792	\$15,907	\$16,644

IGUAL

SALDO	\$129	\$1,079	\$6,675	\$14,651	\$23,403	\$32,248	\$39,608	\$50,509	\$62,815	\$76,195	\$89,070	\$102,981
--------------	-------	---------	---------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	-----------

FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO



PRESUPUESTOS DE COSTOS

PRIMER SEMESTRE

SERVICIO	Costo Unidad Pesos	MARZO		ABRIL		MAYO		JUNIO		JULIO		AGOSTO		TOTAL
		Unidad	Costo											
Descripcion														
Vacuna Parvovirus	\$21.00	10	210	15	315	15	315	19	399	20	420	18	378	2037
Vacuna MHL	\$28.00	10	280	15	420	15	420	16	448	19	532	17	476	2576
Vacuna Parvovirus-Corona	\$24.00	8	192	13	312	12	288	15	360	18	432	18	432	2016
Vacuna Triple Puppy	\$26.50	13	344.5	13	344.5	14	371	16	424	18	477	20	530	2491
Vacuna Puppy Shotbooster	\$42.00	7	294	9	378	15	630	16	672	14	588	18	756	3318
Vacuna Antirrabica	\$15.00	20	300	23	345	12	180	25	375	23	345	24	360	1905
Vacuna Triple felina	\$23.00	0	0	1	23	1	23	2	46	1	23	2	46	161
Vacuna Leucemia Felina	\$53.00	0	0	0	0	0	0	1	53	1	53	0	0	106
Desparasitacion cachorro	\$5.00	10	50	11	55	13	65	13	65	15	75	19	95	405
Desparasitacion adulto	\$30.00	3	90	3	90	3	90	5	150	9	270	5	150	840
Desparasitacion gatos	\$7.00	1	7	1	7	2	14	2	14	1	7	1	7	56
PELUQUERIA Y BAÑO														
Perro Chico	\$15.00	5	75	4	60	6	90	6	90	7	105	8	120	540
Perro Mediano	\$20.00	5	100	5	100	6	120	5	100	8	160	8	160	740
Perro Grande	\$25.00	3	75	2	50	2	50	3	75	3	75	2	50	375
CIRUGIAS														
Ovariohisterectomias perras y gatas	\$60.00	1	60	1	60	2	120	2	120	3	180	3	180	720
Caudectomias	\$20.00	3	60	3	60	4	80	3	60	4	80	6	120	460
Corte de pabellon auricular	\$45.00	1	45	2	90	3	135	3	135	4	180	5	225	810
Reseccion intestinal	\$65.00	0	0	0	0	1	65	1	65	0	0	0	0	130
Laparotomia exploratoria	\$55.00	0	0	0	0	0	0	1	55	0	0	0	0	55
Orquiectomia	\$30.00	0	0	0	0	1	30	1	30	2	60	1	30	150
Dedos accesorios	\$15.00	0	0	0	0	0	0	2	30	2	30	1	15	75
Consultas en el consultorio	\$15.00	19	285	21	315	25	375	33	495	45	675	40	600	2745
Consultas a domicilio	\$15.00	2	30	3	45	3	45	2	30	2	30	4	60	240
Seguimiento a tratamiento	\$10.00	15	150	18	180	20	200	28	280	29	290	37	370	1470

PRESUPUESTOS DE COSTOS

PRODUCTO	Costo Unidad	MARZO		ABRIL		MAYO		JUNIO		JULIO		AGOSTO		TOTAL
		Pesos	Unidad	Costo	Unidad									
Descripcion														
Bolfo	\$22.00	4	88	5	110	5	110	5	110	7	154	8	176	748
Colmin	\$29.00	4	116	3	87	5	145	7	203	8	232	10	290	1073
Brosin	\$19.00	6	114	6	114	6	114	7	133	8	152	10	190	817
Scabicin	\$21.00	2	42	4	84	4	84	4	84	5	105	6	126	525
Shampoo Sabila	\$18.00	2	36	2	36	3	54	4	72	4	72	5	90	360
Desparasitante Adams	\$85.00	0	0	0	0	1	85	1	85	0	0	1	85	255
Jabon Asuntol	\$12.00	1	12	5	60	4	48	5	60	5	60	9	108	348
		1												
ALIMENTOS														
Proplan Cachorro 4Lb	\$56.50	2	113	2	113	3	169.5	4	226	6	339	5	282.5	1243
Proplan Adulto 4Lb	\$53.00	2	106	2	106	2	106	3	159	4	212	4	212	901
Proplan Gato 4Lb	\$62.60	0	0	0	0	1	62.6	1	62.6	2	125.2	2	125.2	375.6
Gatina 500 gr	\$9.50	2	19	2	19	3	28.5	6	57	6	57	9	85.5	266
Dogchow 1 Kg	\$19.60	2	39.2	4	78.4	8	156.8	7	137	8	156.8	9	176.4	744.8
Crecilac 500 gr	\$11.82	5	59.1	8	94.56	9	106.4	10	118	12	141.84	13	153.7	673.74
Puppy chow 500 gr	\$9.95	5	49.75	7	69.65	10	99.5	11	109	13	129.35	15	149.3	606.95
TOTAL		1093	3442	4221	4221	5075	5075	6187	6187	7023	7023	7410	7410	\$33,358

PRESUPUESTOS DE COSTOS

SEGUNDO SEMESTRE

PRODUCTO SERVICIO	Costo Unidad Pesos	SEPT		OCT		NOV		DIC		ENERO		FEBRERO		TOTAL
		Unidad	Costo	Unidad	Costo									
Descripcion														
Vacuna Parvovirus	\$23.00	19	437	20	460	20	460	21	483	22	506	25	575	2921
Vacuna MHL	\$31.00	18	558	18	558	19	589	20	620	21	651	22	682	3658
Vacuna Parvovirus-Corona	\$26.50	19	503.5	19	503.5	21	556.5	21	557	22	583	23	609.5	3312.5
Vacuna Triple Puppy	\$29.00	20	580	21	609	22	638	23	667	23	667	24	696	3857
Vacuna Puppy Shotbooster	\$46.00	18	828	19	874	19	874	19	874	20	920	21	966	5336
Vacuna Antirrabica	\$16.50	25	412.5	27	445.5	28	462	29	479	33	544.5	34	561	2904
Vacuna Triple felina	\$25.00	0	0	1	25	1	25	2	50	1	25	2	50	175
Vacuna Leucemia Felina	\$58.00	0	0	0	0	0	0	1	58	1	58	0	0	116
Desparasitacion cachorro	\$5.50	11	60.5	15	82.5	23	126.5	25	138	27	148.5	27	148.5	704
Desparasitacion adulto	\$33.00	5	165	8	264	27	891	27	891	27	891	28	924	4026
Desparasitacion gatos	\$8.00	3	24	3	24	2	16	2	16	3	24	3	24	128
PELUQUERIA Y BAÑO														
Perro Chico	\$16.50	10	165	11	181.5	11	181.5	12	198	12	198	14	231	1155
Perro Mediano	\$22.00	9	198	9	198	10	220	11	242	12	264	12	264	1386
Perro Grande	\$27.50	3	82.5	2	55	3	82.5	3	82.5	3	82.5	4	110	495
CIRUGIAS														
Ovariohisterectomias perras y gatas	\$60.00	3	180	3	180	4	240	3	180	3	180	3	180	1140
Caudectomias	\$20.00	6	120	6	120	7	140	9	180	10	200	11	220	980
Corte de pabellon auricular	\$45.00	5	225	5	225	8	360	7	315	4	180	5	225	1530
Reseccion intestinal	\$65.00	0	0	0	0	1	65	1	65	0	0	0	0	130
Laparatomia exploratoria	\$55.00	0	0	0	0	0	0	1	55	0	0	0	0	55
Orquiectomia	\$30.00	1	30	0	0	1	30	2	60	2	60	1	30	210
Dedos accesorios	\$15.00	0	0	0	0	2	30	2	30	2	30	3	45	135
Consultas en el consultorio	\$16.50	30	495	31	511.5	47	775.5	50	825	60	990	62	1023	4620
Consultas a domicilio	\$15.00	4	60	5	75	3	45	3	45	3	45	4	60	330
Seguimiento a tratamiento	\$11.00	27	297	28	308	39	429	40	440	35	385	38	418	2277

PRESUPUESTOS DE COSTOS

PRODUCTO SERVICIO	Costo Unidad Pesos	SEPT		OCT		NOV		DIC		ENERO		FEBRERO		TOTAL
		Unidad	Costo	Unidad	Costo	Unidad	Costo	Unidad	Costo	Unidad	Costo	Unidad	Costo	
Descripcion														
Bolfo	\$24.00	8	192	8	192	9	216	10	240	10	240	10	240	1320
Colmin	\$31.00	10	310	10	310	11	341	10	310	10	310	10	310	1891
Brosin	\$21.00	10	210	11	231	9	189	9	189	8	168	10	210	1197
Scabicin	\$23.00	6	138	4	92	4	92	7	161	8	184	8	184	851
Shampoo Sabila	\$20.00	5	100	5	100	6	120	8	160	9	180	9	180	840
Desparasitante Adams	\$93.00	0	0	0	0	1	93	1	93	0	0	1	93	279
Jabon Asuntol	\$13.50	10	135	11	148.5	13	175.5	15	203	16	216	16	216	348
ALIMENTOS														
Proplan Cachorro 4Lb	\$49.50	5	247.5	5	247.5	5	247.5	5	248	6	297	7	346.5	1633.5
Proplan Adulto 4Lb	\$46.00	5	230	2	92	5	230	3	138	4	184	4	184	1058
Proplan Gato 4Lb	\$43.00	1	43	1	43	1	43	1	43	2	86	2	86	344
Gatina 500 gr	\$11.00	10	110	11	121	11	121	12	132	13	143	15	165	792
Dogchow 1 Kg	\$18.50	9	166.5	9	166.5	8	148	10	185	11	203.5	11	203.5	1073
Crecilac 500 gr	\$10.00	13	130	12	120	13	130	15	150	13	130	17	170	830
Puppy chow 500 gr	\$11.00	15	165	17	187	17	187	17	187	18	198	19	209	1133
TOTAL		1115	7598	7750	7750	9570	9570	9987	9987	10172	10172	10639	10639	\$55,170

**PRESUPUESTO DE GASTOS
(MARZO 99 - FEBRERO 00)**

CONCEPTO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPT	OCT	NOV	DIC	ENERO	FEB	TOTAL
SUELDOS	\$3,000.00	\$3,000.00	\$3,000.00	\$3,000.00	\$3,000.00	\$3,000.00	\$3,500.00	\$3,500.00	\$3,500.00	\$3,500.00	\$3,500.00	\$3,500.00	\$39,000.00
RENTA	\$800.00	\$800.00	\$800.00	\$800.00	\$800.00	\$800.00	\$800.00	\$800.00	\$800.00	\$800.00	\$800.00	\$800.00	\$9,600.00
TELEFONO	\$150.00	\$150.00	\$150.00	\$150.00	\$150.00	\$150.00	\$150.00	\$150.00	\$150.00	\$150.00	\$150.00	\$150.00	\$1,800.00
LUZ	\$0.00	\$70.00	\$0.00	\$70.00	\$0.00	\$70.00	\$0.00	\$70.00	\$0.00	\$70.00	\$0.00	\$70.00	\$420.00
VIGIL. Y AGUA	\$40.00	\$40.00	\$40.00	\$40.00	\$40.00	\$40.00	\$50.00	\$50.00	\$50.00	\$50.00	\$50.00	\$50.00	\$540.00
CONTADOR	\$150.00	\$150.00	\$150.00	\$150.00	\$150.00	\$150.00	\$160.00	\$160.00	\$160.00	\$160.00	\$160.00	\$160.00	\$1,860.00
LICENCIAS	\$400.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$400.00
PAPELERIA	\$70.00	\$70.00	\$70.00	\$70.00	\$70.00	\$70.00	\$75.00	\$75.00	\$75.00	\$75.00	\$75.00	\$75.00	\$870.00
REPOSICION DE EQ. MEDICO	\$45.00	\$45.00	\$45.00	\$45.00	\$45.00	\$45.00	\$45.00	\$45.00	\$45.00	\$45.00	\$45.00	\$45.00	\$540.00
MAT. DE LIMPIEZA	\$50.00	\$50.00	\$50.00	\$50.00	\$50.00	\$50.00	\$55.00	\$55.00	\$55.00	\$55.00	\$55.00	\$55.00	\$630.00
PRESTACIONES	\$600.00	\$600.00	\$600.00	\$600	\$600	\$600.00	\$700.00	\$700.00	\$700.00	\$700.00	\$700.00	\$700.00	\$7,800.00
CAPACITACION	\$2,000.00	\$200.00	\$200.00	\$200	\$200	\$200.00	\$200.00	\$200.00	\$200.00	\$200.00	\$200.00	\$200.00	\$4,200.00
PROMOCION	\$1,000.00	\$300.00	\$0.00	\$0	\$0	\$500.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$1,800.00
TOTAL	\$18,000.00	\$16,070.00	\$16,100.00	\$16,170.00	\$16,100.00	\$16,270.00	\$17,370.00	\$17,370.00	\$17,370.00	\$17,370.00	\$17,370.00	\$17,370.00	\$189,460.00

PRESUPUESTO DE VENTAS

PRIMER SEMESTRE

SERVICIO	Precio Unidad Pesos	MARZO		ABRIL		MAYO		JUNIO		JULIO		AGOSTO		TOTAL
		Unidad	Costo											
Descripcion														
Vacuna Parvovirus	\$60.00	10	600	15	900	15	900	19	1140	20	1200	18	1080	5820
Vacuna MHL	\$70.00	10	700	15	1050	15	1050	16	1120	19	1330	17	1190	6440
Vacuna Parvovirus-Corona	\$60.00	8	480	13	780	12	720	15	900	18	1080	18	1080	5040
Vacuna Triple Puppy	\$75.00	13	975	13	975	14	1050	16	1200	18	1350	20	1500	7050
Vacuna Puppy Shotbooster	\$150.00	7	1050	9	1350	15	2250	16	2400	14	2100	18	2700	11850
Vacuna Antirrabica	\$60.00	20	1200	23	1380	12	720	25	1500	23	1380	24	1440	7620
Vacuna Triple felina	\$80.00	0	0	1	80	1	80	2	160	1	80	1	80	480
Vacuna Leucemia Felina	\$120.00	0	0	0	0	0	0	1	120	1	120	0	0	240
Desparasitacion cachorro	\$60.00	10	600	11	660	13	780	13	780	15	900	19	1140	4860
Desparasitacion adulto	\$80.00	3	240	3	240	3	240	5	400	9	720	5	400	2240
Desparasitacion gatos	\$60.00	1	60	1	60	2	120	2	120	1	60	2	120	540
PELUQUERIA Y BAÑO														
Perro Chico	\$70.00	5	350	4	280	6	420	6	420	7	490	8	560	2520
Perro Mediano	\$90.00	5	450	5	450	6	540	5	450	8	720	8	720	3330
Perro Grande	\$110.00	3	330	2	220	2	220	3	330	3	330	2	220	1650
CIRUGIAS														
Ovariohisterectomias perras y gatas	\$300.00	1	300	1	300	2	600	2	600	3	900	3	900	3600
Caudectomias	\$60.00	3	180	3	180	4	240	3	180	4	240	6	360	1380
Corte de pabellon auricular	\$250.00	1	250	2	500	3	750	3	750	4	1000	5	1250	4500
Reseccion intestinal	\$700.00	0	0	0	0	1	700	1	700	0	0	0	0	1400
Laparatomia exploratoria	\$400.00	0	0	0	0	0	0	1	400	0	0	0	0	400
Orquiectomia	\$200.00	0	0	0	0	1	200	1	200	2	400	1	200	1000
Dedos accesorios	\$150.00	0	0	0	0	0	0	2	300	2	300	1	150	750
Consultas en el consultorio	\$60.00	19	1140	21	1260	25	1500	33	1980	45	2700	40	2400	10980
Consultas a domicilio	\$80.00	2	160	3	240	3	240	2	160	2	160	4	320	1280
Seguimiento a tratamiento	\$30.00	15	450	18	540	20	600	28	840	29	870	37	1110	4410

PRESUPUESTO DE VENTAS

PRODUCTO	Precio Unidad Pesos	MARZO		ABRIL		MAYO		JUNIO		JULIO		AGOSTO		TOTAL
		Unidad	Costo											
Descripcion														
Bolfo	\$37.00	4	148	5	185	5	185	5	185	7	259	8	296	1258
Colmin	\$38.00	4	152	3	114	5	190	7	266	8	304	10	380	1406
Brosin	\$28.00	6	168	6	168	6	168	7	196	8	224	10	280	1204
Scabicin	\$35.00	2	70	4	140	4	140	4	140	5	175	6	210	875
Shampoo Sabila	\$30.00	2	60	2	60	3	90	4	120	4	120	5	150	600
Desparasitante Adams	\$120.00	0	0	0	0	1	120	1	120	0	0	1	120	360
Jabon Asuntol	\$17.00	1	17	5	85	4	68	5	85	5	85	9	153	348
		1												
ALIMENTOS														
Prplan Cachorro	\$74.00	2	148	2	148	3	222	4	296	6	444	5	370	1628
Proplan Adulto	\$70.00	2	140	2	140	2	140	3	210	4	280	4	280	1190
Proplan Gato	\$82.00	0	0	0	0	1	82	1	82	2	164	2	164	492
Gatina	\$12.00	2	24	2	24	3	36	6	72	6	72	9	108	336
Dogchow	\$22.00	2	44	4	88	8	176	7	154	8	176	9	198	836
Crecilac	\$13.00	5	65	8	104	9	117	10	130	12	156	13	169	741
Puppy chow	\$12.00	5	60	7	84	10	120	11	132	13	156	15	180	732
TOTAL	3965		10611		12785		15771		19338		21045		21978	\$101586

PRESUPUESTO DE VENTAS

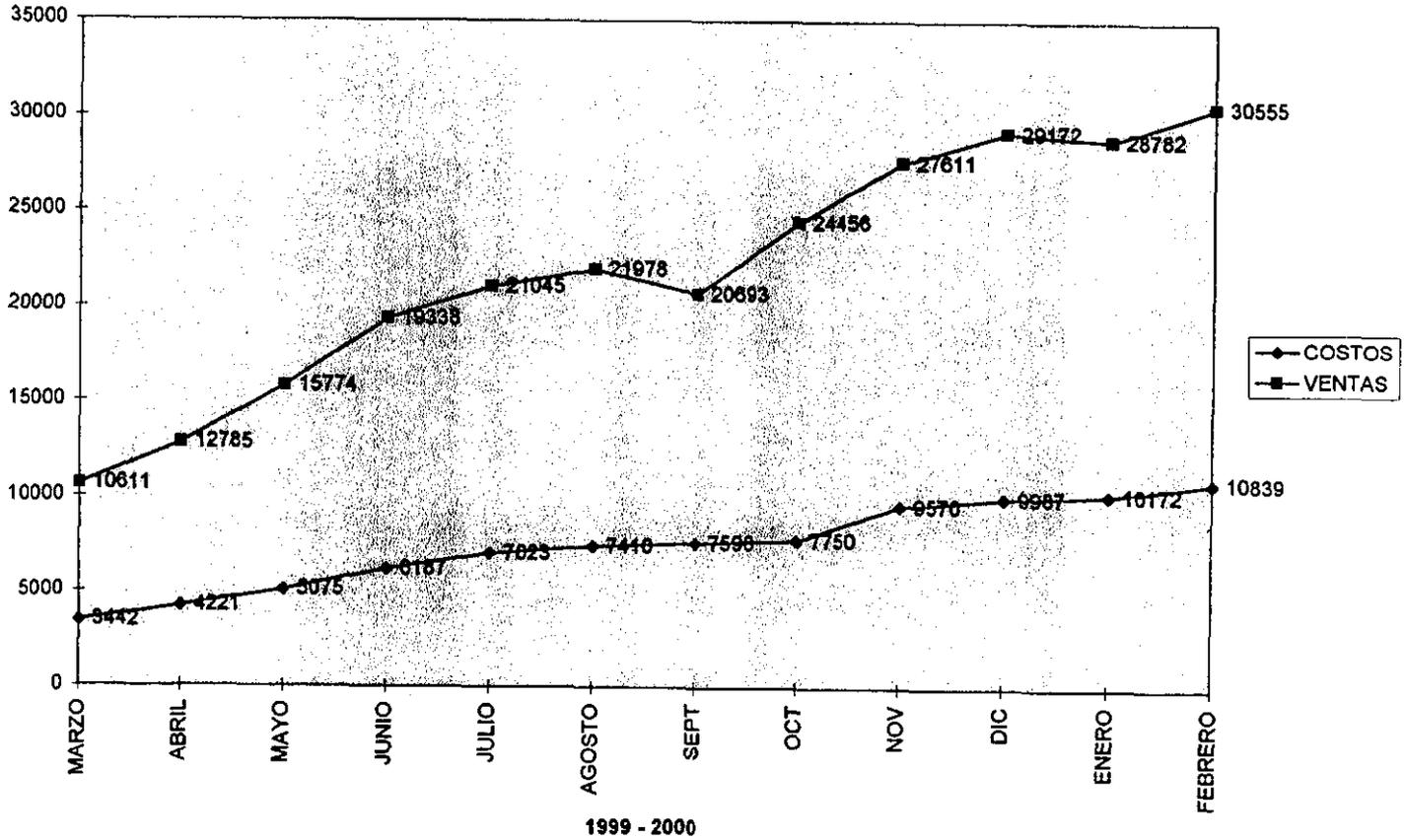
SEGUNDO SEMESTRE

SERVICIO	Precio Unidad Pesos	SEPT		OCT		NOV		DIC		ENERO		FEBRERO		TOTAL
		Unidad	Costo	Unidad	Costo									
Descripción														
Vacuna Parvovirus	\$60.00	19	1140	20	1200	20	1200	21	1260	22	1320	25	1500	7620
Vacuna MHL	\$70.00	18	1260	18	1260	19	1330	20	1400	21	1470	22	1540	8260
Vacuna Parvovirus-Corona.	\$60.00	19	1140	19	1140	21	1260	21	1260	22	1320	23	1380	7500
Vacuna Triple Puppy	\$75.00	20	1500	21	1575	22	1650	23	1725	23	1725	24	1800	9975
Vacuna Puppy Shotbooster	\$150.00	18	2700	19	2850	19	2850	19	2850	20	3000	21	3150	17400
Vacuna Antirrabica	\$60.00	25	1500	27	1620	28	1680	29	1740	33	1980	34	2040	10560
Vacuna Triple felina	\$80.00	0	0	1	80	1	80	2	160	1	80	2	160	560
Vacuna Leucemia Felina	\$120.00	0	0	0	0	0	0	1	120	1	120	0	0	240
Desparasitacion cachorro	\$60.00	11	660	22	1320	23	1380	25	1500	27	1620	27	1620	8100
Desparasitacion adulto	\$80.00	5	400	27	2160	27	2160	27	2160	27	2160	28	2240	11280
Desparasitacion gatos	\$60.00	3	180	3	180	2	120	2	120	3	180	3	180	960
PELUQUERIA Y BAÑO														
Perro Chico	\$70.00	10	700	11	770	11	770	12	840	12	840	14	980	4900
Perro Mediano	\$90.00	9	810	9	810	10	900	11	990	12	1080	12	1080	5670
Perro Grande	\$110.00	3	330	2	220	3	330	3	330	3	330	4	440	1980
CIRUGIAS														
Ovariohisterectomias														
perras y gatas	\$300.00	3	900	3	900	4	1200	3	900	3	900	3	900	5700
Caudectomias	\$60.00	6	360	6	360	7	420	9	540	10	600	11	660	2940
Corte de pabellon auricular	\$250.00	5	1250	5	1250	8	2000	7	1750	4	1000	5	1250	8500
Reseccion intestinal	\$700.00	0	0	0	0	1	700	1	700	0	0	0	0	1400
Laparatomia exploratoria	\$400.00	0	0	0	0	0	0	1	400	0	0	0	0	400
Orquiectomia	\$200.00	1	200	0	0	1	200	2	400	2	400	1	200	1400
Dedos accesorios	\$150.00	0	0	0	0	2	300	2	300	2	300	3	450	1350
Consultas en el consultorio	\$60.00	30	1800	45	2700	47	2820	50	3000	60	3600	62	3720	17640
Consultas a domicilio	\$80.00	4	320	5	400	3	240	3	240	3	240	4	320	1760
Seguimiento a tratamiento	\$30.00	27	810	38	1140	39	1170	40	1200	35	1050	38	1140	6510

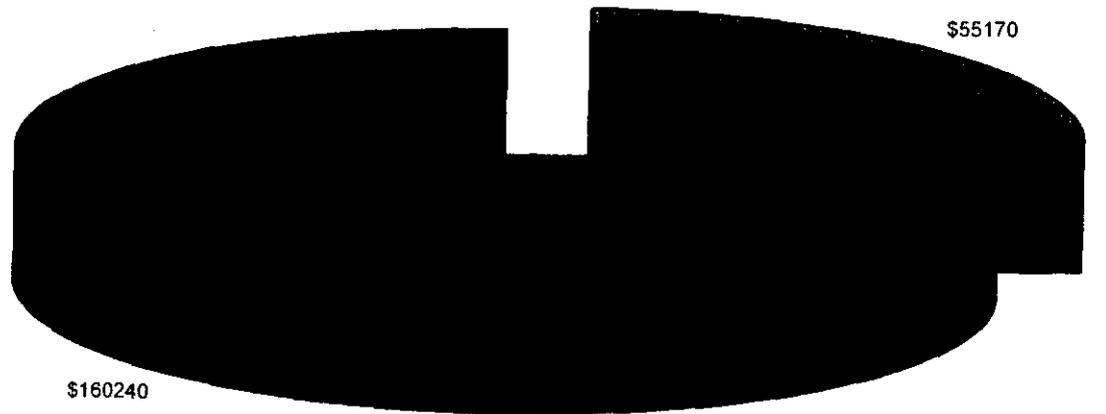
PRESUPUESTO DE VENTAS

PRODUCTO	Precio Unidad Pesos	SEPT		OCT		NOV		DIC		ENERO		FEBRERO		TOTAL
		Unidad	Costo	Unidad	Costo									
Descripcion														
Bolfo	\$37.00	8	296	8	296	9	333	10	370	10	370	10	370	2035
Colmin	\$38.00	10	380	10	380	11	418	10	380	10	380	10	380	2318
Brosin	\$28.00	10	280	11	308	9	252	9	252	8	224	10	280	1596
Scabicin	\$35.00	6	210	4	140	4	140	7	245	8	280	8	280	1295
Shampoo Sabila	\$30.00	5	150	5	150	6	180	8	240	9	270	9	270	1260
Desparasitante Adams	\$120.00	0	0	0	0	1	120	1	120	0	0	1	120	360
Jabon AsuntoI	\$17.00	10	170	11	187	13	221	15	255	16	272	16	272	348
ALIMENTOS														
Prplan Cachorro	\$74.00	2	148	2	148	1	74	5	370	6	444	7	518	1702
Proplan Adulto	\$70.00	5	350	2	140	5	350	3	210	4	280	4	280	1610
Proplan Gato	\$82.00	1	82	1	82	1	82	1	82	2	164	2	164	656
Gatina	\$12.00	10	120	11	132	11	132	12	144	13	156	15	180	864
Dogchow	\$22.00	9	198	9	198	8	176	10	220	11	242	11	242	1276
Crecilac	\$13.00	13	169	12	156	13	169	15	195	13	169	17	221	1079
Puppy chow	\$12.00	15	180	17	204	17	204	17	204	18	216	19	228	1236
TOTAL	\$955		10693		24456		27511		29172		25782		30,555	\$160,240

PRESUPUESTO: COSTOS Y VENTAS

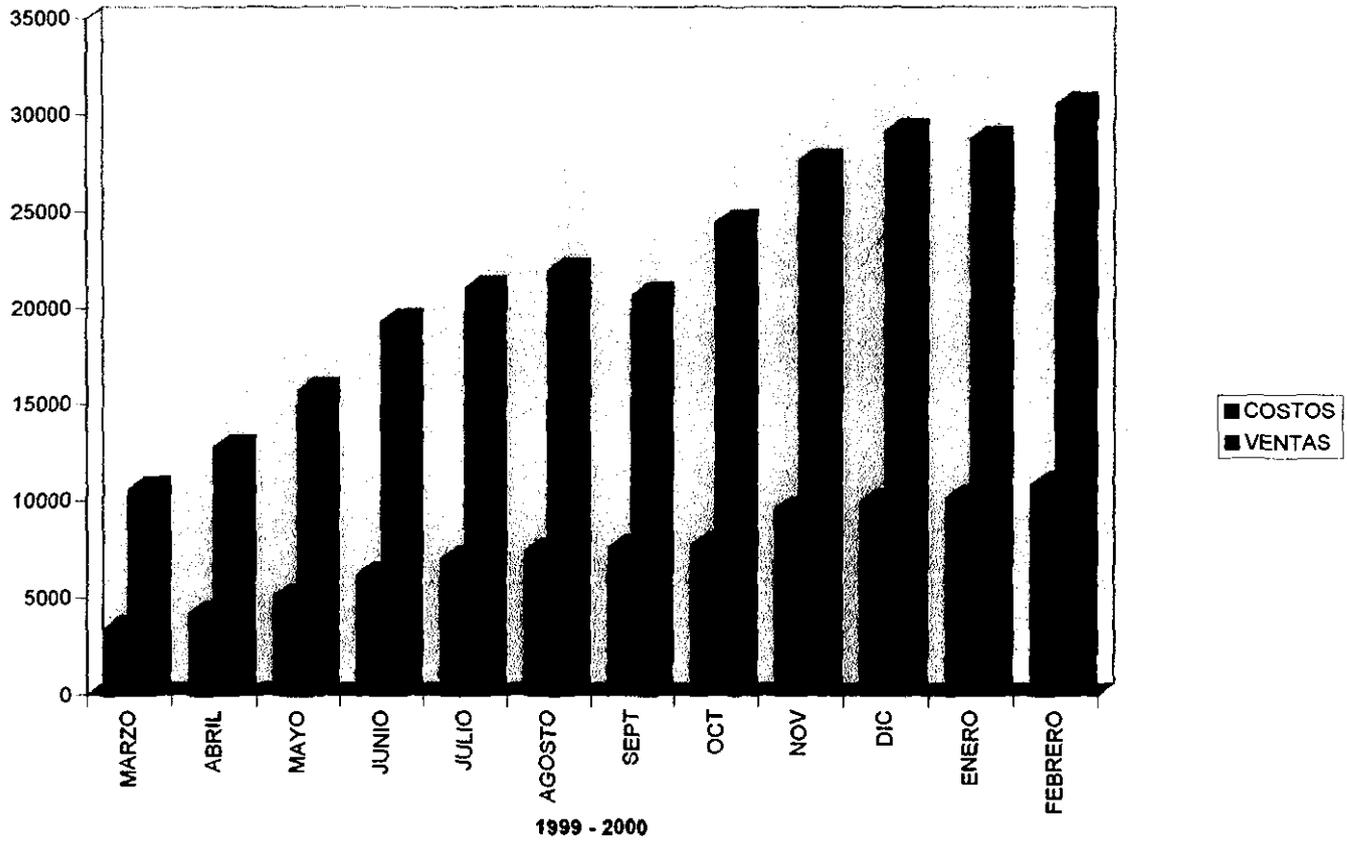


**PRESUPUESTO: COSTOS Y VENTAS
MARZO 1999 - FEBRERO 2000**



MARGEN BRUTO 40.32%

PRESUPUESTO: COSTOS Y VENTAS



**ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO
MARZO 1999 - FEBRERO 2000**

CONCEPTO	EJERCICIO PRESUPUESTAL PRIMER SEMESTRE '99-00						EJERCICIO PRESUPUESTAL SEGUNDO SEMESTRE '99-00						TOTAL
	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPT	OCT	NOV	DIC	ENERO	FEB	
VENTAS SERVICIOS PRODUCCION ANIMAL	\$10,611	\$12,765	\$15,774	\$19,338	\$21,045	\$21,978	\$20,693	\$24,456	\$27,611	\$29,172	\$28,782	\$30,555	\$262,800

MENOS

GASTO DE PRODUCTOS	\$3,442	\$4,221	\$5,075	\$6,187	\$7,023	\$7,410	\$7,598	\$7,750	\$9,570	\$9,987	\$10,172	\$10,839	\$89,274
--------------------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	----------	----------	----------

IGUAL

UTILIDAD BRUTA	\$7,169	\$8,564	\$10,699	\$13,151	\$14,022	\$14,568	\$13,095	\$16,706	\$18,041	\$19,185	\$18,610	\$19,716	\$173,526
----------------	---------	---------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	-----------

MENOS

TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACION	\$8,305	\$5,475	\$5,105	\$5,175	\$5,105	\$5,675	\$5,735	\$5,805	\$5,735	\$5,805	\$5,735	\$5,805	\$69,460
-----------------------------------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	----------

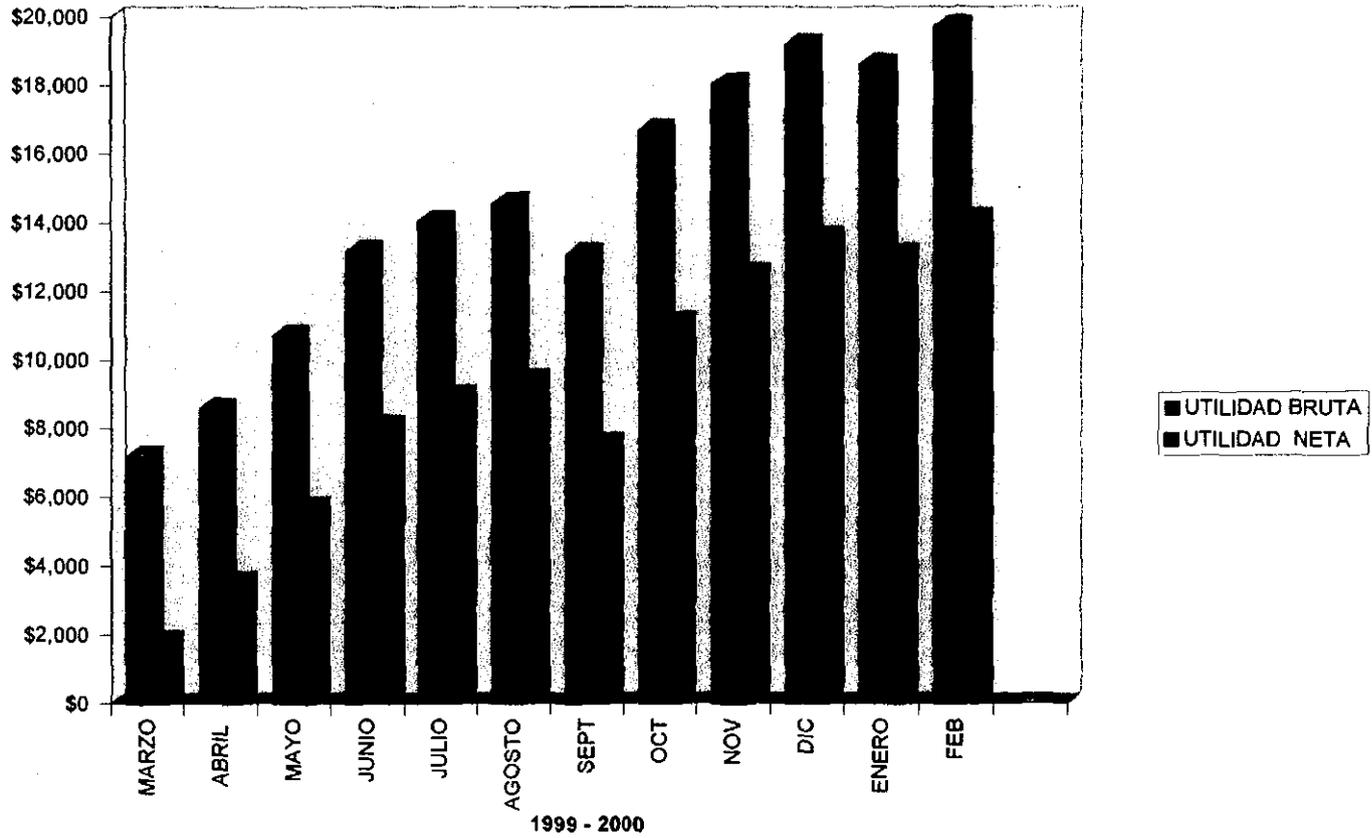
IGUAL

RESULTADO DE OPERACION	(\$1,136)	\$3,089	\$5,594	\$7,976	\$8,917	\$8,893	\$7,360	\$10,901	\$12,306	\$13,380	\$12,875	\$13,911	\$104,068
---------------------------	-----------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	----------	----------	----------	----------	----------	-----------

PORCENTAJE CUBRE VENTA	0.00%	24.23%	34.47%	41.24%	42.38%	40.46%	35.56%	44.57%	44.56%	45.86%	44.73%	45.52%	40.33%
---------------------------	-------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------

ENTIDAD NETAS DE INGRESOS	(\$1,136)	\$3,089	\$5,594	\$7,976	\$8,917	\$8,893	\$7,360	\$10,901	\$12,306	\$13,380	\$12,875	\$13,911	\$104,068
------------------------------	-----------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	----------	----------	----------	----------	----------	-----------

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO



6. ANEXOS

6. ANEXOS

6.1 Material que integra el equipo de cirugía de acero inoxidable:

a) Material de Campo:

4 Pinzas de Backhaus

b) Material de Corte

3 Bisturíes de hoja cambiable con mango número 4

2 Tijeras Mayo rectas

2 Tijeras Mayo curvas

2 Tijeras de punta roma

2 Pinzas de disección

2 Pinzas de disección con dientes de ratón

1 Estilete de 15 cm.

1 Sonda acanalada de 15 cm.

2 Ganchos separadores de Farabeuf de 15 cm.

c) Material de hemostasis

3 Pinzas Kelly rectas de 14 cm.

3 Pinzas de Kelly curvas de 14 cm.

2 Pinzas Rochester - Pean rectas de 16 cm.

2 Pinzas Rochester - Pean curvas de 16 cm.

2 Pinzas Halsted

d) Material de Sutura:

2 Porta agujas Mayo - Hegar de 16 cm.

2 Agujas semicurvas de ojo automático con punta triangular o bordes cortantes de los números 9 y 10

e) Varios:

Riñón de Acero inoxidable

6.2 Material que integra el Paquete de Peluquería:

- 1 Maquina Rasuradora *Oster* modelo 78005 - 140 de 60 Hz, 127 V, 45W,
2 Velocidades.
- 4 Cuchillas o Navajas marca *Oster* de los números: 7, 1, 10 y 40.
- 2 Cardas
- 1 Rompe nudos metálico
- 1 Tijera de filo
- 1 Tijera de entresacado

6.3 Políticas internas de la Empresa.

Políticas de Crédito:

1. No se ampliarán las deudas con los proveedores más de 15 días hábiles de la compra del producto.
2. Solo se pedirán créditos en los productos que tengan mas demanda en el Mercado.

Políticas Económicas:

1. El pago de sueldos se hará todos los días sábados semanalmente.
2. El pago de renta y servicios se debe hacer a mas tardar dos días antes de la fecha de vencimiento.

Políticas Ecológicas:

1. Se deben tener botes de Basura para:
 - a) Deshechos inorgánicos.
 - b) Deshechos orgánicos.
 - c) Material punsocortante.
2. Los cadáveres serán llevados a incinerar solo a crematorios autorizados por la Secretaria de Salubridad.
3. Siempre se utilizaran productos Biodegradables.

Políticas de Compras:

1. Solo se harán pedidos especiales con un 50 % de adelanto del costo del producto.
2. En todas las compras se debe exigir Nota o Factura.
3. Nunca se compraran mas productos de los requeridos en el inventario básico o mínimo.

ESTA TESIS NO DEBE
C O P I A R S E

6.4 Procedimientos en la Empresa.

Area de Servicios Médicos:

1. En cualquier tipo de consulta siempre se tomaran primero las constantes fisiológicas.
2. Siempre se revisara calendario de vacunación.
3. Si se detecta otro problema aparte del que reportan los dueños del paciente se les pondrá al tanto de ello.
4. No se utilizaran Biológicos y Medicamentos caducados.
5. A pacientes nuevos siempre se les tomara historia clínica detallada.
6. Al final de cada consulta se limpiara la mesa de auscultación y el material utilizado con sustancias desinfectantes.
7. No se aplicaran vacunas a pacientes con estados febriles.
8. Para dar consulta el Medico siempre deberá utilizar bata o filipina limpia y cubrebocas.

Area de Estética:

1. No se recibirán perros que cursen por procesos infecciosos.
2. Para poder iniciar el servicio se deben tomar constantes fisiológicas.
3. No se recibirán perros que se consideren dificiles para hacer el corte que el dueño solicita.
4. Si presentan ectoparasitos de hará un baño medicado y se reportara al dueño.
5. El estilista canino no esta autorizado a recetar nada al paciente.
6. Después de cada estética se lavara y desinfectara el material utilizado.

Area de Ventas:

1. Solo se harán descuentos a personas que lleven mas de dos mascotas.
2. No se aceptan devoluciones a menos que el producto este defectuoso.
3. Los medicamentos se venderán bajo prescripción medica.

7. CONCLUSIONS

7. CONCLUSIONES

1. Bajo esta proyección se está logrando un margen de operación del 40.32% sobre las ventas al final del año presupuestado.
2. La empresa empieza a generar utilidad al segundo mes de operación con un 24.23 % sobre la venta.
3. El monto total de la inversión para instalar la empresa es recuperado en el sexto mes de operación.
4. El negocio es viable con una inversión inicial de \$26.500 y cumpliendo con lo establecido en el análisis de presupuestos y objetivos.

BIBLIOGRAFIA

8. BIBLIOGRAFIA

1. **Cuaderno estadístico Delegacional Gustavo A. Madero. D.F.**
INEGI, México 1997.
2. **Fundamentos de Administración.** Hernández, R.S y Ballesteros, I.N
Mc Graw Hill. México 1980.
3. **Mercadotecnia Primera Edición.** Kotler, P.
Prentice Hall. México 1989.