

25
2ej



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO**

**FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
CUAUTITLAN**

**MERCADOTECNIA VETERINARIA
"BASES MERCADOLOGICAS PARA LA
INSTALACION DE UN CONSULTORIO
VETERINARIO EN LOMAS VERDES,
MUNICIPIO DE NAUCALPAN, EDO. MEX."**

TRABAJO DE SEMINARIO

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:

MEDICA VETERINARIA ZOOTECNISTA

P R E S E N T A :

PATRICIA GOMEZ HERNANDEZ

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

CUAUTITLAN IZCALLI, EDO. DE MEXICO.

1999.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

271810



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
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLÁN
UNIDAD DE LA ADMINISTRACIÓN ESCOLAR
DEPARTAMENTO DE EXÁMENES PROFESIONALES
U. N. A. M.
SUPERIOR DE ESTUDIOS

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



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

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

"Mercadotecnia Veterinaria: Bases Mercadológicas para la
instalación de un Consultorio Veterinario en Lomas Verdes,
Municipio de Naucalpan, Edo.Méx."

que presenta la pasante: Patricia Gómez Hernández
con número de cuenta: 8356180-9 para obtener el Título de:
Médica Veterinaria 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 19 de Febrero de 1999.

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

A mi mamá Alicia Hernández de Gómez:

A ti dedico esta tesis que es una pequeña muestra de agradecimiento por todos estos años en que me apoyaste y me impulsaste para que siguiera adelante. Gracias por todo tu amor y por la fé que depositaste en mí ...

A mi papá Manuel Gómez Caro del Castillo:

Agradezco tus sabios consejos y la ayuda incondicional que siempre me diste para la realización de esta tesis ...

Y gracias infinitas a Dios ...

RECONOCIMIENTOS

Agradezco al M.V.Z. Sergio Cortés y Huerta sus valiosas enseñanzas y consejos.

Agradezco la valiosa ayuda y orientación en la elaboración de este trabajo a:

M.V.Z. Carlos de las Casas M.
Lic. Aminta R. Silva Gómez
M.en C. Antonio Ramón Herrera
M.V.Z. Alfonso López Aguado Linares
M.V.Z. Ernesto Ávila Escalera

1. INTRODUCCION	3
2. DEFINICIÓN DEL PROYECTO	5
• Misión	6
• Visión	7
• Organigrama	8
• Descripción de Puestos	9
3. INFORMACIÓN BÁSICA	12
• Información Externa	13
• Información Interna	15
4. ANÁLISIS SITUACIONAL	16
• Análisis del Entorno:	
Identificación de Oportunidades y Problemas	17
Oportunidades: Acciones de Desarrollo	19
Problemas: Posible mitigación	20
• Análisis de la Empresa:	
Identificación de Fuerzas y Debilidades	21
Fuerza: Posible aplicación	23
Debilidad: Qué impide, corrección	24
5. PLANEACIÓN ESTRATÉGICA	25
• Objetivos, Estrategias y Plan de Acción	26
6. ELABORACIÓN DE PRESUPUESTOS	30
• Inversiones	31
• Flujo de Efectivo	32
• Costos	33
• Gastos	45
• Ventas	46
• Estado de Resultados	58
7. CONCLUSIONES	59
8. ANEXOS	61
9. BIBLIOGRAFÍA	65

La práctica de la Medicina Veterinaria es muy vasta y ofrece la oportunidad al Médico Veterinario Zootecnista de desarrollarse en diversas áreas, una de éstas es la Medicina Veterinaria en Pequeñas Especies a la que no hay que restarle importancia.

La labor del MVZ especialista en Pequeñas Especies debe comenzar con la educación que le imparta al propietario de una mascota en el sentido de hacerle ver que no está adquiriendo un objeto, sino un ser vivo que tiene necesidades y requiere de cuidados como una buena alimentación, adecuadas condiciones de vida y lo más importante de todo esto que es la salud ya que está sujeto a contraer enfermedades.

Otro de los puntos en que debe insistir el Médico Veterinario es en el de la medicina preventiva que se deberá llevar a cabo de acuerdo a las sugerencias de éste. En ese aspecto, la atención que se le proporcione al animal lo beneficiará a él, pero sobre todo a la población, ya que de esta forma se lograrán disminuir las zoonosis más importantes que hasta la fecha nos siguen aquejando, tal es el caso de la Rabia. Por este motivo es de suma importancia que el cliente ponga a su mascota en manos de un profesional que lo oriente en todos los aspectos, evitando así a vacunadores ambulantes y gente que usurpe funciones, pues no siempre actúan de buena fe.

Las anteriores consideraciones se hacen con el objeto de establecer un consultorio veterinario para pequeñas especies que cuente con instalaciones indispensables y adecuadas para ofrecer los servicios antes mencionados y muchos otros más.

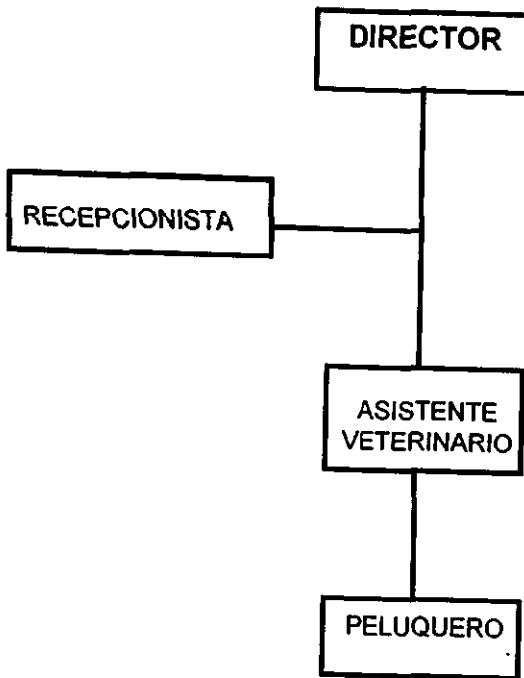
MISIÓN

Proporcionar bienestar al cliente y su mascota, mediante un servicio médico veterinario sustentado en un diagnóstico integral, apoyada en la ética profesional.

VISIÓN

Desarrollar una empresa diversificada en áreas de hospitalización, pensión, estética canina, venta de artículos y accesorios vinculando nuestro servicio al área de salud pública.

ORGANIGRAMA



DESCRIPCION DE PUESTOS POR AREA DE RESULTADOS

MISION DEL PUESTO: DIRECTOR

AREA DE RESULTADOS	RESPONSABILIDADES	PARAMETROS
<p>Servicios al cliente:</p> <p>Medicina preventiva</p> <p>Aplicación de tratamientos</p> <p>Toma y envío de muestras al laboratorio para su análisis</p> <p>Supervisión del personal: Asistente veterinario Recepcionista Peluquero</p>	<p>Buen manejo del biológico, llevar adecuados calendarios de vacunación, detección temprana de posibles enfermedades</p> <p>Aplicación de tratamientos adecuados con el uso de medicamentos de buena calidad, en buen estado y en dosis adecuadas</p> <p>Tomar una decisión en base a éstos para un diagnóstico acertado</p> <p>Buen trato y asesoramiento técnico al asistente veterinario y al peluquero</p>	<p>Número de animales vacunados que se presentan enfermos por mal manejo de la vacuna o una inadecuada aplicación</p> <p>Número de animales que reinciden en la enfermedad</p> <p>Número de animales que no responden al tratamiento</p> <p>Número de clientes que no regresan para el tratamiento de sus mascotas</p> <p>Número de muestras que no son claras para un diagnóstico por fallas en la toma o proceso de la muestra</p> <p>Número de errores en el tratamiento de acuerdo al diagnóstico en base a pruebas de laboratorio</p> <p>Deficiencias en relaciones interpersonales</p> <p>Porcentaje de rotación de personal</p>

MISION DEL PUESTO: DIRECTOR

AREA DE RESULTADOS	RESPONSABILIDADES	PARAMETROS
Administración del negocio: Pagos a proveedores, empleados, renta y servicios (agua, luz, teléfono, etc.)	Apertura y cierre del negocio, cumpliendo con horarios establecidos Corte diario de caja Pago oportuno a proveedores Pago oportuno a empleados Pago oportuno de renta y servicios	Número de quejas de clientes insatisfechos Faltantes y sobrantes Proveedores inconformes por pago retrasado Número de empleados inconformes por pago incorrecto o retrasado Inconformidad del arrendatario por pago retrasado Recibos con recargo por retraso en el pago de servicios

MISION DEL PUESTO: ASISTENTE VETERINARIO

AREA DE RESULTADOS	RESPONSABILIDADES	PARAMETROS
<p>Servicios al cliente:</p> <p>Medicina preventiva</p> <p>Apoyo clínico al MVZ</p> <p>Ventas</p>	<p>Aplicación adecuada de las vacunas</p> <p>Aplicación de tratamientos en dosis adecuadas</p> <p>Asistencia adecuada y responsable en el área de cirugía</p> <p>Con trato amable al cliente ofrecer productos y servicios</p>	<p>Número de animales vacunados que se presenten enfermos por una mala aplicación</p> <p>Número de animales que no responden al tratamiento</p> <p>Número de cirugías sin éxito</p> <p>Número de clientes insatisfechos por trato inadecuado o servicios de mala calidad</p>

INFORMACION EXTERNA

La superficie territorial del Municipio de Naucálpan de Juárez es de 149.86 kilómetros cuadrados. Sus colindancias son :

- al norte con el Municipio de Atizapán de Zaragoza,
- al noreste con el Municipio de Tlalnepantla de Baz.
- al sur con el Municipio de Huixquilucan,
- al sureste con los Municipios de Lerma y Xonacatlán,
- al este con el Distrito Federal y
- al oeste con el Municipio de Jilotzingo

La cabecera municipal es Naucalpan de Juárez. Dentro del territorio municipal se encuentran establecidas diversas localidades que tendrán diferente clasificación y denominación, encontrándose así que existen :

- 18 Pueblos
- 118 Colonias
- 70 Fraccionamientos Residenciales
- 5 Fraccionamientos Industriales
- 2 Fraccionamientos Campestres

El consultorio veterinario "Cat Can" se instalará en un centro comercial que se localiza en el área de Lomas Verdes, Naucalpan de Juárez.

Población aproximada de habitantes en el área mencionada	950,000
Población canina aproximada	158,333
Mascotas de alta estima	63,333
Mascotas de baja estima	15,833
Perros callejeros	79,166
Consultorios veterinarios en la zona	76
Participación del Centro Antirrábico Municipal : - Vacunación antirrábica gratuita - Atención médica	Si Si
Clase predominante	Clase media
Ocupación predominante	Profesionistas, empleados, amas de casa, etc.

INFORMACION INTERNA

1) Producto :

- Atención eficiente y confiable
- Ubicación excelente y de fácil acceso
- Cuenta con estacionamiento
- Zona de exhibición al exterior que capta la atención del cliente
- Extensa variedad de artículos y accesorios para mascotas
- Venta de alimentos para mascotas
- Servicio de estética canina

2) Precio :

- Servicios a un precio competitivo y acorde con la zona

3) Plaza :

- Consultas al público que requiera atención médica de su mascota (familias, escuelas de entrenamiento canino, corporaciones de seguridad canina, etc.)
- Estas consultas pueden ser dentro de los horarios establecidos en el consultorio
- Servicio de estética canina
- Comercialización de productos (artículos, accesorios y alimento) en el consultorio

4) Promoción :

- Anuncio en periódicos de distribución gratuita en la zona
- Repartición de volantes en la calle o de casa en casa (zonas aledañas al consultorio)
- Repartición de tarjetas imantadas a la salida de la tienda de autoservicio del centro comercial
- Anuncio visible y llamativo
- Promociones periódicas en descuentos de paquetes de vacunas, desparasitaciones, peluquerías y algunos artículos para mascotas
- Recomendaciones a través de clientes satisfechos, con otras personas o vecinos

ANALISIS DEL ENTORNO

Identificación de Oportunidades y Problemas

AREA DE INFLUENCIA	OPORTUNIDAD	PRIORIDAD	PROBLEMA	PRIORIDAD
Gobierno	Colaboración para la realización de campañas de vacunación antirrábica gratuita que promueve al consultorio	4	Se requieren demasiados tramites gubernamentales para la instalación del consultorio	5
Economía			Bajo poder adquisitivo. Mala situación económica en el país	1
Sociedad	Mayor preocupación por el cuidado de los animales de compañía debido a la influencia de los diversos medios de comunicación	5	Escasa educación desde que se adquiere una mascota hasta en el cuidado posterior de ella Alto indice delictivo en el país	3
Fiscal			Alza de impuestos por la situación económica del país y la necesidad de contratar un profesionista que resuelva los problemas fiscales y contables	4

AREA DE INFLUENCIA	OPORTUNIDAD	PRIORIDAD	PROBLEMA	PRIORIDAD
Mercado	Mayor adquisición de animales de compañía y protección	1		
Competencia	Existencia de otro consultorio en la misma zona	2		
Proveedores	Aumento en el número de éstos teniendo la opción de elegir el que ofrezca mejores condiciones. Actualización sobre los nuevos productos que se expendan en él	3	Diagnósticos tardíos por entrega de exámenes de laboratorio a destiempo Perdida de tiempo por atención a proveedores	6
Tecnológico	Aparición de equipos novedosos para el diagnostico en el área veterinaria	5		
Ecología	Mayor preocupación por la sociedad en general para el cuidado del medio ambiente	7	Dificultad para la eliminación de desechos tóxicos y cadáveres	2
Clima	Enfermedades propias de cada estación del año	6	En época de lluvias disminuyen los ingresos	7

ANALISIS DEL ENTORNO

OPORTUNIDADES	ACCIONES DE DESARROLLO
Colaboración para la realización de campañas de vacunación antirrábica gratuita que promueve al consultorio	Llevar a cabo diversas promociones durante la campaña como por ejem: desparasitación gratuita en la aplicación de una vacuna múltiple, etc.
Mayor preocupación por el cuidado de los animales de compañía debido a la influencia de los diversos medios de comunicación	Ofrecer servicios médicos veterinarios dando mayor importancia a la medicina preventiva además de ofrecer otros servicios como peluquería, pensión, etc.
Mayor adquisición de animales de compañía y protección	Concientizar a la gente en el hecho de que adquiere un ser vivo que requiere de atenciones, cuidados y educación
Existencia de otro consultorio en la misma zona	Siempre se ofrecerá algo mejor que la competencia ya sea calidad, seguridad, buena imagen, buen trato del cliente y su mascota, promociones, etc.
Aumento en el número de proveedores teniendo la opción de elegir el que ofrezca mejores condiciones Actualización sobre los nuevos productos que se expendan en el mercado	Escoger lo que más convenga a nuestros intereses (medicamentos, precios, descuentos y facilidades de pago)
Aparición de equipos novedosos para el diagnóstico en el área veterinaria	A mediano plazo adquirir equipo que permita un diagnóstico más acertado
Mayor preocupación por la sociedad en general para el cuidado del medio ambiente	Colaborar educando a la gente para que recoja la excretas de su perro cuando sale a pasear con éste
Enfermedades propias de cada estación del año	Implementar cuidados preventivos hacia las mascotas o tratamientos adecuados y efectivos en el caso de que ya padezcan la enfermedad

ANALISIS DEL ENTORNO

PROBLEMAS	POSIBLE MITIGACION
Se requieren demasiados trámites gubernamentales para la instalación del consultorio	Contar con todos los requerimientos que exige el gobierno para agilizar los trámites
Bajo poder adquisitivo Mala situación económica en el país	Ofrecer precios estandarizados de acuerdo a la zona y periódicamente llevar a cabo promociones que permitan una mayor captación de clientes
Escasa educación desde que se adquiere una mascota hasta en el cuidado posterior de ellas	El MVZ no sólo debe proporcionar atención médica sino también educar al cliente en el cuidado y manejo de su mascota
Alza de impuestos por la situación económica del país y necesidad de contratar un profesionista que resuelva los problemas fiscales y contables	Llevar en orden la contabilidad para entregar a tiempo al contador y no tener que pagar multas y recargos
Diagnósticos tardíos por entrega de exámenes de laboratorio a destiempo Pérdida de tiempo por atención a proveedores	Tomar muestras adecuadas para evitar así más pérdida de tiempo en el diagnóstico Citar a proveedores en horarios establecidos para que no interfieran en horarios de consultas
Dificultad para la eliminación de desechos tóxicos y cadáveres	Contratar laboratorios que ofrezcan estos servicios
En época de lluvias disminuyen los ingresos	Realizar muchas promociones durante esa época

ANALISIS DE LA EMPRESA

Identificación de Fuerzas y Debilidades

AREA DE GESTION	FUERZAS	PRIORIDAD	DEBILIDADES	PRIORIDAD
Capital			Insuficiente	1
Cientela	Conocimiento de las necesidades del cliente		Escasa clientela por mala situación económica	3
Nivel técnico	Eficiente		Falta de experiencia en algunas áreas	4
Estructura organizacional/ personal	MVZ Titulado y personal que con el colabora	1		
Políticas y procedimientos	Políticas del trato al cliente para el cuidado de su mascota			
Planes y objetivos	Planes de desarrollo profesional incorporandose a alguna asociación de MVZ para una actualización constante. Control de la reproducción canina y felina como un objetivo	3		
Costos	Similares a los existentes en la zona	4		
Gastos			Exeso de gastos al instalar el negocio	2

AREA DE GESTION	FUERZAS	PRIORIDAD	DEBILIDADES	PRIORIDAD
Competitividad	Atención personalizada con eficiencia y honradez. Local bien ubicado que cuenta con mobiliario e instrumental básico así como diversos artículos y accesorios para su venta		Ubicación cercana a otro consultorio dentro del mismo centro comercial Limitantes en ciertas áreas medicas debidas a la falta de instrumental adecuado y equipo más sofisticado	
Servicio	Se ofrecen diversos servicios Un alto porcentaje de los clientes regresan solicitando el mismo servicio o uno diferente	2		

ANALISIS DE LA EMPRESA

FUERZA	POSIBLE APLICACION
Conocimiento de las necesidades del cliente	Atención personalizada y satisfacción del cliente
Nivel técnico eficiente	Proporcionando servicios de medicina preventiva, medicina interna y cirugía
MVZ titulado y personal que con él colabora	Personal capacitado para desempeñar apropiada y eficientemente sus funciones
Políticas de trato al cliente para el cuidado de su mascota	Llegar a un buen entendimiento con el cliente para una relación duradera
Planes de desarrollo profesional incorporándose a alguna asociación de MVZ para una actualización constante Control de la reproducción canina y felina como un objetivo	Superación profesional para brindar un mejor servicio Colaborar en el control de la sobrepoblación canina y felina
Costos similares a los existentes en la zona	La ética del personal y un buen servicio harán la diferencia
Atención personalizada con eficiencia y honradez Local bien ubicado que cuenta con mobiliario e instrumental básico, así como diversos artículos y accesorios para su venta	Con todo esto conseguir que el cliente regrese
Se ofrecen diversos servicios. Un alto porcentaje de los clientes regresa solicitando el mismo servicio o uno diferente	Buena imagen y confiabilidad en los servicios que se presten

ANALISIS DE LA EMPRESA

DEBILIDAD	QUE IMPIDE	CORRECCION
Capital insuficiente	Adquisición de equipo indispensable para un buen diagnóstico a tiempo	A mediano plazo tratar de reunir fondos para la adquisición de dicho equipo
Escasa clientela por mala situación económica	Bajo poder adquisitivo	Ofrecer promociones periódicamente
Falta de experiencia en algunas áreas	Falta de preparación adecuada	Tomar cursos de actualización
Exceso de gastos al instalar el negocio	Necesidad de inversión en equipo necesario para el consultorio	Atraer más clientela y conservarla
Ubicación cercana a otro consultorio dentro del mismo centro comercial Limitantes en ciertas áreas médicas debidas a la falta de instrumental adecuado y equipo más sofisticado	Que se pueda conseguir el monopolio Falta de medios económicos y capacitación	Proporcionar mejor calidad en la atención al cliente y su mascota Alianza con MVZ que cuenten con equipo y experiencia que el caso requiera

AREA DE RESULTADOS : MERCADOTECNIA

OBJETIVO 1. Incrementar un mínimo de 10 clientes nuevos por mes durante los primeros 12 meses			
ESTRATEGIAS			
<p>1.1 Anuncio visible y vistoso</p> <p>1.2. Repartir volantes y tarjetas imantadas en áreas circunvecinas al consultorio</p> <p>1.3. Anunciarse en periódicos de distribución gratuita en la zona</p> <p>1.4. Promocionar periódicamente descuentos en diversos servicios</p> <p>1.5. Participar en campañas de vacunación antirrábica gratuita por parte de Salubridad para captar nuevos clientes</p>			
PLANES DE ACCION	INICIO	TERMINO	RESPONSABLE
1.1.1 Colocar anuncio en la entrada del local	2/01/99	2/01/99	M.V.Z.
1.2.1.Repartir volantes en el área comercial donde se ubica el consultorio	15/01/99	Permanente	M.V.Z. Asist.V. Pel
1.2.2.Repartir volantes en zonas circunvecinas al consultorio	22/01/99	Permanente	M.V.Z.Asist.V. Pel
1.2.3.Repartir tarjetas imantadas a los clientes que salgan del centro comercial donde se ubica el consultorio	25/01/99	Permanente	M.V.Z.Asist.V. Pel
1.3.1.Pagar anuncios en periódicos de la zona	7/01/99	31/03/99	M.V.Z.
1.4.1.Promocionar descuentos en paquetes de vacunas, desparasitaciones, peluqueria y algunos artículos para mascotas	15/01/99	Permanente	M.V.Z.
1.5.1.Inscribirse en la campaña antirrábica gratuita durante el mes de Mayo	15/04/99	22/04/99	M.V.Z.

AREA DE RESULTADOS : VENTAS

OBJETIVO 2. Incrementar las ventas de artículos y accesorios durante 1999			
ESTRATEGIAS			
2.1 Colocar una vitrina hacia el exterior del consultorio 2.2. Proveerse de artículos y accesorios 2.3. Colocar anuncios llamativos con ofertas 2.4 Promociones en volantes, periódicos y tarjetas imantadas 2.5 Realizar descuentos periódicamente 2.6. Crear un inventario de todos los artículos y accesorios que se expendan			
PLANES DE ACCION	INICIO	TERMINO	RESPONSABLE
2.1.1 Adquirir una vitrina	5/01/99	12/01/99	M.V.Z.
2.2.1. Contactar con diversos proveedores	4/01/99	26/02/99	M.V.Z.
2.2.2. Elaborar anuncios en cartulinas de colores llamativos	15/01/99	Permanente	Asist. Vet.
2.4.1. Ordenar la elaboración de volantes	2/01/99	1/07/99	M.V.Z.
2.4.2. Pagar anuncios en periódicos ofreciendo descuentos varios	20/01/99	Permanente	M.V.Z.
2.4.3. Ordenarla elaboración de tarjetas imantadas	2/01/99	2/01/99	M.V.Z.
2.5.1. Ofrecer artículos y accesorios a bajo costo periódicamente	15/01/99	Permanente	M.V.Z.
2.6.1. Elaborar un método para el control del inventario	2/01/99	10/01/99	M.V.Z.

AREA DE RESULTADOS : DESARROLLO PERSONAL

OBJETIVO 3. Tomar un mínimo de tres cursos al año de actualización en Medicina Veterinaria para pequeñas Especies			
ESTRATEGIAS			
<p>3.1. Inscribirse en alguna asociación de M.V.Z. 3.2. Asistir por lo menos a tres cursos al año 3.3. Destinar una cantidad de dinero para lo antes mencionado</p>			
PLANES DE ACCION	INICIO	TERMINO	RESPONSABLE
3.1.1 Investigar costos de inscripción al año	5/10/99	5/10/99	M.V.Z.
3.1.2. Cubrir cuota de Inscripción	3/11/99	3/11/99	M.V.Z.
3.2.1. Inscribirse en los cursos de mayor interés	15/01/00	Permanente	M.V.Z.
3.3.1. Ahorrar en el banco un porcentaje de dinero obtenido en consultas	1/10/99	Permanente	M.V.Z.

OBJETIVO 4. Establecer un programa que eduque y sensibilice al público para reducir la sobrepoblación canina y felina			
ESTRATEGIAS			
<p>4.1. Realizar promociones periódicas con descuentos en OVH y CASTRACIONES requeridas en el consultorio</p> <p>4.2. Repartir volantes promocionando estos servicios con descuentos</p> <p>4.3. Aliarse con asociaciones protectoras de animales</p>			
PLANES DE ACCION	INICIO	TERMINO	RESPONSABLE
4.1.1 Platicar con los clientes sobre la necesidad de esterilizar quirúrgicamente a sus mascotas para evitarse problemas a futuro.	2/01/99	Permanente	M.V.Z.
4.2.1. Ordenar la elaboración de volantes	2/01/99	1/07/99	M.V.Z.
4.3.1. Contactarse con una o más asociaciones para llegar a un acuerdo	2/12/99	10/01/99	M.V.Z.

PRESUPUESTO DE INVERSIONES

DESCRIPCION DE LA INVERSION	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTALES
JUEGO DE CONSULTORIO VETERINARIO	3,970	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3,970
MESA DE CIRUGIA	0	0	0	0	0	0	0	0	6500	0	0	0	6,500
MESA MAYO	0	0	0	0	0	0	0	0	400	0	0	0	400
REFRIGERADOR	2000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2,000
INSTRUMENTAL QUIRURGICO	1527	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,527
EQUIPO MEDICO	2083	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2,083
JAULA CHICA	0	0	427	0	0	0	0	0	0	0	0	0	427
JAULA MEDIANA	0	0	0	0	0	810	0	0	0	0	0	0	810
MAQUINA PARA RASURAR CON CUCHILLA No. 10	1186	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,186
SECADORA DE MESA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1800	1,800
VITRINA	2946	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2,946
SUB-TOTAL	13,712	0	427	0	0	810	0	0	6,900	0	0	1,800	23,649
I.V.A. 15 %	2,057	0	64	0	0	121	0	0	1,035	0	0	270	3,547
TOTAL	15,769	0	491	0	0	931	0	0	7,935	0	0	2,070	27,196

FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO 1999

CONCEPTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
SALDO BANCOS	34.000,00	10.342,1	4.985,7	2.014,9	488,9	116,2	2.580,1	10.134,0	19.353,1	23904,8	37.438,2	52.044,9
MAS												
INGRESOS												
VENTAS	4.758,0	3.584,0	5.016,0	4.745,0	6.886,0	6.604,0	9.803,0	7.502,0	7.364,0	10.354,0	8.555,0	15.267,0
SERVICIOS	9.106,0	10.526,0	13.802,0	15.094,0	15.284,0	20.964,0	25.934,0	28.984,0	33.092,0	33.806,0	37.274,0	48.038,0
SUMA DE INGRESOS	13.864,0	14.110,0	18.618,0	19.839,0	22.170,0	27.568,0	35.737,0	36.466,0	40.456,0	43.960,0	45.829,0	63.305,0
SUMA BANCOS E INGRESOS	47.864,0	24.452,1	23.603,7	21.853,9	22.658,9	27.684,2	38.317,1	46.600,0	59.809,1	67.864,8	83.267,2	115.349,9
MENOS												
EGRESOS												
GASTOS	18.503,0	14.335,0	14.265,0	14.175,0	14.203,0	14.335,0	14.455,0	14.335,0	14.265,0	14.175,0	15.430,0	14.175,0
COSTOS DE VENTAS	3.089,1	2.479,4	3.473,7	3.350,0	4.843,7	4.709,1	6.679,1	5.280,9	5.215,4	7.422,6	6.050,3	10.682,3
COSTOS DE SERVICIOS	2.181,0	2.652,0	3.359,0	3.840,0	3.696,0	5.129,0	7.049,0	7.651,0	8.489,0	8.829,0	9.742,0	12.279,0
INVERSIONES	15.768,8	0,0	491,1	0,0	0,0	931,0	0,0	0,0	7.935,0	0,0	0,0	2.070,0
SUMA DE EGRESOS	37.521,9	19.466,4	21.588,8	21.365,0	22.542,7	25.104,1	28.183,1	27.246,9	35.904,4	30.426,6	31.222,3	39.206,3
IGUAL												
SALDO	10.342,1	4.985,7	2.014,9	488,9	116,2	2.580,1	10.134,0	19.353,1	23.904,8	37.438,2	52.044,9	76.143,6

PRESUPUESTO DE COSTOS EN PRODUCTOS 1999

PRODUCTO PRESENTACION	Costo unidad.	ENERO		FEBRERO		MARZO		ABRIL		MAYO		JUNIO		1er.SEMESTRE	
		Unidad	Costo	Unidad	Costo	Unidad	Costo	Unidad	Costo	Unidad	Costo	Unidad	Costo	Unidad	Costo
PROPLAN CREC. 1,8	\$ 58.50	4	234	3	175.5	5	292.5	7	409.5	6	351	5	292.5	30	1755
PROPLAN CREC. 3,6	\$ 102.00	3	306	3	306	4	408	5	510	7	714	6	612	28	2856
PROPLAN CREC. 9	\$ 229.00	0	0	1	229	0	0	1	229	0	0	1	229	3	687
PROPLAN CREC. 17	\$ 373.00	0	0	0	0	0	0	1	373	0	0	2	746	3	1119
PROPLAN ADULT 3,6	\$ 89.47	2	178.94	3	268.41	2	178.94	5	447.35	3	268.41	4	357.88	19	1699.93
PROPLAN ADULT 9	\$ 195.89	0	0	0	0	1	195.89	1	195.89	1	195.89	2	391.78	5	979.45
PROPLAN ADULT 17	\$ 335.32	0	0	1	335.32	1	335.32	0	0	1	335.32	2	670.64	5	1676.6
PROPLAN DIETA 3,6	\$ 77.81	1	77.81	1	77.81	2	155.62	3	233.43	0	0	0	0	7	544.67
PROPLAN DIETA 9	\$ 195.89	0	0	0	0	1	195.89	0	0	1	195.89	1	195.89	3	587.67
PROPLAN DIETA 16	\$ 357.70	0	0	0	0	1	357.7	0	0	1	357.7	0	0	2	715.4
PROPLAN C. G. 1,8	\$ 68.21	1	68.21	1	68.21	2	136.42	1	68.21	2	136.42	1	68.21	8	545.68
PROPLAN A. G. 1,8	\$ 62.61	0	0	0	0	1	62.61	0	0	1	62.61	2	125.22	4	250.44
CAT CHOW SP. CARE	\$ 29.48	3	88.44	4	117.92	4	117.92	5	147.4	7	206.36	6	176.88	29	854.92
HUESO DE CARNAZA	\$ 10.20	2	20.4	4	40.8	3	30.6	5	51	6	61.2	4	40.8	24	244.8
COLLAR CHICO MZ	\$ 15.41	1	15.41	0	0	2	30.82	1	15.41	3	46.23	2	30.82	9	138.69
COLLAR MEDIANO MZ	\$ 17.13	0	0	0	0	1	17.13	0	0	2	34.26	1	17.13	4	68.52
COLLAR GDE. MZ	\$ 19.00	0	0	1	19	0	0	0	0	1	19	0	0	2	38
CORREA MANEJO C	\$ 30.00	1	30	2	60	0	0	1	30	2	60	0	0	6	180
CORREA DE ENTREN.	\$ 63.30	2	126.6	0	0	1	63.3	0	0	0	0	0	0	3	189.9
PECHERA	\$ 58.70	0	0	0	0	1	58.7	0	0	0	0	0	0	1	58.7
TOTAL			1145.81		1697.97		2637.36		2710.19		3044.29		3954.75		15190.4

PRESUPUESTO DE COSTOS EN PRODUCTOS 1999

PRODUCTO PRESENTACION	Costo unidad.	JULIO		AGOSTO		SEPTIEMBRE		OCTUBRE		NOVIEMBRE		DICIEMBRE		2º.SEMESTRE	
		Unidad	Costo	Unidad	Costo	Unidad	Costo	Unidad	Costo	Unidad	Costo	Unidad	Costo	Unidad	Costo
PROPLAN CREC. 1,8	\$ 58.50	8	468	6	351	5	292.5	9	526.5	11	643.5	10	585	49	2866.5
PROPLAN CREC. 3,6	\$ 102.00	6	612	8	816	6	612	10	1020	8	816	12	1224	50	5100
PROPLAN CREC. 9	\$ 229.00	2	458	0	0	1	229	3	687	2	458	3	687	11	2519
PROPLAN CREC. 17	\$ 373.00	0	0	1	373	1	373	2	746	1	373	2	746	7	2611
PROPLAN ADULT 3,6	\$ 89.47	5	447.35	4	357.88	4	357.88	6	536.82	7	626.29	8	715.76	34	3041.98
PROPLAN ADULT 9	\$ 195.89	2	391.78	1	195.89	1	195.89	3	587.67	2	391.78	4	783.56	13	2546.57
PROPLAN ADULT 17	\$ 335.32	1	335.32	2	670.64	1	335.32	2	670.64	0	0	3	1005.96	9	3017.88
PROPLAN DIETA 3,6	\$ 77.81	4	311.24	3	233.43	5	389.05	2	155.62	3	233.43	4	311.24	21	1634.01
PROPLAN DIETA 9	\$ 195.89	2	391.78	1	195.89	0	0	1	195.89	0	2	0	2	4	787.56
PROPLAN DIETA 16	\$ 357.70	1	357.7	1	357.7	2	715.4	1	357.7	1	357.7	2	715.4	8	2861.6
PROPLAN C. G. 1,8	\$ 68.21	3	204.63	2	136.42	2	136.42	3	204.63	3	204.63	4	272.84	17	1159.57
PROPLAN A. G. 1,8	\$ 62.61	0	0	1	62.61	2	125.22	1	62.61	1	62.61	3	187.83	8	500.88
CAT CHOW SP. CARE	\$ 29.48	6	176.88	8	235.84	5	147.4	7	206.36	8	235.84	8	235.84	42	1238.16
HUESO DE CARNAZA	\$ 10.20	7	71.4	8	81.6	4	40.8	5	51	9	91.8	12	122.4	45	459
COLLAR CHICO MZ	\$ 15.41	1	15.41	1	15.41	0	0	2	30.82	1	15.41	3	46.23	8	123.28
COLLAR MEDIANO MZ	\$ 17.13	3	51.39	2	34.26	1	17.13	2	34.26	0	0	2	34.26	10	171.3
COLLAR GDE. MZ	\$ 19.00	1	19	0	0	2	38	1	19	2	38	1	19	7	133
CORREA MANEJO C	\$ 30.00	0	0	0	0	0	0	1	30	1	30	2	60	4	120
CORREA DE ENTREN.	\$ 63.30	2	126.6	0	0	1	63.3	0	0	2	126.6	3	189.9	8	506.4
PECHERA	\$ 58.70	1	58.7	2	117.4	0	0	1	58.7	1	58.7	1	58.7	6	352.2
TOTAL			4497.18		4234.97		4068.31		6181.22		4765.29		8002.92		31749.9

PRESUPUESTO DE COSTOS EN PRODUCTOS 1999

PRODUCTO PRESENTACION Descripcion	Costo	ENERO		FEBRERO		MARZO		ABRIL		MAYO		JUNIO		1er.SEMESTRE	
	unidad. Pesos.	Unidad	Costo	Unidad	Costo	Unidad	Costo	Unidad	Costo	Unidad	Costo	Unidad	Costo	Unidad	Costo
BOZAL	\$ 32.50	8	260	0	0	0	0	0	0	1	32.5	0	0	9	292.5
COLLAR A 3 X 45	\$ 26.00	6	156	0	0	3	78	2	52	5	130	4	104	20	520
COLLAR A 3 X 55	\$ 28.00	2	56	0	0	1	28	0	0	2	56	1	28	6	168
COLLAR A 3 X 65	\$ 30.00	0	0	1	30	0	0	1	30	0	0	0	0	2	60
CORREA N. C/COLLAR	\$ 18.00	5	90	2	36	5	90	3	54	4	72	3	54	22	396
CORREA METALICA	\$ 18.00	2	36	1	18	1	18	0	0	1	18	2	36	7	126
JUGUETE P/PERRO	\$ 10.00	1	10	5	50	3	30	6	60	8	80	6	60	29	290
PELOTA HULE C/CASC	\$ 7.00	4	28	2	14	1	7	3	21	5	35	4	28	19	133
COMEDERO P/P.	\$ 9.00	2	18	1	9	3	27	2	18	4	36	1	2	13	110
COMEDERO DOBLE	\$ 10.00	1	10	0	0	1	10	0	0	2	20	1	10	5	50
CARDA UNIVERSAL	\$ 23.00	3	69	1	23	1	23	0	0	3	69	1	23	9	207
CORTA UÑAS	\$ 46.00	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ESSEC SHAMPOO	\$ 44.00	6	264	2	88	1	44	1	44	1	44	0	0	11	484
ATRAYENTE HAGEN	\$ 34.60	7	242.2	0	0	1	34.6	0	0	2	69.2	0	0	10	346
REPELENTE INDOOR	\$ 34.30	1	34.3	0	0	0	0	1	34.3	2	68.6	0	0	4	137.2
REPELENTE GRANUL	\$ 44.20	3	132.6	0	0	0	0	1	44.2	0	0	1	44.2	5	221
RECOGEDOR EXCRET	\$ 42.00	1	42	1	42	1	42	0	0	2	84	1	42	6	252
ARENA MISIFUZ	\$ 11.30	0	0	1	11.3	1	11.3	2	22.6	1	11.3	2	22.6	7	79.1
SUETER T - 2	\$ 28.00	2	56	2	56	1	28	0	0	0	0	1	28	6	168
SUETER T - 4	\$ 31.00	1	31	1	31	0	0	1	31	0	0	0	0	3	93
TOTAL			1535.1		408.3		470.9		411.1		825.6		481.8		4132.8

35

PRESUPUESTO DE COSTOS EN PRODUCTOS 1999

PRODUCTO PRESENTACION	Costo unidad.	JULIO		AGOSTO		SEPTIEMBRE		OCTUBRE		NOVIEMBRE		DICIEMBRE		2º.SEMESTRE			
		Descripcion	Pesos.	Unidad	Costo	Unidad	Costo	Unidad	Costo	Unidad	Costo	Unidad	Costo	Unidad	Costo		
BOZAL	\$ 32.50			8	260	0	0	1	32.5	0	0	1	32.5	0	0	10	325
COLLAR A 3 X 45	\$ 26.00			6	156	4	104	2	52	3	78	2	52	5	130	22	572
COLLAR A 3 X 55	\$ 28.00			2	56	0	0	2	56	0	0	1	28	3	84	8	224
COLLAR A 3 X 65	\$ 30.00			0	0	0	0	1	30	1	30	0	0	2	60	4	120
CORREA N. C/COLLAR	\$ 18.00			5	90	4	72	3	54	5	90	6	108	8	144	31	558
CORREA METALICA	\$ 18.00			2	36	0	0	0	0	1	18	0	0	2	36	5	90
JUGUETE P/PERRO	\$ 10.00			1	10	5	50	3	30	3	30	5	50	9	90	26	260
PELOTA HULE C/CASC	\$ 7.00			4	28	6	42	2	14	3	21	4	28	6	42	25	175
COMEDERO P/P.	\$ 9.00			2	18	4	36	1	9	2	18	3	27	4	2	16	110
COMEDERO DOBLE	\$ 10.00			1	10	2	20	0	0	0	0	1	10	2	20	6	60
CARDA UNIVERSAL	\$ 23.00			3	69	0	0	1	23	0	0	1	23	3	69	8	184
CORTA UÑAS	\$ 46.00			0	0	1	46	0	0	0	0	1	46	1	46	3	138
ESSEC SHAMPOO	\$ 44.00			6	264	1	44	1	44	2	88	3	132	4	176	17	748
ATRAYENTE HAGEN	\$ 34.60			7	242.2	0	0	0	0	1	34.6	0	0	2	69.2	10	346
REPELENTE INDOOR	\$ 34.30			1	34.3	0	0	1	34.3	0	0	0	0	1	34.3	3	102.9
REPELENTE GRANUL	\$ 44.20			3	132.6	1	44.2	0	0	0	0	1	44.2	1	44.2	6	265.2
RECOGEDOR EXCRET	\$ 42.00			1	42	3	126	1	42	3	126	2	84	4	168	14	588
ARENA MISIFUZ	\$ 11.30			0	0	2	22.6	2	22.6	3	33.9	2	22.6	3	33.9	12	135.6
SUETER T - 2	\$ 28.00			2	0	1	28	2	56	3	84	6	168	8	224	22	560
SUETER T - 4	\$ 31.00			1	0	0	0	0	0	1	31	3	93	5	155	10	279
TOTAL					1448.1		634.8		499.4		682.5		948.3		1627.6		5840.7

36

PRESUPUESTO DE COSTOS EN PRODUCTOS 1999

PRODUCTO PRESENTACION	Costo unidad. Pesos.	ENERO		FEBRERO		MARZO		ABRIL		MAYO		JUNIO		1er.SEMESTRE	
		Unidad	Costo	Unidad	Costo	Unidad	Costo	Unidad	Costo	Unidad	Costo	Unidad	Costo	Unidad	Costo
SUETER T - 6	\$ 39.00	3	117	2	78	0	0	0	0	1	39	0	0	6	234
SUETER T -8	\$ 42.00	1	42	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	42
ABRIGO P/PERRO	\$ 48.53	1	48.53	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	49.53
CAMA P/PERRO	\$ 110.20	0	0	0	0	1	110.2	0	0	1	110.2	0	0	2	220.4
CASA PLEGABLE	\$ 209.00	0	0	0	0	0	0	0	0	1	209	0	0	1	209
JABON URUS	\$ 8.70	2	17.4	4	34.8	3	26.1	5	43.5	8	69.6	8	69.6	30	261
SHAMPOO SCABISINE	\$ 21.00	0	0	1	21	2	42	1	21	3	63	1	21	8	168
TALCO ANTIP. LASSY	\$ 20.00	3	60	3	60	1	20	2	40	4	80	0	2	13	262
PREVENTEF C. ANTIP.	\$ 35.23	0	0	1	35.23	2	70.46	2	70.46	3	105.69	2	70.46	10	352.3
SUPER BOLFO REF.	\$ 27.75	0	0	0	0	0	0	0	0	1	27.75	0	0	1	27.75
CALCIO SOL C/FIJ.	\$ 48.10	1	48.1	1	48.1	1	48.1	0	0	0	0	1	48.1	4	192.4
PROVITE VITS	\$ 19.80	0	0	0	0	1	19.8	1	19.8	0	0	0	0	2	39.6
POMADA DE LA TIA	\$ 19.55	0	0	0	0	0	0	1	19.55	0	0	1	19.55	2	39.1
BAMITOL POMADA	\$ 40.80	1	40.8	2	81.6	0	0	0	0	1	40.8	1	40.8	5	204
AZUL PIOTANICO	\$ 14.40	1	14.4	1	14.4	2	28.8	1	14.4	2	28.8	0	0	7	100.8
TOTAL			388.23		373.13		365.46		228.71		773.84		272.51		2401.88

37

PRESUPUESTO DE COSTOS EN PRODUCTOS 1999

PRODUCTO PRESENTACION	Costo unidad.	JULIO		AGOSTO		SEPTIEMBRE		OCTUBRE		NOVIEMBRE		DICIEMBRE		2º.SEMESTRE	
		Pesos.	Unidad	Costo	Unidad	Costo	Unidad	Costo	Unidad	Costo	Unidad	Costo	Unidad	Costo	Unidad
SUETER T - 6	\$ 39.00	0	0	0	0	1	39	0	0	1	39	3	117	5	195
SUETER T - 8	\$ 42.00	0	0	0	0	1	42	0	0	1	42	1	42	3	126
ABRIGO P/PERRO	\$ 48.53	0	0	0	0	0	0	1	48.53	0	0	2	97.06	3	145.59
CAMA P/PERRO	\$ 110.20	1	110.2	0	0	2	220.4	0	0	0	0	2	220.4	5	551
CASA PLEGABLE	\$ 209.00	0	0	0	0	0	0	1	209	0	0	0	0	1	209
JABON URUS	\$ 8.70	6	52.2	7	60.9	5	43.5	3	26.1	8	69.6	11	95.7	40	348
SHAMPOO SCABISIN	\$ 21.00	3	63	2	42	0	0	1	21	1	21	2	42	9	189
TALCO ANTIP. LASSY	\$ 20.00	5	100	3	60	2	40	1	20	2	40	5	100	18	360
PREVENTEF C. ANTIP.	\$ 35.23	4	140.92	3	105.69	3	105.69	2	70.46	5	2	8	2	25	426.76
SUPER BOLFO REF.	\$ 27.75	2	55.5	1	27.75	0	0	1	27.75	0	0	2	55.5	6	166.5
CALCIO SOL C/FIJ.	\$ 48.10	2	96.2	0	0	1	48.1	1	48.1	1	48.1	2	96.2	7	336.7
PROVITE VITS	\$ 19.80	1	19.8	2	39.6	1	19.8	2	39.6	1	19.8	2	39.6	9	178.2
POMADA DE LA TIA	\$ 19.55	0	0	0	0	1	19.55	1	19.55	0	0	1	19.55	3	58.65
BAMITOL POMADA	\$ 40.80	2	81.6	1	40.8	1	40.8	0	0	1	40.8	2	81.6	7	285.6
AZUL PIOTANICO	\$ 14.40	1	14.4	1	14.4	2	28.8	2	28.8	1	14.4	3	43.2	10	144
TOTAL			733.82		391.14		647.64		558.89		336.7		1051.81		3720

38

PRESUPUESTO DE COSTOS EN PRODUCTOS 1999

PRODUCTO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	1er.SEMESTRE
TOTAL	3069.14	2479.4	3473.72	3350	4643.73	4709.06	21725.05

39

PRODUCTO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	2°.SEMESTRE
TOTAL	6679	5261	5215	7423	6050	10682	41311

TOTAL EN EL AÑO	63036
------------------------	-------

PRESUPUESTO DE COSTOS EN SERVICIOS 1999

SERVICIO	Precio unidad.	ENERO		FEBRERO		MARZO		ABRIL		MAYO		JUNIO		1er.SEMESTRE	
		Pesos.	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad
VACUNA RABIA	\$ 20.00	10	200	12	240	19	380	21	420	8	24	8	27	78	1291
VACUNA MULTIPLE	\$ 52.00	5	260	8	416	12	624	13	676	15	780	17	884	70	3640
VACUNA DHP	\$ 36.00	3	108	4	144	4	144	5	180	4	144	6	216	26	936
VACUNA CPV	\$ 32.00	2	64	3	96	4	128	3	96	5	160	4	128	21	672
VACUNA DHL	\$ 30.00	2	60	3	90	3	90	4	120	4	120	4	120	20	600
VACUNA PARVO/COR	\$ 32.00	2	64	2	64	3	96	2	64	3	96	2	64	14	448
VACUNA TRIPLE FEL	\$ 28.00	3	84	3	84	1	28	2	56	2	56	2	56	13	364
VACUNA LEUC.V.FEL.	\$ 60.00	0	0	0	0	0	0	0	0	1	60	1	60	2	120
DESPARASITACION	\$ 8.00	12	96	13	104	16	128	18	144	21	100	25	200	105	772
COVINAN INY.	\$ 15.00	0	0	0	0	1	15	1	15	2	30	2	30	6	90
CONSULTA	\$ 25.00	25	625	26	650	27	675	29	725	31	775	31	775	169	4225
OTECTOMIA	\$ 30.00	0	0	0	0	1	30	0	0	1	30	2	60	4	120
CAUDECTOMIA	\$ 50.00	1	50	1	50	3	150	3	150	2	100	4	200	14	700
OVH PERRAS	\$ 100.00	0	0	0	0	1	100	1	100	2	200	1	100	5	500
OVH GATAS	\$ 80.00	0	0	0	0	0	0	0	0	1	80	1	80	2	160
CASTRACION P.	\$ 60.00	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	60	1	60
CASTRACION G.	\$ 50.00	0	0	0	0	0	0	1	50	1	50	1	50	3	150
LIMPIEZA DENTAL	\$ 80.00	0	0	0	0	1	80	0	0	1	80	1	80	3	240
LIMPIEZA DE OIDOS	\$ 30.00	0	0	1	30	0	0	1	30	2	60	1	30	5	150
HOSPITALIZACION/D.	\$ 30.00	0	0	1	30	1	30	1	30	1	30	3	90	7	210
TOTAL			1151		1312		1664		1730		2141		2309		10307

40

PRESUPUESTO DE COSTOS EN SERVICIOS 1999

SERVICIO	Precio unidad.	JULIO		AGOSTO		SEPTIEMBRE		OCTUBRE		NOVIEMBRE		DICIEMBRE		2°.SEMESTRE	
		Pesos.	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad
VACUNA RABIA	\$ 20.00	28	560	33	660	35	700	37	740	41	820	43	860	217	4340
VACUNA MULTIPLE	\$ 52.00	20	1040	22	1144	24	1248	25	1300	26	1352	37	1924	154	8008
VACUNA DHP	\$ 36.00	5	180	7	252	5	180	9	324	12	432	13	468	51	1836
VACUNA CPV	\$ 32.00	3	96	5	160	5	160	6	192	8	256	11	352	38	1216
VACUNA DHL	\$ 30.00	5	150	5	150	6	180	5	150	6	180	8	240	35	1050
VACUNA PARVO/COR	\$ 32.00	3	96	4	128	4	128	5	160	5	160	7	224	28	896
VACUNA TRIPLE FEL	\$ 28.00	2	56	2	56	1	28	3	84	2	56	4	112	14	392
VACUNA LEUC.V.FEL	\$ 60.00	0	0	0	0	1	60	0	0	2	120	2	120	5	300
DESPARASITACION	\$ 8.00	27	216	27	216	30	240	33	264	32	256	38	304	187	1496
COVINAN INY.	\$ 15.00	3	45	4	60	5	75	4	60	5	75	6	90	27	405
CONSULTA	\$ 25.00	33	825	35	875	36	900	36	900	37	925	55	1375	232	5800
OTECTOMIA	\$ 30.00	0	0	1	30	1	30	1	30	2	60	1	30	6	180
CAUDECTOMIA	\$ 50.00	4	200	5	250	4	200	9	450	11	550	13	650	46	2300
OVH PERRAS	\$ 100.00	1	100	3	300	3	300	4	400	2	200	3	300	16	1600
OVH GATAS	\$ 80.00	1	80	1	80	2	160	2	160	2	160	2	160	10	800
CASTRACION P.	\$ 60.00	1	60	1	60	2	120	1	60	2	120	2	120	9	540
CASTRACION G.	\$ 50.00	1	50	1	50	1	50	2	100	2	100	3	150	10	500
LIMPIEZA DENTAL	\$ 80.00	1	80	1	80	1	80	1	80	3	240	5	400	12	960
LIMPIEZA DE OIDOS	\$ 30.00	2	60	2	60	0	0	1	30	2	60	3	90	10	300
HOSPITALIZACION/D.	\$ 30.00	4	120	4	120	5	150	9	270	12	360	18	540	52	1560
TOTAL			3274		3891		4139		4714		5242		7019		28279

PRESUPUESTO DE COSTOS EN SERVICIOS 1999

SERVICIO	Precio unidad.	ENERO		FEBRERO		MARZO		ABRIL		MAYO		JUNIO		1er.SEMESTRE	
		Pesos.	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad
CURACION C/TRANQ	\$ 30.00	2	60	2	60	3	90	2	60	4	24	2	27	15	321
CIRUGIA	\$ 250.00	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SACRIFICIO PERROS	\$ 30.00	1	30	0	0	1	30	2	60	2	60	3	90	9	270
SACRIFICIO GATOS	\$ 20.00	0	0	1	20	0	0	0	0	1	20	0	0	2	40
PENSION PERRO/DIA	\$ 15.00	0	0	0	0	2	30	3	45	7	105	4	60	16	240
PENSION GATO/DIA	\$ 10.00	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
BAÑO	\$ 40.00	1	40	2	80	4	160	5	200	7	280	6	240	25	1000
PELUQ CORTE	\$ 45.00	8	360	12	540	15	675	19	855	22	990	24	1080	100	4500
PELUQ RAPADO	\$ 50.00	12	600	14	700	16	800	19	950	23	100	27	1350	111	4500
TOTAL			1030		1340		1695		2110		1555		2820		10550

42

PRESUPUESTO DE COSTOS EN SERVICIOS 1999

SERVICIO	Precio unidad.	JULIO		AGOSTO		SEPTIEMBRE		OCTUBRE		NOVIEMBRE		DICIEMBRE		2°.SEMESTRE	
		Pesos.	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad
CURACION C/TRANQ	\$ 30.00	5	150	7	210	11	330	8	240	11	330	8	240	50	1500
CIRUGIA	\$ 250.00	2	500	1	250	3	750	1	250	1	250	2	500	10	2500
SACRIFICIO PERROS	\$ 30.00	2	60	2	60	4	120	2	60	3	90	5	150	18	540
SACRIFICIO GATOS	\$ 20.00	0	0	0	0	0	0	1	20	1	20	1	20	3	60
PENSION PERRO/DIA	\$ 15.00	3	45	5	75	0	0	7	105	9	135	11	165	35	525
PENSION GATO/DIA	\$ 10.00	0	0	0	0	0	0	2	20	3	30	7	70	12	120
BAÑO	\$ 40.00	9	360	8	320	7	280	8	320	10	400	11	440	53	2120
PELUQ CORTE	\$ 45.00	28	1260	29	1305	30	1350	32	1440	35	1575	37	1665	191	8595
PELUQ RAPADO	\$ 50.00	31	1550	35	1750	37	1850	38	1900	40	2000	45	2250	226	11300
TOTAL			3775		3760		4350		4115		4500		5260		25760

43

PRESUPUESTO DE COSTO EN SERVICIOS 1999

SERVICIO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	1er. SEMESTRE
TOTAL	2181	2652	3359	3840	3696	5129	20857

SERVICIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	2º. SEMESTRE
TOTAL	7049	7651	8489	8829	9742	12279	54039

TOTAL EN EL AÑO	74896
-----------------	-------

PROYECTO: CONSULTORIO VETERINARIO "CAT CAN"

PRESUPUESTO DE GASTOS DE ADMINISTRACION

CONCEPTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL.
SUELDOS	7200	7200	7200	7200	7200	7200	7200	7200	7200	7200	7200	7200	86400
PRESTACIONES	1440	1440	1440	1440	1440	1440	1440	1440	1440	1440	1440	1440	17280
RENTA	3500	3500	3500	3500	3500	3500	3500	3500	3500	3500	3500	3500	42000
TELEFONO	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700	8400
LUZ	570	570	570	570	570	570	570	570	570	570	570	570	6840
IMPUESTO DE RADICACION	318	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	318
CANACO	370	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	370
SIEM	300	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	300
AGUA	0	70	0	70	0	70	0	70	0	70	0	70	420
LIMPIEZA	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	1800
PUBLICIDAD	1410	160	160	0	98	160	350	160	160	0	0	0	2658
CONTADOR	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	2400
MANTENIMIENTO	345	345	345	345	345	345	345	345	345	345	345	345	4140
CAPACITACION	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1325	0	1325
TOTAL	16503	14335	14265	14175	14203	14335	14455	14335	14265	14175	15430	14175	174651

45

PRESUPUESTO DE VENTAS EN PRODUCTOS 1999

PRODUCTO	Costo	ENERO		FEBRERO		MARZO		ABRIL		MAYO		JUNIO		1er.SEMESTRE	
PRESENTACION	unidad.														
Descripcion	Pesos.	Unidad	Venta	Unidad	Venta	Unidad	Venta	Unidad	Venta	Unidad	Venta	Unidad	Venta	Unidad	Venta
PROPLAN CREC. 1,8	\$ 75.00	4	300	3	225	5	375	7	525	6	450	5	375	30	2250
PROPLAN CREC. 3,6	\$ 135.00	3	405	3	405	4	540	5	675	7	945	6	810	28	3780
PROPLAN CREC. 9	\$ 300.00	0	0	1	300	0	0	1	300	0	0	1	300	3	900
PROPLAN CREC. 17	\$ 485.00	0	0	0	0	0	0	1	485	0	0	2	970	3	1455
PROPLAN ADULT 3,6	\$ 120.00	2	240	3	360	2	240	5	600	3	360	4	480	19	2280
PROPLAN ADULT 9	\$ 255.00	0	0	0	0	1	255	1	255	1	255	2	510	5	1275
PROPLAN ADULT 17	\$ 440.00	0	0	1	440	1	440	0	0	1	440	2	880	5	2200
PROPLAN DIETA 3,6	\$ 105.00	1	105	1	105	2	210	3	315	0	0	0	0	7	735
PROPLAN DIETA 9	\$ 255.00	0	0	0	0	1	255	0	0	1	255	1	255	3	765
PROPLAN DIETA 16	\$ 465.00	0	0	0	0	1	465	0	0	1	465	0	0	2	930
PROPLAN C. G. 1,8	\$ 90.00	1	90	1	90	2	180	1	90	2	180	1	90	8	720
PROPLAN A. G. 1,8	\$ 85.00	0	0	0	0	1	85	0	0	1	85	2	170	4	340
CAT CHOW SP. CARE	\$ 38.00	3	114	4	152	4	152	5	190	7	266	6	228	29	1102
HUESO DE CARNAZA	\$ 18.00	2	36	4	72	3	54	5	90	6	108	4	72	24	432
COLLAR CHIÇO MZ	\$ 27.00	1	27	0	0	2	54	1	27	3	81	2	54	9	243
COLLAR MEDIANO MZ	\$ 30.00	0	0	0	0	1	30	0	0	2	60	1	30	4	120
COLLAR GDE. MZ	\$ 35.00	0	0	1	35	0	0	0	0	1	35	0	0	2	70
CORREA MANEJO C	\$ 50.00	1	50	2	100	0	0	1	50	2	100	0	0	6	300
CORREA DE ENTREN.	\$ 105.00	2	210	0	0	1	105	0	0	0	0	0	0	3	315
PECHERA	\$ 95.00	0	0	0	0	1	95	0	0	0	0	0	0	1	95
TOTAL			1577		2284		3535		3602		4085		5224		20307

PRESUPUESTO DE VENTAS EN PRODUCTOS 1999

PRODUCTO PRESENTACION	Costo unidad.	JULIO		AGOSTO		SEPTIEMBRE		OCTUBRE		NOVIEMBRE		DICIEMBRE		2º.SEMESTRE		
		Descripcion	Pesos.	Unidad	Venta	Unidad	Venta	Unidad	Venta	Unidad	Venta	Unidad	Venta	Unidad	Venta	Unidad
PROPLAN CREC. 1,8	\$ 75.00		8	600	6	450	5	375	9	675	11	825	10	750	49	3675
PROPLAN CREC. 3,6	\$ 135.00		6	810	8	1080	6	810	10	1350	8	1080	12	1620	50	6750
PROPLAN CREC. 9	\$ 300.00		2	600	0	0	1	300	3	900	2	600	3	900	11	3300
PROPLAN CREC. 17	\$ 485.00		0	0	1	485	1	485	2	970	1	485	2	970	7	3395
PROPLAN ADULT 3,6	\$ 120.00		5	600	4	480	4	480	6	720	7	840	8	960	34	4080
PROPLAN ADULT 9	\$ 255.00		2	510	1	255	1	255	3	765	2	510	4	1020	13	3315
PROPLAN ADULT 17	\$ 440.00		1	440	2	880	1	440	2	880	0	0	3	1320	9	3960
PROPLAN DIETA 3,6	\$ 105.00		4	420	3	315	5	525	2	210	3	315	4	420	21	2205
PROPLAN DIETA 9	\$ 255.00		2	510	1	255	0	0	1	255	0	2	0	2	4	1024
PROPLAN DIETA 16	\$ 465.00		1	465	1	465	2	930	1	465	1	465	2	930	8	3720
PROPLAN C. G. 1,8	\$ 90.00		3	270	2	180	2	180	3	270	3	270	4	360	17	1530
PROPLAN A. G. 1,8	\$ 85.00		0	0	1	85	2	170	1	85	1	85	3	255	8	680
CAT CHOW SP. CARE	\$ 38.00		6	228	8	304	5	190	7	266	8	304	8	304	42	1596
HUESO DE CARNAZA	\$ 18.00		7	126	8	144	4	72	5	90	9	162	12	216	45	810
COLLAR CHICO MZ	\$ 27.00		1	27	1	27	0	0	2	54	1	27	3	81	8	216
COLLAR MEDIANO MZ	\$ 30.00		3	90	2	60	1	30	2	60	0	0	2	60	10	300
COLLAR GDE. MZ	\$ 35.00		1	35	0	0	2	70	1	35	2	70	1	35	7	245
CORREA MANEJO C	\$ 50.00		0	0	0	0	0	0	1	50	1	50	2	100	4	200
CORREA DE ENTREN.	\$ 105.00		2	210	0	0	1	105	0	0	2	210	3	315	8	840
PECHERA	\$ 95.00		1	95	2	190	0	0	1	95	1	95	1	95	6	570
TOTAL				6036		5655		5417		8195		6395		10713		42411

PRESUPUESTO DE VENTAS EN PRODUCTOS 1999

PRODUCTO PRESENTACION	Costo unidad. Pesos.	ENERO		FEBRERO		MARZO		ABRIL		MAYO		JUNIO		1er.SEMESTRE	
		Unidad	Venta	Unidad	Venta	Unidad	Venta	Unidad	Venta	Unidad	Venta	Unidad	Venta	Unidad	Venta
BOZAL	\$ 52.00	8	416	0	0	0	0	0	0	1	52	0	0	9	468
COLLAR A 3 X 45	\$ 45.00	6	270	0	0	3	135	2	90	5	225	4	180	20	900
COLLAR A 3 X 55	\$ 55.00	2	110	0	0	1	55	0	0	2	110	1	55	6	330
COLLAR A 3 X 65	\$ 65.00	0	0	1	65	0	0	1	65	0	0	0	0	2	130
CORREA N. C/COLLAR	\$ 30.00	5	150	2	60	5	150	3	90	4	120	3	90	22	660
CORREA METALICA	\$ 50.00	2	100	1	50	1	50	0	0	1	50	2	100	7	350
JUGUETE P/PERRO	\$ 18.00	1	18	5	90	3	54	6	108	8	144	6	108	29	522
PELOTA HULE C/CAS	\$ 18.00	4	72	2	36	1	18	3	54	5	90	4	72	19	342
COMEDERO P/P.	\$ 18.00	2	36	1	18	3	54	2	36	4	72	1	2	13	218
COMEDERO DOBLE	\$ 20.00	1	20	0	0	1	20	0	0	2	40	1	20	5	100
CARDA UNIVERSAL	\$ 50.00	3	150	1	50	1	50	0	0	3	150	1	50	9	450
CORTA UÑAS	\$ 75.00	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ESSEC SHAMPOO	\$ 70.00	6	420	2	140	1	70	1	70	1	70	0	0	11	770
ATRAYENTE HAGEN	\$ 55.00	7	385	0	0	1	55	0	0	2	110	0	0	10	550
REPELENTE INDOOR	\$ 55.00	1	55	0	0	0	0	1	55	2	110	0	0	4	220
REPELENTE GRANUL	\$ 75.00	3	225	0	0	0	0	1	75	0	0	1	75	5	375
RECOGEDOR EXCRET	\$ 80.00	1	80	1	80	1	80	0	0	2	160	1	80	6	480
ARENA MISIFUZ	\$ 20.00	0	0	1	20	1	20	2	40	1	20	2	40	7	140
SUETER T - 2	\$ 40.00	2	80	2	80	1	40	0	0	0	0	1	40	6	240
SUETER T - 4	\$ 50.00	1	50	1	50	0	0	1	50	0	0	0	0	3	150
TOTAL			2637		739		851		733		1523		912		7395

PRESUPUESTO DE VENTAS EN PRODUCTOS 1999

PRODUCTO PRESENTACION	Costo unidad.	JULIO		AGOSTO		SEPTIEMBRE		OCTUBRE		NOVIEMBRE		DICIEMBRE		2º.SEMESTRE	
	Pesos.	Unidad	Venta	Unidad	Venta	Unidad	Venta	Unidad	Venta	Unidad	Venta	Unidad	Venta	Unidad	Venta
BOZAL	\$ 52.00	8	416	0	0	1	52	0	0	1	52	0	0	10	520
COLLAR A 3 X 45	\$ 45.00	6	270	4	180	2	90	3	135	2	90	5	225	22	990
COLLAR A 3 X 55	\$ 55.00	2	110	0	0	2	110	0	0	1	55	3	165	8	440
COLLAR A 3 X 65	\$ 65.00	0	0	0	0	1	65	1	65	0	0	2	130	4	260
CORREA N. C/COLLAR	\$ 30.00	5	150	4	120	3	90	5	150	6	180	8	240	31	930
CORREA METALICA	\$ 50.00	2	100	0	0	0	0	1	50	0	0	2	100	5	250
JUGUETE P/PERRO	\$ 18.00	1	18	5	90	3	54	3	54	5	90	9	162	26	468
PELOTA HULE C/CASC.	\$ 18.00	4	72	6	108	2	36	3	54	4	72	6	108	25	450
COMEDERO P/P.	\$ 18.00	2	36	4	72	1	18	2	36	3	54	4	2	16	218
COMEDERO DOBLE	\$ 20.00	1	20	2	40	0	0	0	0	1	20	2	40	6	120
CARDA UNIVERSAL	\$ 50.00	3	150	0	0	1	50	0	0	1	50	3	150	8	400
CORTA UÑAS	\$ 75.00	0	0	1	75	0	0	0	0	1	75	1	75	3	225
ESSEC SHAMPOO	\$ 70.00	6	420	1	70	1	70	2	140	3	210	4	280	17	1190
ATRAYENTE HAGEN	\$ 55.00	7	385	0	0	0	0	1	55	0	0	2	110	10	550
REPELENTE INDOOR	\$ 55.00	1	55	0	0	1	55	0	0	0	0	1	55	3	165
REPELENTE GRANUL	\$ 75.00	3	225	1	75	0	0	0	0	1	75	1	75	6	450
RECOGEDOR EXCRET	\$ 80.00	1	80	3	240	1	80	3	240	2	160	4	320	14	1120
ARENA MISIFUZ	\$ 20.00	0	0	2	40	2	40	3	60	2	40	3	60	12	240
SUETER T - 2	\$ 40.00	2	0	1	40	2	80	3	120	6	240	8	320	22	800
SUETER T - 4	\$ 50.00	1	0	0	0	0	0	1	50	3	150	5	250	10	450
TOTAL			2507		1150		890		1209		1613		2867		10236

49

PRESUPUESTO DE VENTAS EN PRODUCTOS 1999

PRODUCTO PRESENTACION	Costo unidad.	ENERO		FEBRERO		MARZO		ABRIL		MAYO		JUNIO		1er.SEMESTRE	
		Pesos.	Unidad	Venta	Unidad	Venta	Unidad	Venta	Unidad	Venta	Unidad	Venta	Unidad	Venta	Unidad
SUETER T - 6	\$ 30.00	3	90	2	60	0	0	0	0	1	30	0	0	6	180
SUETER T - 8	\$ 70.00	1	70	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	70
ABRIGO P/PERRO	\$ 80.00	1	80	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	80
CAMA P/PERRO	\$ 180.00	0	0	0	0	1	180	0	0	1	180	0	0	2	360
CASA PLEGABLE	\$ 335.00	0	0	0	0	0	0	0	0	1	335	0	0	1	335
JABON URUS	\$ 16.00	2	32	4	64	3	48	5	80	8	128	8	128	30	480
SHAMPOO SCABISIN	\$ 40.00	0	0	1	40	2	80	1	40	3	120	1	40	8	320
TALCO ANTIP. LASSY	\$ 35.00	3	105	3	105	1	35	2	70	4	140	0	2	13	457
PREVENTEF C. A.	\$ 60.00	0	0	1	60	2	120	2	120	3	180	2	120	10	600
SUPER BOLFO REF.	\$ 50.00	0	0	0	0	0	0	0	0	1	50	0	0	1	50
CALCIO SOL C/FIJ.	\$ 77.00	1	77	1	77	1	77	0	0	0	0	1	77	4	308
PROVITE VITS	\$ 40.00	0	0	0	0	1	40	1	40	0	0	0	0	2	80
POMADA DE LA TIA	\$ 35.00	0	0	0	0	0	0	1	35	0	0	1	35	2	70
BAMITOL POMADA	\$ 65.00	1	65	2	130	0	0	0	0	1	65	1	65	5	325
AZUL PIOTANICO	\$ 25.00	1	25	1	25	2	50	1	25	2	50	0	0	7	175
TOTAL			544		561		630		410		1278		468		3891

03

PRESUPUESTO DE VENTAS EN PRODUCTOS 1999

PRODUCTO	Costo	JULIO		AGOSTO		SEPTIEMBRE		OCTUBRE		NOVIEMBRE		DICIEMBRE		2º SEMESTRE	
PRESENTACION	unidad.														
Descripcion	Pesos.	Unidad	Venta	Unidad	Venta	Unidad	Venta	Unidad	Venta	Unidad	Venta	Unidad	Venta	Unidad	Venta
SUETER T - 6	\$ 30.00	0	0	0	0	1	30	0	0	1	30	3	90	5	150
SUETER T -8	\$ 70.00	0	0	0	0	1	70	0	0	1	70	1	70	3	210
ABRIGO P/PERRO	\$ 80.00	0	0	0	0	0	0	1	80	0	0	2	160	3	240
CAMA P/PERRO	\$ 180.00	1	180	0	0	2	360	0	0	0	0	2	360	5	900
CASA PLEGABLE	\$ 335.00	0	0	0	0	0	0	1	335	0	0	0	0	1	335
JABON URUS	\$ 16.00	6	96	7	112	5	80	3	48	8	128	11	176	40	640
SHAMPOO SCABISIN	\$ 40.00	3	120	2	80	0	0	1	40	1	40	2	80	9	360
TALCO ANTIP. LASSY	\$ 35.00	5	175	3	105	2	70	1	35	2	70	5	175	18	630
PREVENTEF C. A.	\$ 60.00	4	240	3	180	3	180	2	120	5	2	8	2	25	724
SUPER BOLFO REF.	\$ 50.00	2	100	1	50	0	0	1	50	0	0	2	100	6	300
CALCIO SOL C/FIJ.	\$ 77.00	2	154	0	0	1	77	1	77	1	77	2	154	7	539
PROVITE VITS	\$ 40.00	1	40	2	80	1	40	2	80	1	40	2	80	9	360
POMADA DE LA TIA	\$ 35.00	0	0	0	0	1	35	1	35	0	0	1	35	3	105
BAMITOL POMADA	\$ 65.00	2	130	1	65	1	65	0	0	1	65	2	130	7	455
AZUL PIOTANICO	\$ 25.00	1	25	1	25	2	50	2	50	1	25	3	75	10	250
TOTAL			1260		697		1057		950		547		1687		6198

PRESUPUESTO DE VENTAS EN PRODUCTOS 1999

SERVICIO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	1er. SEMESTRE
TOTAL	4758	3584	5016	4745	6886	6604	31593

SERVICIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	2º. SEMESTRE
TOTAL	9803	7502	7364	10354	8555	15267	58845

TOTAL EN EL AÑO	90438
-----------------	-------

PROYECTO: CONSULTORIO VETERINARIO "CAT CAN"

PRESUPUESTO DE VENTAS EN SERVICIOS 1999

SERVICIO	Precio unidad.	ENERO		FEBRERO		MARZO		ABRIL		MAYO		JUNIO		1er.SEMESTRE	
		Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor
DESCRIPCION	Pesos.														
VACUNA RABIA	\$ 100.00	10	1000	12	1200	19	1900	21	2100	8	24	8	27	78	6251
VACUNA MULTIPLE	\$ 200.00	5	1000	8	1600	12	2400	13	2600	15	3000	17	3400	70	14000
VACUNA DHP	\$ 180.00	3	540	4	720	4	720	5	900	4	720	6	1080	26	4680
VACUNA CPV	\$ 120.00	2	240	3	360	4	480	3	360	5	600	4	480	21	2520
VACUNA DHL	\$ 180.00	2	360	3	540	3	540	4	720	4	720	4	720	20	3600
VACUNA PARVO/COR	\$ 150.00	2	300	2	300	3	450	2	300	3	450	2	300	14	2100
VACUNA TRIPLE FEL	\$ 32.00	3	96	3	96	1	32	2	64	2	64	2	64	13	416
VACUNA LEUC.V.FEL.	\$ 200.00	0	0	0	0	0	0	0	0	1	200	1	200	2	400
DESPARASITACION	\$ 120.00	12	1440	13	1560	16	1920	18	2160	21	100	25	3000	105	10180
COVINAN INY.	\$ 180.00	0	0	0	0	1	180	1	180	2	360	2	360	6	1080
CONSULTA	\$ 150.00	25	3750	26	3900	27	4050	29	4350	31	4650	31	4650	169	25350
OTECTOMIA	\$ 600.00	0	0	0	0	1	600	0	0	1	600	2	1200	4	2400
CAUDECTOMIA	\$ 90.00	1	90	1	90	3	270	3	270	2	180	4	360	14	1260
OVH PERRAS	\$ 500.00	0	0	0	0	1	500	1	500	2	1000	1	500	5	2500
OVH GATAS	\$ 400.00	0	0	0	0	0	0	0	0	1	400	1	400	2	800
CASTRACION P.	\$ 300.00	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	300	1	300
CASTRACION G.	\$ 200.00	0	0	0	0	0	0	1	200	1	200	1	200	3	600
LIMPIEZA DENTAL	\$ 300.00	0	0	0	0	1	300	0	0	1	300	1	300	3	900
LIMPIEZA DE OIDOS	\$ 300.00	0	0	1	300	0	0	1	300	2	600	1	300	5	1500
HOSPITALIZACION/D.	\$ 400.00	0	0	1	400	1	400	1	400	1	400	3	1200	7	2800
TOTAL			6816		7866		10042		10304		11144		14414		60586

53

PRESUPUESTO DE VENTAS EN SERVICIOS 1999

SERVICIO	Precio unidad.	JULIO		AGOSTO		SEPTIEMBRE		OCTUBRE		NOVIEMBRE		DICIEMBRE		2º.SEMESTRE	
		Pesos.	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad
VACUNA RABIA	\$ 100.00	28	2800	33	3300	35	3500	37	3700	41	4100	43	4300	217	21700
VACUNA MULTIPLE	\$ 200.00	20	4000	22	4400	24	4800	25	5000	26	5200	37	7400	154	30800
VACUNA DHP	\$ 180.00	5	900	7	1280	5	900	9	1620	12	2160	13	2340	51	9180
VACUNA CPV	\$ 120.00	3	360	5	600	5	600	6	720	8	960	11	1320	38	4560
VACUNA DHL	\$ 180.00	5	900	5	900	6	1080	5	900	6	1080	8	1440	35	6300
VACUNA PARVO/COR	\$ 150.00	3	450	4	600	4	600	5	750	5	750	7	1050	28	4200
VACUNA TRIPLE FEL	\$ 32.00	2	64	2	64	1	32	3	96	2	64	4	128	14	448
VACUNA LEUC.V.FEL	\$ 200.00	0	0	0	0	1	200	0	0	2	400	2	400	5	1000
DESPARASITACION	\$ 120.00	27	3240	27	3240	30	3600	33	3960	32	3840	38	4560	187	22440
COVINAN INY.	\$ 180.00	3	540	4	720	5	900	4	720	5	900	6	1080	27	4860
CONSULTA	\$ 150.00	33	4950	35	5250	36	5400	36	5400	37	5550	55	8250	232	34800
OTECTOMIA	\$ 600.00	0	0	1	600	1	600	1	600	2	1200	1	600	6	3600
CAUDECTOMIA	\$ 90.00	4	360	5	450	4	360	9	810	11	990	13	1170	46	4140
OVH PERRAS	\$ 500.00	1	500	3	1500	3	1500	4	2000	2	1000	3	1500	16	8000
OVH GATAS	\$ 400.00	1	400	1	400	2	800	2	800	2	800	2	800	10	4000
CASTRACION P.	\$ 300.00	1	300	1	300	2	600	1	300	2	600	2	600	9	2700
CASTRACION G.	\$ 200.00	1	200	1	200	1	200	2	400	2	400	3	600	10	2000
LIMPIEZA DENTAL	\$ 300.00	1	300	1	300	1	300	1	300	3	900	5	1500	12	3600
LIMPIEZA DE OIDOS	\$ 300.00	2	600	2	600	0	0	1	300	2	600	3	900	10	3000
HOSPITALIZACION/D.	\$ 400.00	4	1600	4	1600	5	2000	9	3600	12	4800	18	7200	52	20800
TOTAL			17464		20784		22472		24376		26794		34738		146628

PRESUPUESTO DE VENTAS EN SERVICIOS 1999

55

SERVICIO	Precio	ENERO		FEBRERO		MARZO		ABRIL		MAYO		JUNIO		1er.SEMESTRE	
	unidad.	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor
Descripcion	Pesos.														
CURACION C/TRANQ	\$ 250.00	2	500	2	500	3	750	2	500	4	24	2	27	15	2301
CIRUGIA	\$ 800.00	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SACRIFICIO PERROS	\$ 500.00	1	500	0	0	1	500	2	1000	2	1000	3	1500	9	4500
SACRIFICIO GATOS	\$ 300.00	0	0	1	300	0	0	0	0	1	300	0	0	2	600
PENSION PERRO/DIA	\$ 70.00	0	0	0	0	2	140	3	210	7	490	4	280	16	1120
PENSION GATO/DIA	\$ 50.00	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
BAÑO	\$ 70.00	1	70	2	140	4	280	5	350	7	490	6	420	25	1750
PELUQ CORTE	\$ 80.00	8	640	12	960	15	1200	19	1520	22	1760	24	1920	100	8000
PELUQ RAPADO	\$ 90.00	12	1080	14	1260	16	1440	19	1710	23	100	27	2430	111	8020
TOTAL			2290		2660		3560		4790		4140		6550		23990

PRESUPUESTO DE VENTAS EN SERVICIOS 1999

56

SERVICIO	Precio	JULIO		AGOSTO		SEPTIEMBRE		OCTUBRE		NOVIEMBRE		DICIEMBRE		2°.SEMESTRE	
	unidad.														
Descripción	Pesos.	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor
CURACION C/TRANQ	\$ 250.00	5	1250	7	1750	11	2750	8	2000	11	2750	8	2000	50	12500
CIRUGIA	\$ 800.00	2	1600	1	800	3	2400	1	800	1	800	2	1600	10	8000
SACRIFICIO PERROS	\$ 500.00	2	1000	2	1000	4	2000	2	1000	3	1500	5	2500	18	9000
SACRIFICIO GATOS	\$ 300.00	0	0	0	0	0	0	1	300	1	300	1	300	3	900
PENSION PERRO/DIA	\$ 70.00	3	210	5	350	0	0	7	490	9	630	11	770	35	2450
PENSION GATO/DIA	\$ 50.00	0	0	0	0	0	0	2	100	3	150	7	350	12	600
BAÑO	\$ 70.00	9	630	8	560	7	490	8	560	10	700	11	770	53	3710
PELUQ CORTE	\$ 80.00	28	2240	29	2320	30	2400	32	2560	35	2800	37	2960	191	15280
PELUQ RAPADO	\$ 90.00	31	2790	35	3150	37	3330	38	3420	40	3600	45	4050	226	20340
TOTAL			8470		8180		10620		9230		10480		13300		60280

PROYECTO: CONSULTORIO VETERINARIO "CAT CAN"

PRESUPUESTO DE VENTAS EN SERVICIOS 1999

SERVICIO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	1er.SEMESTRE
TOTAL	9106	10526	13602	15094	15264	20964	84576

57

SERVICIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	2°.SEMESTRE
TOTAL	25934	28964	33092	33606	37274	48038	206908

TOTAL EN EL AÑO	291484
-----------------	--------

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO 1999

CONCEPTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
PRODUCTOS	4758	3584	5016	4745	6886	6604	9803	7502	7364	10354	8555	15267	90438
SERVICIOS	9106	10526	13602	15094	15284	20964	25934	28964	33092	33606	37274	48038	291484
TOTAL DE VENTAS	13864	14110	18618	19839	22170	27568	35737	36466	40456	43960	45829	63305	381922
MENOS													
COSTO DE PRODUCTOS	3069,14	2479,4	3473,72	3350	4643,73	4709,06	6679	5261	5215	7423	6050	10682	63036
COSTO DE SERVICIOS	2181	2652	3359	3840	3696	5129	7049	7651	8489	8829	9742	12279	74896
TOTAL DE COSTOS	5250,14	5131,4	6832,72	7190	8339,73	9838,06	13728,1	12911,9	13704,4	16251,6	15792,3	22961,3	137932
IGUAL													
RESULTADO BRUTO	8613,86	8978,6	11785,3	12649	13830,3	17729,9	22008,9	23554,1	26751,7	27708,4	30036,7	40343,7	243990
MENOS													
GASTOS DE ADMON.	16503	14335	14265	14175	14203	14335	14455	14335	14265	14175	15430	14175	174651
IGUAL													
RESULTADO OPERACIÓN	-7889,1	-5356,4	-2479,7	-1526	-372,73	3394,94	7554	9219	12487	13533	14607	26169	69339
% SOBRE VENTA						12,3148	21,1375	25,2813	30,8648	30,7857	31,8722	41,3374	18,1554

A partir del sexto mes de operaciones se logra el Punto de Equilibrio obteniéndose utilidades, por lo que el negocio es rentable.

Para asegurar la rentabilidad del negocio se requiere una inversión inicial de \$34,000.00 mismos que se recuperan a finales de Octubre de 1999.

Por cada peso de venta de servicios se obtienen \$ 0.74 de Utilidad Bruta y por cada peso de venta de productos de obtienen \$ 0.30 para un Margen Bruto Total de \$243,990.00

Como promedio de rentabilidad se obtiene un Resultado de Operación del 36.3%, siendo la ganancia operacional presupuestada antes de impuestos, de \$69,339.00 la que equivale al porcentaje antes mencionado de la venta total.

Es en base a la experiencia, a la información del mercado obtenida y una percepción personal, que se logró predecir la rentabilidad de este negocio.

HOJA DE SOPORTE DE PRESUPUESTO DE INVERSIONES

	PRECIO TOTAL
Juego de Consultorio Veterinario:	
Vitrina	663
Mesa de Exploración Veterinaria	1,220
Gabinete	593
Lámpara c/chicote	223.4
Porta Suero	150
Mesa para estética	927
Bote basurero	155
Cubeta	39
TOTAL	3,970.4

	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Instrumental Quirúrgico:		
1 Bisturí	16	16
1 Tijeras de Mayo Rectas	39.5	39.5
1 Tijeras de Mayo Curvas	39.5	39.5
1 Tijeras de Metzenbaum	54	54
1 Pinzas de Disección con Dientes	21.5	21.5
1 Pinzas de Disección sin Dientes	21.5	21.5
3 Pinzas de Kelly Rectas	39.5	118.5
3 Pinzas de Kelly Curvas	39.5	118.5
4 Pinzas de Campo	49	195
2 Pinzas de Doyen	187	374
4 Pinzas de Allis	60	240
1 Porta agujas	66	66
1 Riñón	23	23
1 Cucharilla o Excavadora	17	17
1 Ck6	23	23
1 Forceps para exodoncia	107	107
1 Elevador de Periostio	52	52
TOTAL	1,527	1,527

Equipo Médico:

- 1 Termómetro Clínico
- 1 Estetoscopio
- 3 Sondas Endotraqueiales
- 1 Bomba de Ambú
- 1 Estuche de Diagnóstico

PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
18	18
90	90
26	78
360	360
1,537	1,537
TOTAL	2,083

Jaulas:

- 1 Jaula Chica con Charola
- 1 Rejilla Sanitaria

PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
335	335
92	92
TOTAL	427

- 1 Jaula Mediana con Charola
- 1 Rejilla Sanitaria

650	650
160	160
TOTAL	810

HOJA DE SOPORTE DE PRESUPUESTOS DE GASTOS DE ADMINISTRACION

Sueldos:

PUESTO	SALARIO
M V Z	4,000
Asist. Vet.	2,000
Recepcionista	1,200
TOTAL	7,200

Publicidad:

CONCEPTO	ENE.	FEB.	MAR.	ABR.	MAY.	JUN.
Periódico	160	160	160	0	0	0
Volantes	190	0	0	0	0	0
tarjetas imantadas	160	0	0	0	0	160
Tarjetas de presentación	0	0	0	0	98	0
Rótulo	900	0	0	0	0	0
Totales	1,410	160	160	0	98	160

CONCEPTO	JUL.	AGO.	SEP.	OCT.	NOV.	DIC.
Periódico	160	160	160	0	0	0
Volantes	190	0	0	0	0	0
tarjetas imantadas	0	0	0	0	0	0
Tarjetas de presentación	0	0	0	0	0	0
Rótulo	0	0	0	0	0	0
Totales	350	160	160	0	0	0

TOTAL EN EL AÑO
2,658

Capacitación:

AMMVEPE

CONCEPTO	COSTO
Inscripción	520
Anualidad	805
TOTAL	1,325

1. H. Ayuntamiento Constitucional de Naucalpan de Juárez, Estado de México
Bando Municipal 1998-2000
Naucalpan, 5 de Feb. de 1998
2. INEGI
Resultados definitivos tabulados básicos, Tomo I
Censo de población y vivienda del Edo. de México, 1995
3. De las Casas M., C.
"Planeación Estratégica"
Seminario de Mercadotecnia Veterinaria
U.N.A.M., 1997
4. Ramón H., A.
"Finanzas"
Seminario de Mercadotecnia Veterinaria
U.N.A.M., 1997
5. Niemand H., G.
"Prácticas de Clínica Canina"
Editorial Continental, Méx. 1974
6. Ávila E., E.
"La Práctica Redituable"
Purina VEPE
7. Meder V., S.
"Siete Días en la Vida de un Veterinario", No.3
Diciembre 1996
8. Meder V., S.
"Siete Días en la Vida de un Veterinario", No.28
Enero 1999