



6  
2ej

# UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

---

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES  
CUAUTITLAN

## MERCADOTECNIA VETERINARIA

**BASES MERCADOLOGICAS PARA LA  
INSTALACION DE UNA CLINICA VETERINARIA  
EN EL MUNICIPIO DE CUAUTITLAN IZCALLI,  
ESTADO DE MEXICO.**

## TRABAJO DE SEMINARIO

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:

**MEDICO VETERINARIO ZOOTECNISTA**

P R E S E N T A :

**DAVID BASURTO TOVAR**

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

CUAUTITLAN IZCALLI, EDO. DE MEXICO.

1999.

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

2750 411



Universidad Nacional  
Autónoma de México



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

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

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



UNIVERSIDAD NACIONAL  
AUTÓNOMA DE  
MÉXICO

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

FACULTAD DE ESTUDIOS  
SUPERIORES CUAUTITLÁN



DEPARTAMENTO DE  
EXAMENES PROFESIONALES

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-Cuautitlán, nos permitimos comunicar a usted que revisamos el Trabajo de Seminario:

Mercadotecnia veterinaria  
"Bases mercadológicas para la instalación de una  
clínica veterinaria en el municipio de Cuautitlán  
Izcalli, Estado de México"

que presenta el pasante: David Barurto Tovar  
con número de cuenta: 7503386-0 para obtener el Título de:  
Médico Veterinario Zootecnista

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

ATENTAMENTE.

"POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU"

Cuautitlán Izcalli, Edo. de México, a 26 de Febrero de 1999

MODULO:	PROFESOR:	FIRMA:
<u>I</u>	<u>Dr. Sergio Cortés y Huerta</u>	<u>[Firma]</u>
<u>II</u>	<u>Dr. Antonio Ramón Herrera</u>	<u>[Firma]</u>
<u>IV</u>	<u>Dr. Carlos de las Casas Barrios</u>	<u>[Firma]</u>

## DEDICATORIAS

A MIS PADRES:

CON CARIÑO Y RESPETO A QUIENES NUNCA PODRE  
RECOMPENSAR SUS ESFUERZOS, QUE MUCHO ME  
HAN DADO SIN ESPERAR NADA A CAMBIO.

A MI ESPOSA  
Y A MIS HIJOS:

QUE CON SU AMOR, ME IMPULSAN A CONTINUAR  
SUPERANDOME EN LA VIDA.

A LA MEMORIA DE  
MI HERMANA:

AMADA

A MIS HERMANOS:

QUE CON SU CARIÑO, CONFIANZA Y OPTIMISMO,  
ME HAN AYUDADO EN TODO MOMENTO.

A MIS COMPAÑEROS  
Y AMIGOS:

POR SU AMISTAD APOYO Y CONSEJOS.

# INDICE

## INTRODUCCION

### 1.0 ESTRUCTURA DE LA EMPRESA

1.1 Misión-----	01
1.2 Visión-----	02
1.3 Organigrama-----	03
1.4 Descripción de puestos por área de resultados-----	04

### 2.0 ANALISIS SITUACIONAL

2.0 Información básica-----	07
2.1 Externa-----	07
2.2 Interna-----	08
2.3 Identificación de oportunidades y problemas-----	09
2.4 Identificación de fuerzas y debilidades-----	10
2.5 Análisis del entorno-----	12

### 4.0 PLANEACION

4.1 Elaboración de objetivos-----	16
Objetivo 1, estrategias y plan de acción-----	16
Objetivo 2, estrategias y plan de acción-----	17
Objetivo 3, estrategias y plan de acción-----	18

### 5.0 ELABORACION DE PRESUPUESTOS

5.1 Presupuesto de inversiones-----	19
5.2 flujo de efectivo proyectado-----	20
5.3 Presupuestos de costos-----	21
5.4 Presupuestos de gastos-----	22
5.5 Presupuesto de ventas-----	23

### 6.0 CONCLUSIONES

6.1 Estado de resultados proyectado-----	24
6.2 conclusiones-----	25

7.0 ANEXOS-----	26
-----------------	----

8.0 BIBLIOGRAFIA-----	29
-----------------------	----

## INTRODUCCION

Día a día, crece el número de familias que cuentan con una mascota, como parte integral de la misma, estos lazos emocionales se ven afectados, cuando el animal sufre alguna alteración de su salud, y es el momento que se requieren los servicios veterinarios.

El médico veterinario debe realizar múltiples actividades como parte de su ejercicio profesional, como asesorías, donde se resolverán dudas sobre la salud y el cuidado de las mascotas, medicina preventiva, tratamientos, estética canina, y si el caso lo requiere, cirugía.

El lugar donde el médico veterinario desarrolla sus actividades es la clínica veterinaria que reúne las condiciones de espacio y equipo, indispensables, para que el cliente encuentre una solución a su necesidad.

La instalación de una clínica veterinaria implica múltiples problemas, pero las perspectivas, en este caso son muy optimistas.

Es una zona urbana, pero en la periferia, existen pequeñas poblaciones, donde sus habitantes continúan con la costumbre de tener animales de traspatio.

Dentro del mismo fraccionamiento, hay una población significativa de perros y gatos, además, los residentes cuentan con un nivel socioeconómico medio.

El instalar una clínica en ésta zona, permitirá disminuir el índice de casos de rabia, al controlar la población de animales callejeros, y al participar en campañas antirrábicas; se implementarán pláticas con la gente para hacer énfasis en la importancia de que su mascota utilice bozal al salir a la calle, y que realice la limpieza de excrementos de su animal.

## MISION

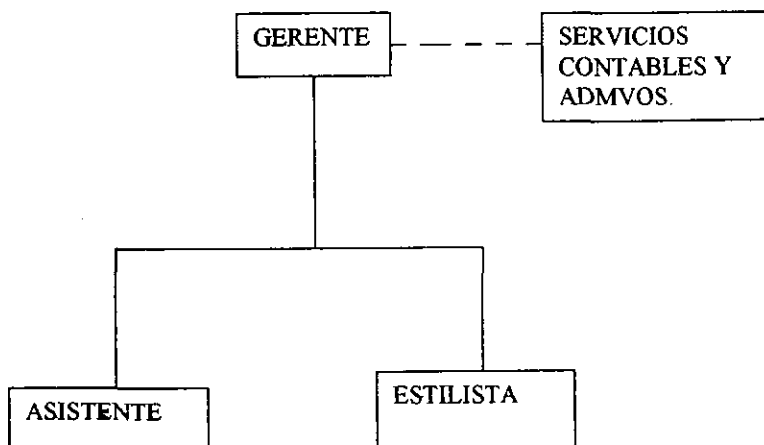
CONTRIBUIR A RESOLVER LA NECESIDAD DE SALUD Y BIENESTAR ANIMAL, DE TAL MANERA QUE EL DUEÑO DE LA MASCOTA, QUEDE SATISFECHO CON LOS SERVICIOS Y PRODUCTOS ADQUIRIDOS.

## VISION

LLEGAR A TENER UNA CLINICA VETERINARIA, QUE SEA CONFIABLE Y RECOMENDABLE EN EL MUNICIPIO DE CUAUTITLAN IZCALLI, BASADO EN LA SATISFACCION DEL CLIENTE Y UN DESEMPEÑO PROFESIONAL.



### 1.3 ORGANIGRAMA



## 1.4 DESCRIPCION DE PUESTOS POR AREA DE RESULTADOS

TITULO DEL PUESTO : GERENTE

MISION : RESPONSABLE DE ASEGURAR LA RENTABILIDAD, Y  
POSICIONAMIENTO DE LA CLINICA ANTE EL CLIENTE

AREAS DE RESULTADOS	RESPONSABILIDADES	PARAMETROS
PLANEACION	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>Determinar objetivos</i></li> <li>- programación de actividades.</li> <li>- toma de decisiones</li> <li>- interpretar resultados</li> <li>- desarrollar estrategias.</li> <li>- contratar proveedores</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- # de objetivos cumplidos.</li> <li>- Análisis del costo-beneficio.</li> <li>- % de aciertos.</li> <li>- % de errores</li> <li>- tiempo en que se logran los objetivos.</li> <li>- # artículos faltantes</li> </ul>
ORGANIZACION	<ul style="list-style-type: none"> <li>- estructura de la organización.</li> <li>- Elaboración del organigrama.</li> <li>- requerimiento de los puestos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- # de aciertos</li> <li>- % de clientes que regresan.</li> <li>- Índice de requerimientos.</li> </ul>
INTEGRACION	<ul style="list-style-type: none"> <li>- reclutamiento, selección, contratación, desarrollo y capacitación del personal.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- evaluar resultados</li> <li>- perfil del empleado contra real productividad</li> </ul>
DIRECCION	<ul style="list-style-type: none"> <li>- delegar responsabilidades al personal.</li> <li>- Motivación.</li> <li>- Coordinar el trabajo de equipo.</li> <li>- Toma de decisiones</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- # de comisiones realizadas.</li> <li>- iniciativa.</li> <li>- % de eficiencia.</li> <li>- # de reclamaciones</li> </ul>
CONTROL	<ul style="list-style-type: none"> <li>- establecer un sistema de informes.</li> <li>- Establecer políticas</li> <li>- Recompensar el buen desempeño.</li> <li>- Manejo de capital</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- % de productividad</li> <li>- # de fricciones entre el personal.</li> <li>- Plan de premios.</li> <li>- Flujo de efectivo</li> </ul>

TITULO DEL PUESTO: ASISTENTE

TITULO DE SUPERIOR: GERENTE

MISION: SERVIR DE APOYO AL GERENTE, AUXILIANDOLO EN EL PROCESO PRODUCTIVO, Y MANTENIENDO LIMPIA LA CLINICA, PARA QUE SEA MAS AGRADABLE AL CLIENTE.

AREA DE RESULTADOS	RESPONSABILIDADES	PARAMETROS
CLINICA	<ul style="list-style-type: none"><li>- Asumir la responsabilidad de las consultas y cirugias menores.</li><li>- conocer el producto</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- # de consultas y cirugias.</li><li>- # de clientes convencidos</li></ul>
ATENCION Y SERVICIO AL CLIENTE	<ul style="list-style-type: none"><li>- resolver algunas dudas del cliente.</li><li>- Atender el área de recepción del paciente.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- # de clientes</li><li>- # de pacientes</li></ul>
LIMPIEZA	<ul style="list-style-type: none"><li>- mantener limpias las áreas de trabajo, cuidando del buen aspecto de la clínica, con excepción del área de estética canina.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- aumento en el número de clientes</li></ul>
VENTAS - COBRANZA	<ul style="list-style-type: none"><li>- ventas</li><li>- incrementar clientes</li><li>- recuperación de dinero</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- facturación</li><li>- cartera de clientes</li><li>- días de cartera vencida</li></ul>

TITULO DEL PUESTO: ESTETICA CANINA

TITULO DEL SUPERIOR: GERENTE

MISION: REALIZAR EL CORTE DE PELO, APROPIADO A CADA RAZA DE PERRO, A SATISFACCION DEL CLIENTE.

AREA DE RESULTADOS	RESPONSABILIDADES	PARAMETROS
ESTETICA CANINA	<ul style="list-style-type: none"><li>- baños y corte de pelo</li><li>- estetica integral</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- # de clientes satisfechos que regresan.</li></ul>
LIMPIEZA DE SU AREA DE TRABAJO	<ul style="list-style-type: none"><li>- mantener aseada , libre de malos olores y basura, para que el cliente se lleve una buena imagen.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- # de clientes que manifiestan desagrado</li></ul>

## 2.0 ANALISIS SITUACIONAL

### INFORMACION BASICA

#### 2.1 EXTERNA

El estado de México se encuentra en las coordenadas geográficas extremas, al norte 20°17', al sur 18°22' de latitud norte; al este 98°36', al oeste 100°37' de longitud oeste.

El estado representa el 1.1 % de la superficie del país.

El municipio de Cuautitlan Izcalli, se manifiesta con características muy prometedoras, para la instalación de una clínica veterinaria, ya que cuenta con una población humana total de 417, 647 habitantes, cabe mencionar que los rangos de edad son como sigue:

62.78 % menos de 29 años de edad

28.29 % mayor de 29 años y menor de 50 años de edad

8.93 % mayor de 50 años de edad.

Esto significa que la mayoría de la población es joven, motivo por el cual, la tasa de crecimiento anual es de 4.45 %.

Por sexos, del total de habitantes, 212, 067 corresponden al sexo femenino, mientras que 205, 580 son hombres.

En cuanto a su distribución habitacional, el municipio de Cuautitlan Izcalli, se encuentra conformado de la siguiente manera:

17 fraccionamientos urbanos

37 colonias urbanas

08 fraccionamientos habitacionales urbanos

28 unidades de condominio

12 ejidos

13 pueblos

05 fraccionamientos industriales

En el rubro correspondiente a centros comerciales, tenemos que hay:

59 tianguis

13 mercados públicos

07 tiendas de autoservicio

04 almacenes

01 macrocentro comercial (perinorte)

La población canina y felina en el municipio es de aproximadamente 100 000 animales, y el estimado es de que hay un perro o gato por cada cuatro habitantes.

Para las campañas de vacunación antirrábica, por parte del centro de control canino de Cuautitlan Izcalli, se toma como región única total.

Los consultorios o clínicas registrados en Cuautitlan Izcalli, son 38, Los cuales tienen una medida aproximada en promedio de 30 metros cuadrados, y frecuentemente ya son establecimientos acreditados, se menciona que se encuentran bastantes consultorios clandestinos, que por lo general, tienen una existencia muy corta.

## 2.2 INTERNA

La clínica se adaptará, tomando como base una casa habitacional dúplex, con 62 metros cuadrados de construcción, en el fraccionamiento San Antonio.

La fachada es color blanco, tiene una puerta de dos metros de alto, y 0.90 metros, de ancho, ventanas de cancelería de aluminio, con protecciones metálicas de color negro.

Para el acceso hay una escalera de concreto, y cuenta con un espacio para estacionar un automóvil, además sobre la avenida, hay un camellón, y junto a este se pueden estacionar los vehículos de los clientes.

Al entrar a la casa hay un espacio(sala) de aproximadamente 4 x 5 metros, que se dividirá en dos partes, una se destinará a la sala de espera y recepción de animales, con medidas de 4 x 2 metros y la otra parte, para el consultorio de 3 x 4 metros.

Junto a la sala del lado izquierdo, está un estudio con medidas 2 x 2 metros, que se implementará como oficina.

Una cuarto se acondicionará como quirófano con medidas de 4 x 3 metros.

El segundo cuarto correspondería al área de peluquería, donde se requiere la construcción de una tina de cemento, cubierta con azulejo color blanco, para llevar a cabo el baño de los perros, con medida de 1.20 m. De largo, 0.90 m de ancho y, 0.50 m de alto, sobre una base de cemento de 0.60 m. Complementará el mobiliario, una mesa para estética con superficie antiderrapante, jaula y charola para facilitar la limpieza de los mismos.

En la parte posterior se puede implementar como área de hospitalización, mide aproximadamente 2.5 x 2.5 metros

Ya se cuenta con un baño completo para el médico y personal, que labora en la clínica, además tiene otros espacios adicionales.

El piso de la clínica es de loseta vinílica color crema, en buen estado, y las paredes son color blanco.

### 2.3 IDENTIFICACION DE OPORTUNIDADES Y PROBLEMAS

AREA DE INFLUENCIA	OPORTUNIDADES	PRIORIDAD	PROBLEMAS	PRIORIDAD
MERCADO	En mi zona crece la población humana, y crece la población de pequeñas especies, el mercado es cada vez más grande.	1		
COMPETENCIA	A la gente le gusta conocer otras opciones de servicio.	3	4 consultorios en la zona, con mayor antigüedad.	1
PROVEEDORES	Conseguir créditos u ofertas de productos.	2	Lento desplazamiento de productos al inicio de actividades. Irregularidad en la entrega de artículos o servicios	2 3
ECONOMIA	Propietarios de mascotas con nivel socioeconómico medio.	4	Inestabilidad en el tipo de cambio de la moneda	4
GOBIERNO			Desconocimiento de la reglamentación sanitaria	7
SOCIEDAD	La importancia del factor emocional, entre cliente-mascota.	6	Poca cultura para darle cuidado adecuado a la mascota.	5
CLIMA	En los meses de abril y mayo, participar en campañas antirrábicas, y de noviembre a febrero, problemas respiratorios.	5	Alta incidencia de moquillo canino en la zona.	6
ECOLOGIA			Manejo de desechos orgánicos e inorgánicos	8
FISCAL	Contribuyente pequeño	7	Los cambios constantes en la reglamentación fiscal	9

## 2.4 IDENTIFICACION DE FUERZAS Y DEBILIDADES

AREAS DE GESTION	FUERZAS	PRIORIDAD	DEBILIDADES	PRIORIDAD
CAPITAL	Manejo de recursos propios para la instalación de la clínica.	1	Puede ser limitado por el período en que comienza a reeditar el negocio.	1
CLIENTELA	Posicionar en la mente de los clientes que la clínica da servicio, con responsabilidad y atención. Experiencia en el trato y conocimiento del cliente	3	Desconocimiento del mercado	2
NIVEL TECNICO	Se cuenta con los conocimientos necesarios para el ejercicio profesional	2	Poca experiencia en el área quirúrgica, estética, y retirado mucho tiempo del campo veterinario.	3
ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL			Aún no cuento con el personal asistencial y de peluquería	4
POLITICAS Y PROCEDIMIENTOS	Establecer las normas que orientaran en el comportamiento dentro de la clínica y los pasos a seguir en las acciones.	4		
PLANES Y OBJETIVOS	A corto y mediano plazo, iniciando con bases sólidas	5		
COSTOS	La inversión debe ser limitada, selectiva, buscando la economía, pero también la calidad y funcionalidad	6	El costo del equipo es caro, acondicionar instalaciones, pago del contador y línea telefónica	5



GASTOS	Mensualidad accesible, el gasto de luz se reduce al tener buena iluminación, pago de agua y predial , económico y anual	7	Pago de renta de teléfono, pago de impuestos, y vigilancia nocturna	6
RENTABILIDAD	Buena ubicación y local propio	8	Se desconoce la rentabilidad, inicialmente debido a costos y gastos es baja.	7
PRODUCTIVIDAD	Apoyarse en una estrategia publicitaria y optimizar personal, instalaciones y equipo	9		

## 2.5 ANALISIS DEL ENTORNO

OPORTUNIDADES	ACCIONES DE DESARROLLO
En mi zona crece la población humana y crece la población de pequeñas especies, el mercado es cada vez mayor	- aprovechar ese crecimiento, ya que hay mas oportunidades de conseguir nuevos clientes.
Crédito de proveedores u oferta de productos	- Analizar las propuestas y escoger las mejores
Busqueda por parte del cliente de nuevas opciones de servicio.	- Captar y retener esos clientes potenciales
Propietarios de mascotas con un nivel socio económico medio.	- ofrecer precios adecuados, y competitivos de acuerdo con la zona, para facilitar que el cliente pueda pagar el servicio.
En los meses de abril y mayo, participar en las campañas antirrábicas, y de noviembre a febrero, atender problemas respiratorios.	- orientar al cliente para prevenir, y en dado caso tratar al animal enfermo, además se incrementa la aplicación de vacuna contra moquillo canino.
La importancia del factor sentimental entre cliente-mascota	- reforzar los valores y preferencias, que tiene el paciente, en cuanto a razas, tamaño y utilidad de las mascotas.
El contribuyente pequeño paga menores impuestos	- utilizar los pequeños ahorros en diversos rubros, para utilizarlos en diversas necesidades.

## ANALISIS DEL ENTORNO

PROBLEMA	POSIBLE MITIGACION
Se encuentran cuatro consultorios en la zona con más antigüedad que yo.	- realizar campaña publicitaria, para estimular la curiosidad del cliente y acudir a mi clínica.
Al inicio del negocio, el desplazamiento de los productos y servicios es lento. Irregularidad de la entrega de la mercancía por el proveedor	- realizar promociones y ofertas - seleccionar proveedores
Inestabilidad en el tipo de cambio de la moneda nacional	- sostener los precios lo más posible, realizando el aumento del costo cuando se considere necesario.
Poca cultura para darle cuidado a la mascota	- orientar y fomentar la atención a los animales, poniendo de manifiesto las ventajas económicas, y de salud animal
Hay una alta incidencia de moquillo canino en la zona	- concientizar a la población, de que es importante vacunar a sus perros.
Desconocimiento de la reglamentación sanitaria	-solicitar asesoría y procedimientos

## ANALISIS DE LA EMPRESA

FUERZAS	POSIBLE APLICACION
Manejo de recursos propios para la instalación de la clínica	- permite comprar el equipo básico , y sufragar los gastos inmediatos.
Se cuenta con Los conocimientos necesarios para el ejercicio profesional	- para comenzar de inmediato a dar servicio en la clínica
Posicionar en la mente de los clientes que, en la clínica se da un servicio, con responsabilidad y atención. Experiencia en el trato y conocimiento del cliente	-como pauta para el crecimiento y expansión futura de la clínica. -da la oportunidad de tratar más al cliente, conocerlo, y de esta manera, saber lo que necesita.
Establecer las normas que orientaran en el comportamiento dentro de la clínica, y los pasos a seguir en las acciones.	- se puede proporcionar un servicio mas organizado.
Planes a corto y mediano plazo, iniciando con bases sólidas	- da la oportunidad de fijar los tiempos y fechas durante las cuales se llevarán a cabo acciones específicas.
La inversión debe ser limitada, selectiva, buscando la economía, pero tambien la calidad y funcionalidad	- se reduce el tiempo de recuperación de la inversión
Mensualidad accesible, el gasto de luz eléctrica se reduce al tener buena iluminacion natural, pago de agua y predial, económico y anual.	- permite el ahorro y redistribución del dinero, en necesidades básicas del negocio.
Buena ubicación Local propio	- el cliente podrá localizar más fácilmente el negocio - no hay riesgo de que me retiren la concesión del local.
Apoyarse en una estrategia publicitaria, y optimizar personal instalaciones y equipo.	-Abrira la posibilidad de aumentar la cantidad de clientes, y de dar un servicio más eficiente.
Experiencia en el trato y conocimiento del cliente	-da la oportunidad de tratar más al cliente, conocerlo, y saber que es lo que necesita.

## ANALISIS DE LA EMPRESA

DEBILIDAD	QUE ME IMPIDE	CORRECCION
El capital puede ser limitado por el periodo en que comienza a reeditar el negocio.	Ampliar el negocio y solventar deudas	Ser sujeto de crédito, para que en caso necesario solicitar capital.
El desconocimiento del mercado	Limita los planes y estrategias a seguir	Realizar investigación del mercado
Poca experiencia en el área quirúrgica, estética y retirado mucho tiempo de la práctica veterinaria.	Realizar prácticas veterinarias muy especializadas	- cursos de actualización - diplomados - solicitar el apoyo de otros veterinarios con más experiencia.
Aun no cuento con el personal asistencial y de peluquería	Tener demanda del servicio de estética canina.	Contratar y capacitar personal
El costo del equipo y mobiliario es alto, acondicionar instalaciones	realizar cirugías, atender consulta, y poner en funcionamiento de manera rápida áreas donde se puede complementar el servicio	Comprar equipo usado pero en buenas condiciones, y contratar un albañil.
Pagar sueldo del contador Renta de teléfono Pago de impuestos Pago de vigilancia nocturna	- Desconocimiento del área - impide la comunicación con los clientes - disminuye las ganancias - disminuye las ganancias	-Asesoría y capacitación, para realizar el tramite personalmente. -realizar el pago oportuno, y disminuir llamadas personales. - realizar el pago oportuno - reforzar puertas y ventanas.
Se desconoce la rentabilidad	- tener un crecimiento ascendente del negocio.	Reducir costos de inversión

#### 4.0 PLANEACION

#### 4.1 ELABORACION DE OBJETIVOS

**OBJETIVO 1 DESTINAR \$3000.00 PARA GASTOS DE PROMOCION EN EL PRIMER AÑO**

#### ESTRATEGIAS

**1.1-REPARTIR 250 VOLANTES TAMAÑO CARTA CON LA DIRECCION DE LA CLINICA Y SERVICIOS QUE SE OFRECEN**

**1.2- INSTALAR TRES MANTAS DE 3 METROS POR 1 DE ANCHO, DONDE SE ANUNCIAN DIRECCION Y SERVICIOS QUE SE OFRECEN.**

**1.3-PROMOCIONAR LA CLINICA DURANTE LAS CAMPAÑAS DE VACUNACION ANTIRRABICAS NACIONALES**

#### PLANES DE ACCION

PLAN DE ACCION		DESDE	HASTA
I.1.1	INVESTIGAR NEGOCIOS QUE SE DEDICAN A LA FABRICACION DE VOLANTES PUBLICITARIOS	05-04-1999	07-04-1999
I.1.2	SOLICITAR PRESUPUESTOS Y HACER PEDIDO	08-04-1999	09-04-1999
I.1.3	PAGAR Y REPARTIR VOLANTES	09-04-1999	16-04-1999
I.2.1	INVESTIGAR NEGOCIOS QUE SE DEDICAN A LA ELABORACION DE MANTAS PUBLICITARIAS	05-04-1999	07-04-1999
I.2.2	SOLICITAR PRESUPUESTOS Y HACER EL PEDIDO	08-04-1999	09-04-1999
I.2.3	PAGAR E INSTALAR MANTAS	09-04-1999	16-04-1999
I.3.1	PARTICIPAR EN LA CAMPAÑA ANTIRRABICA, INSTALANDO PUESTO DE VACUNACION EN EL CONSULTORIO Y, ENTREGAR VOLANTES .	03-05-1999	30-06-1999
I.3.2	COLOCACION DE MANTAS EN LUGARES ESTRATEGICOS, Y VOLANTEO EN CENTROS COMERCIALES, Y LUGARES PUBLICOS	04-05-1999	30-06-1999

**OBJETIVO 2 DISMINUIR EN UN 10 %, LOS GASTOS MENSUALES, DURANTE EL PRIMER AÑO DE OPERACIÓN.**

## **ESTRATEGIAS**

**2.1-NO EXCEDERSE DE LO PRESUPUESTADO**

**2.2-OPTIMIZAR LOS RECURSOS**

### **PLANES DE ACCION**

<b>PLAN DE ACCION</b>		<b>DESDE</b>	<b>HASTA</b>
2.1.1	MENSUALMENTE ANALIZAR LOS CONCEPTOS DE PRESUPUESTO PARA VER DONDE HAY FUGAS DE CAPITAL	1 DE MARZO 1999	29 FEBRERO 2000
2.1.2	ESTABLECER UNA POLÍTICA DE REDUCCION DE GASTOS	PERMANENTE	
2.2.1	UTILIZAR EL TELÉFONO Y EL BIPER SOLO PARA ASUNTOS RELACIONADOS CON EL NEGOCIO O EMERGENCIAS	PERMANENTE	
2.2.2	UTILIZAR LO MAS QUE SE PUEDA LA LUZ NATURAL	PERMANENTE	
2.2.3	UTILIZAR VEHICULO SOLO PARA LO MAS IMPORTANTE	PERMANENTE	
2.2.4	TENER TODOS LOS DOCUMENTOS DEL NEGOCIO EN REGLA	1 DE MARZO 1999	29 FEBRERO 2000
2.2.5	LIMPIAR Y DAR MANTENIMIENTO AL EQUIPO EN GENERAL	PERMANENTE	
2.2.6	UTILIZAR EL MATERIAL MAS PRACTICO PARA DAR EL SERVICIO	PERMANENTE	

## OBJETIVO 3 IMPLANTAR UN PLAN DE CAPACITACION Y ACTUALIZACION VETERINARIA

### ESTRATEGIAS

3.1- ASISTIR A 4 CURSOS CON UN COSTO MAXIMO DE 600 PESOS

3.2- INSCRIBIRSE A UNA ASOCIACION DE MEDICOS VETERINARIOS, DEDICADOS A PEQUEÑAS ESPECIES

3.3- SUSCRIBIRSE A DOS PUBLICACIONES ESPECIALIZADAS

#### PLANES DE ACCION

	PLAN DE ACCION	DESDE	HASTA
3.1.1	SOLICITAR INFORMACION DE DIFERENTES UNIVERSIDADES	01-03-1999	05-03-1999
3.1.2	HACER UN LISTADO DE OPCIONES Y PRECIOS	08-03-1999	12-03-1999
3.1.3	SELECCIONAR , INSCRIBIRSE Y ASISTIR	15-03-1999	31-03-1999
3.2.1	SOLICITAR INFORMACION DE LAS PRINCIPALES ASOCIACIONES DE MEDICOS VETERINARIOS, DEDICADOS A PEQUEÑAS ESPECIES	01-03-1999	05-03-1999
3.2.2	INSCRIBIRSE Y SOLICITAR CALENDARIO DE ACTIVIDADES	08-03-1999	12-03-1999
3.2.3	ASISTIR A LAS CONFERENCIAS	15-03-1999	29-02-2000
3.3.1	INVESTIGAR CUALES SON LAS PRINCIPALES REVISTAS VETERINARIAS	01-03-1999	05-03-1999
3.3.2	PREGUNTAR PRECIOS DE SUSCRIPCION	08-03-1999	12-03-1999
3.3.3	PAGAR Y SUSCRIBIRSE	15-03-1999-	15-03-2000



5.0- ELABORACION DE PRESUPUESTOS

5.1 PRESUPUESTO DE INVERSIONES

DESCRIPCION DE LA INVERSION	1999												2000	
	ANIO	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	ENE	FEB	
VEHICULO		\$ 40,000.00												
CANSLERIA		\$ 400.00												
EQUIPO PARA ESTETICA					\$ 920.00									
LOCAL CREDITO HIPOTECARIO		\$ 1,700.00	\$ 1,700.00	\$ 1,700.00	\$ 1,700.00	\$ 1,700.00	\$ 1,700.00	\$ 1,700.00	\$ 1,700.00	\$ 1,700.00	\$ 1,700.00	\$ 1,700.00	\$ 1,700.00	
LINEA TELEFONICA		\$ 1,700.00	\$ 1,700.00											
EXTINGUIDOR		\$ 300.00												
MESA DE CIRUGIA		\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00								
REFRIGERADOR		\$ 1,700.00												
MESA PARA ESTETICA CANINA		\$ 1,000.00												
BIFER		\$ 1,500.00												
ESTUQUE PARA DIAGNOSTICO		\$ 4,000.00												
ESTERILIZADOR		\$ 2,000.00												
MAQUINA DE ESCRIBIR		\$ 1,500.00												
ESCRITORIO		\$ 700.00												
SEIS SILLAS		\$ 300.00												
PIZARRON PARA PRECIOS		\$ 250.00												
BANCALIA		\$ 200.00												
LAMPARAS DE EMERGENCIA		\$ 3,000.00												
INSTRUMENTAL QUIRURGICO														
60 PIEZAS		\$ 4,000.00												
PAQUETE PARA CONSULTORIO														
MESA EXPLORACION MESA														
MAYO VITRINA PORTA SUERO														
LAMPARA BABURERO		\$ 900.00	\$ 900.00	\$ 900.00	\$ 900.00	\$ 900.00								
NEGATOCOPHO		\$ 900.00												
MICROSCOPIO		\$ 4,000.00												
3 JALUIS		\$ 1,200.00												
3 TRANSPORTADORAS		\$ 1,200.00												
ANUNCIO DE ESTRUCTURA														
METALICA TOLDO Y LUZ		\$ 2,000.00												
2 MAQUINAS PICORTAR PELO		\$ 2,500.00												
5 TERMOMETROS		\$ 50.00												
1 RELOJ DE PARED		\$ 150.00												
SUBTOTAL		\$ 76,210.00	\$ 5,300.00	\$ 5,300.00	\$ 4,520.00	\$ 3,600.00	\$ 1,700.00	\$ 1,700.00	\$ 1,700.00	\$ 1,700.00	\$ 1,700.00	\$ 1,700.00	\$ 1,700.00	
IVA 15 %		\$ 11,431.00	\$ 795.00	\$ 795.00	\$ 678.00	\$ 540.00	\$ 255.00	\$ 255.00	\$ 255.00	\$ 255.00	\$ 255.00	\$ 255.00	\$ 255.00	
TOTAL		\$ 87,641.00	\$ 6,095.00	\$ 6,095.00	\$ 5,198.00	\$ 4,140.00	\$ 1,955.00	\$ 1,955.00	\$ 1,955.00	\$ 1,955.00	\$ 1,955.00	\$ 1,955.00	\$ 1,955.00	

5.2 FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO													
AÑO	1999						2000						
	CONCEPTO	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	ENE	FEB
	SALDO BANCOS MAS	\$ 88,000.00	\$ 2,449.00	\$ 285.00	\$ 1,001.00	\$ 1,298.00	\$ 3,053.00	\$ 6,093.00	\$ 6,400.00	\$ 6,267.00	\$ 7,125.00	\$ 11,811.00	\$ 16,897.00
	INGRESOS												
	COBRANZA	\$ 13,310.00	\$ 15,280.00	\$ 20,050.00	\$ 17,340.00	\$ 17,340.00	\$ 19,340.00	\$ 12,390.00	\$ 12,390.00	\$ 13,710.00	\$ 19,090.00	\$ 19,090.00	\$ 19,090.00
	PRESTAMO												
	INGRESOS +BANCO MENOS	\$ 101,310.00	\$ 17,729.00	\$ 20,335.00	\$ 18,341.00	\$ 18,638.00	\$ 22,380.00	\$ 19,483.00	\$ 18,790.00	\$ 19,977.00	\$ 26,205.00	\$ 30,891.00	\$ 35,977.00
	EGRESOS												
	GASTOS	\$ 8,007.00	\$ 7,606.00	\$ 8,355.00	\$ 7,578.00	\$ 7,176.00	\$ 9,576.00	\$ 7,053.00	\$ 7,453.00	\$ 7,453.00	\$ 7,606.00	\$ 7,206.00	\$ 9,606.00
	COSTOS	\$ 3,219.00	\$ 3,743.00	\$ 4,884.00	\$ 4,269.00	\$ 4,269.00	\$ 4,769.00	\$ 3,075.00	\$ 3,075.00	\$ 3,404.00	\$ 4,793.00	\$ 4,793.00	\$ 4,793.00
	INVERSION	\$ 87,641.00	\$ 6,095.00	\$ 6,095.00	\$ 5,198.00	\$ 4,140.00	\$ 1,955.00	\$ 1,955.00	\$ 1,955.00	\$ 1,955.00	\$ 1,955.00	\$ 1,955.00	\$ 1,955.00
	PAGO DE CREDITO												
	SUMA DE EGRESOS	\$ 98,861.00	\$ 17,444.00	\$ 19,334.00	\$ 17,043.00	\$ 15,585.00	\$ 16,300.00	\$ 12,083.00	\$ 12,523.00	\$ 12,852.00	\$ 14,394.00	\$ 13,994.00	\$ 16,394.00
	SALDO	\$ 2,449.00	\$ 265.00	1001	\$ 1,298.00	\$ 3,053.00	\$ 6,093.00	\$ 6,400.00	\$ 6,267.00	\$ 7,125.00	\$ 11,811.00	\$ 16,887.00	\$ 19,583.00

### 5.3 PRESUPUESTOS DE COSTOS

AÑO

1999

SERVICIO descripción	PRECIO		MARZO		ABRIL		MAYO		JUNIO		JULIO		AGOSTO		
	pesos	unidad	precio	unidad	precio	unidad	precio	unidad	precio	unidad	precio	unidad	precio	unidad	
consulta	15	20	300	15	225	25	375	20	300	20	300	20	300	20	300
vacuna triple	24	10	240	10	240	8	192	10	240	10	240	10	240	10	240
vacuna antirrábica	16	10	160	10	160	15	240	12	192	12	192	12	192	12	192
vacuna parvovirus	24	10	240	12	288	15	360	13	312	13	312	13	312	13	312
cirugía mayor	250	4	1000	5	1250	7	1750	6	1500	6	1500	6	1500	8	2000
cirugía menor	90	10	500	12	600	16	800	14	700	14	700	14	700	14	700
hospitalización	57	4	228	5	285	6	342	5	285	5	285	5	285	5	285
desparasitación	10	10	100	12	120	12	120	10	100	10	100	10	100	10	100
estética canina-chico	10	8	80	9	90	10	100	9	90	9	90	9	90	9	90
estética canina-mediano	15	4	60	5	75	6	90	4	60	4	60	4	60	4	60
estética canina-grande	20	3	60	4	80	5	100	4	80	4	80	4	80	4	80
consulta domicilio	25	5	125	6	150	7	175	6	150	6	150	6	150	6	150
urgencias	40	2	60	3	120	4	160	5	200	5	200	5	200	5	200
pensión con alimentos	20	2	40	3	60	4	80	3	60	3	60	3	60	3	60
TOTAL			3,213		3,743		4,884		4,289		4,289		4,289		4,789

AÑO

2000

SERVICIO descripción	PRECIO		SEPTIEMBRE		OCTUBRE		NOVIEMBRE		DICIEMBRE		ENERO		FEBRERO		
	pesos	unidad	precio	unidad	precio	unidad	precio	unidad	precio	unidad	precio	unidad	precio	unidad	
consulta	15	15	225	15	225	16	240	20	300	20	300	20	300	20	300
vacuna triple	24	8	192	8	192	9	216	12	288	12	288	12	288	12	288
vacuna antirrábica	16	8	128	8	128	9	144	13	208	13	208	13	208	13	208
vacuna parvovirus	24	8	192	8	192	9	216	15	360	15	360	15	360	15	360
cirugía mayor	250	4	1000	4	1000	5	1250	7	1750	7	1750	7	1750	7	1750
cirugía menor	50	10	500	10	500	10	500	13	650	13	650	13	650	13	650
hospitalización	57	4	228	4	228	4	228	6	342	6	342	6	342	6	342
desparasitación	10	10	100	10	100	10	100	14	140	14	140	14	140	14	140
estética canina-chico	15	7	105	7	105	7	105	9	135	9	135	9	135	9	135
estética canina-mediano	15	3	45	3	45	3	45	5	75	5	75	5	75	5	75
estética canina-grande	20	3	60	3	60	3	60	4	80	4	80	4	80	4	80
consulta a domicilio	25	4	100	4	100	4	100	5	125	5	125	5	125	5	125
urgencias	40	4	160	4	160	4	160	6	240	6	240	6	240	6	240
pensión con alimentos	20	2	40	2	40	2	40	5	100	5	100	5	100	5	100
TOTAL			3,075		3,075		3,404		4,793		4,793		4,793		4,789

5.4 PRESUPUESTO DE GASTOS													
CONCEPTO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPT.	OCTUBRE	NOV.	DIC.	ENERO	FEBRERO	TOTAL
AÑO	1998										2000		
SUELDO GERENTE	\$4,000.00	\$4,000.00	\$4,000.00	\$4,000.00	\$4,000.00	\$4,000.00	\$4,000.00	\$4,000.00	\$4,000.00	\$4,000.00	\$4,000.00	\$4,000.00	\$48,000.00
SUELDO ASISTENTE	\$1,200.00	\$1,200.00	\$1,200.00	\$1,200.00	\$1,200.00	\$1,200.00	\$1,200.00	\$1,200.00	\$1,200.00	\$1,200.00	\$1,200.00	\$1,200.00	\$14,400.00
SUELDO ESTILISTA	\$548.00	\$548.00	\$548.00	\$548.00	\$548.00	\$548.00	\$548.00	\$548.00	\$548.00	\$548.00	\$548.00	\$548.00	\$6,603.00
PRESTACIONES	\$180.00	\$180.00	\$180.00	\$180.00	\$180.00	\$180.00	\$180.00	\$180.00	\$180.00	\$180.00	\$180.00	\$180.00	\$2,160.00
PAGO AGUA	\$600.00												\$600.00
IMPUESTO PREDIAL	\$300.00												\$300.00
RENTA TELEFONO	\$400.00	\$400.00	\$400.00	\$400.00	\$400.00	\$400.00	\$400.00	\$400.00	\$400.00	\$400.00	\$400.00	\$400.00	\$4,800.00
LUZ	\$400.00	\$400.00	\$400.00	\$400.00	\$400.00	\$400.00	\$400.00	\$400.00	\$400.00	\$400.00	\$400.00	\$400.00	\$4,800.00
GASOLINA	\$300.00	\$300.00	\$300.00	\$300.00	\$300.00	\$300.00	\$300.00	\$300.00	\$300.00	\$300.00	\$300.00	\$300.00	\$3,600.00
LICENCIAS	\$650.00												\$650.00
CONTABILIDAD	\$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
LIMPIEZA	\$100.00	\$100.00	\$100.00	\$100.00	\$100.00	\$100.00	\$100.00	\$100.00	\$100.00	\$100.00	\$100.00	\$100.00	\$1,200.00
PAPELERIA	\$100.00	\$100.00	\$100.00	\$100.00	\$100.00	\$100.00	\$100.00	\$100.00	\$100.00	\$100.00	\$100.00	\$100.00	\$1,200.00
REPARACIONES	\$50.00	\$50.00	\$50.00	\$50.00	\$50.00	\$50.00	\$50.00	\$50.00	\$50.00	\$50.00	\$50.00	\$50.00	\$600.00
BIPER	\$180.00	\$180.00	\$180.00	\$180.00	\$180.00	\$180.00	\$180.00	\$180.00	\$180.00	\$180.00	\$180.00	\$180.00	\$2,160.00
CAPACITACION	\$400.00												\$400.00
TOTAL	\$9,007.00	\$7,806.00	\$9,355.00	\$7,576.00	\$7,176.00	\$9,578.00	\$7,053.00	\$7,453.00	\$7,453.00	\$7,606.00	\$7,206.00	\$9,806.00	\$94,673.00

## 5.5 PRESUPUESTO DE VENTAS

SERVICIO descripción	1999		ABRIL		MAYO		JUNIO		JULIO		AGOSTO	
	PRECIO pesos	unidad	precio	unidad	precio	unidad	precio	unidad	precio	unidad	precio	unidad
consulta	80	20	1600	15	1200	25	2000	20	1600	20	1600	20
vacuna triple	80	10	800	10	800	8	640	10	800	10	800	10
vacuna antirrabica	80	10	800	10	800	15	1200	12	960	12	960	12
vacuna parvovirus	80	10	800	12	960	15	1200	13	1040	13	1040	13
cirugia mayor	1000	4	4000	5	5000	7	7000	6	6000	6	6000	8
cirugia menor	200	10	2000	12	2400	16	3200	14	2800	14	2800	14
hospitalización	100	4	400	5	500	6	600	5	500	5	500	5
desparasitación	80	10	800	12	720	12	720	10	800	10	800	10
estética canina-chico	80	8	640	9	720	10	800	9	720	9	720	9
estética canina-mediano	100	4	400	5	500	6	600	4	400	4	400	4
estética canina-grande	150	3	450	4	600	5	750	4	600	4	600	4
consulta domicilio	100	5	500	6	600	7	700	6	600	6	600	6
urgencias	120	2	240	3	360	4	480	5	600	5	600	5
pensión con alimentos	40	2	80	3	120	4	160	3	120	3	120	3
<b>TOTAL</b>			<b>13,310</b>		<b>15,280</b>		<b>20,050</b>		<b>17,340</b>		<b>17,340</b>	
												<b>19,340</b>
<b>AÑO</b>										<b>2000</b>		
descripción	PRECIO pesos	unidad	precio	unidad	precio	unidad	precio	unidad	precio	unidad	precio	unidad
consulta	80	15	1200	15	1200	16	1280	20	1600	20	1600	20
vacuna triple	80	8	640	8	640	9	720	12	960	12	960	12
vacuna antirrabica	80	8	640	8	640	9	720	13	1040	13	1040	13
vacuna parvovirus	80	8	640	8	640	9	720	15	1200	15	1200	15
cirugia mayor	1000	4	4000	4	4000	5	5000	7	7000	7	7000	7
cirugia menor	200	10	2000	10	2000	10	2000	13	2600	13	2600	13
hospitalización	100	4	400	4	400	4	400	6	600	6	600	6
desparasitación	80	10	800	10	800	10	800	14	1120	14	1120	14
estética canina-chico	80	7	560	7	560	7	560	9	720	9	720	9
estética canina-mediano	100	3	300	3	300	3	300	5	500	5	500	5
estética canina-grande	150	3	450	3	450	3	450	4	600	4	600	4
consulta domicilio	100	4	400	4	400	4	400	5	500	5	500	5
urgencias	120	4	480	4	480	4	480	6	720	6	720	6
pensión con alimentos	40	2	80	2	80	2	80	5	200	5	200	5
<b>TOTAL</b>			<b>12,360</b>		<b>12,360</b>		<b>13,710</b>		<b>19,060</b>		<b>19,060</b>	
												<b>19,060</b>

6.0 CONCLUSIONES		6.1 ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO												
ANO	1999	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	ENE	FEB	TOTAL
CONCEPTO														
VENTA DE SERVICIOS	\$ 13,310.00	\$ 15,280.00	\$ 17,340.00	\$ 17,340.00	\$ 17,340.00	\$ 17,340.00	\$ 17,340.00	\$ 12,390.00	\$ 12,390.00	\$ 13,710.00	\$ 19,080.00	\$ 19,080.00	\$ 19,080.00	\$ 196,390.00
MENOS														
COSTO DE SERVICIOS	\$ 3,213.00	\$ 3,743.00	\$ 4,884.00	\$ 4,299.00	\$ 4,299.00	\$ 4,299.00	\$ 4,769.00	\$ 3,075.00	\$ 3,075.00	\$ 3,604.00	\$ 4,793.00	\$ 4,793.00	\$ 4,793.00	\$ 49,080.00
IGUAL														
RESULTADO BRUTO	\$ 10,097.00	\$ 11,537.00	\$ 15,196.00	\$ 13,071.00	\$ 13,071.00	\$ 13,071.00	\$ 14,571.00	\$ 9,315.00	\$ 9,315.00	\$ 10,306.00	\$ 14,287.00	\$ 14,287.00	\$ 14,287.00	\$ 149,310.00
% SOBRE VENTAS	75.09	86.67	75.64	75.39	75.39	75.39	75.34	75.18	74.18	75.17	74.87	74.87	74.87	76.11
MINUS														
GASTOS DE ADMON.	\$ 8,007.00	\$ 7,606.00	\$ 6,355.00	\$ 7,578.00	\$ 7,178.00	\$ 7,178.00	\$ 9,578.00	\$ 7,953.00	\$ 7,453.00	\$ 7,453.00	\$ 7,608.00	\$ 7,206.00	\$ 9,606.00	\$ 94,873.00
IGUAL														
UTILIDADES	\$ 2,090.00	\$ 3,931.00	\$ 6,811.00	\$ 5,495.00	\$ 5,895.00	\$ 5,895.00	\$ 4,995.00	\$ 2,262.00	\$ 1,862.00	\$ 2,853.00	\$ 6,681.00	\$ 7,081.00	\$ 4,681.00	\$ 54,637.00
% SOBRE VENTA	15.7	25.7	34	31.7	34	34	26	16.2	15	20.8	36	37	24.5	27.5

## **6.2 CONCLUSIONES**

**1.- PARA EL INICIO DEL PROYECTO SE CUENTA CON CAPITAL PROPIO, Y EL COSTO DE INVERSION INICIAL ES DE \$ 87, 641.00.**

**2.- EN EL ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO, SE ESTIMA UNA VENTA TOTAL EN EL PRIMER AÑO DE OPERACIÓN DE \$ 198, 390.00.**

**3.-EL COSTO DE LOS SERVICIOS DURANTE EL MISMO PERIODO ASCIENDE A LA CANTIDAD DE \$ 49, 080.00.**

**4.- SE OBTUVO UN RESULTADO BRUTO DE \$ 149, 310.00 ( 76.11 % SOBRE LA VENTA).**

**5.- EL TOTAL DE GASTOS REALIZADOS ES POR LA CANTIDAD DE \$ 94, 673.00.**

**6.- LA UTILIDAD NETA EN EL PRIMER AÑO ES DE \$ 54, 637.00 ( 27.5 % SOBRE LA VENTA).**

**7.- ESTOS RESULTADOS NOS PERMITEN SABER QUE EL MARGEN DE UTILIDAD ES MUY BUENO, Y POR LO TANTO EL NEGOCIO ES RENTABLE, CON LO QUE SE ASEGURA LA CONTINUIDAD DE LA EMPRESA.**

## 7.0 ANEXOS

### ANALISIS DE LA COMPETENCIA

Se considera de importancia para el presente estudio, hacer un análisis de los servicios que prestan los consultorios veterinarios establecidos, que se encuentran cercanos al nuestro, y de esta manera, obtener una panorámica general, que nos permita saber cuales son las áreas que no se están otorgando, o que son insuficientes para satisfacer la demanda del cliente .

Se visitaron ocho consultorios, y se obtuvo la siguiente información:

SERVICIOS	CONSULTORIOS								AFIRMATIVO
	1	2	3	4	5	6	7	8	TOTAL
CONSULTA	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	8
CONSULTA A DOMICILIO	SI	SI	SI	NO	SI	SI	SI	SI	7
SERVICIO 24 HORAS	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO	0
VACUNAS	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	8
DESPARACITACIONES	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	8
MEDICINA PREVENTIVA	SI	SI	SI	NO	SI	SI	NO	SI	6
CIRUGIA	SI	SI	SI	NO	SI	SI	SI	SI	7
ESTETICA CANINA	SI	SI	SI	NO	NO	SI	SI	SI	6
RAYOS X	NO	SI	NO	NO	SI	SI	NO	NO	3
VENTA DE MASCOTAS	NO	NO	NO	NO	NO	NO	SI	NO	1
VENTA DE ACCESORIOS	SI	SI	SI	NO	SI	SI	SI	SI	7
VENTA DE MEDICAMENTO	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	8
INCINERACION CADAVER	SI	SI	SI	NO	NO	NO	NO	NO	3
NECROPSIAS	SI	NO	NO	NO	NO	NO	NO	SI	2
ADIESTRAMIENTO CANINO	NO	SI	SI	NO	NO	NO	NO	NO	2
ANALISIS CLINICOS	NO	SI	NO	NO	NO	NO	NO	SI	2
COPROPARASITOSCOPICO	NO	SI	NO	NO	SI	SI	NO	SI	4
HISTOPATOLOGIA	SI	NO	NO	NO	NO	NO	NO	SI	2
INSEMINACION	SI	SI	NO	NO	NO	NO	NO	NO	2
PENSIÓN	NO	NO	NO	NO	NO	SI	NO	SI	2
HOSPITALIZACION	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO	SI	1
ODONTOLOGIA	NO	SI	NO	NO	NO	NO	NO	NO	1
ORTOPEDIA	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO	0
OFTALMOLOGIA	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO	SI	1
VENTA ALIMENTOS	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	8
ACUARIOS PECES Y EQUIPO	SI	NO	SI	NO	NO	NO	SI	NO	3

RESULTADO: los servicios de emergencias 24 horas y ortopedia, no los realizan en ningún consultorio de la zona, también encontramos en la presente información, que los servicios de venta de mascotas, hospitalización, odontología y oftalmología, se proporcionan muy poco, todas estas áreas de servicios y especialidades, pueden ser oportunidades, que se pueden implementar a futuro en la clínica.



## **CONSULTORIOS VETERINARIOS VISITADOS**

**1.-"EL PUENTE"**

**AVENIDA CHALMA S/N COL SANTA ROSA DE LIMA.  
CUAUTITLAN IZCALLI**

**2.-"SARO"**

**INTERIOR MERCADO SAN ANTONIO, FRACCIONAMIENTO SAN ANTONIO  
CUAUTITLAN IZCALLI.**

**3.-"SNOOPY"**

**AVENIDA DEL TRABAJO S/N LA AURORA.**

**4.-" SANTA MARIA"**

**CALLE MORELOS S/N., SANTA MARIA TIANGUISTENGO.**

**5.-"LAS PUERTAS"**

**CITLALTEPETL S/N INFONAVIT NORTE  
CUAUTITLAN IZCALLI.**

**6.-"LA BILIS"**

**AVENIDA DEL RIO CUAUTITLAN  
CUAUTITLAN IZCALLI.**

**7.-"MAYAM-CRISAB"**

**INTERIOR DEL MERCADO DEL CARMEN.  
MVZ ABELARDO MACIN CABRERA**

**8.-"CLINICA VETERINARIA"**

**BOSQUE DE CIERVOS # 4, PASEO DE LOS BOSQUES  
CUAUTITLAN IZCALLI.**

## CONSTANTES HEMATOLOGICAS

	CANINOS	FELINOS
VELOCIDAD DE SEDIMENTACION	0-1 MM	VARIA
HEMATOCRITO ( % )	37-55	24-45
HEMOGLOBINA G ( % )	12-18	8-16
ERITROCITOS POR CM. CUBICO	5.5-8.5	5-9
PLAQUETAS POR CM. CUBICO	200 000-7 000 000	200 000-700 000
LEUCOCITOS POR CM. CUBICO	6 000-18 000	6 000-19 000
RETICULOCITOS ( % )	0-1.5	0-10
NEUTROFILOS SEGMENTADOS ( % )	60-75	35-75
NEUTROFILOS EN BANDA ( % )	0-3	0-3
LINFOCITOS ( % )	13-30	20-55
MONOCITOS ( % )	2-12	1-4
EOSINOFILOS ( % )	2-10	2-12
BASOFILOS ( % )	RAROS	RAROS

## CONSTANTES FISIOLÓGICAS

TEMPERATURA	37.5 A 39 ° C	38 A 38.5 ° C
FRECUENCIA CARDIACA	90 A 100	110 A 140
FRECUENCIA RESPIRATORIA	14 A 20	14 A 20
TIEMPO DE COAGULACION	2 A 6 MINUTOS	4 A 8 MINUTOS

## DURACION EN DIAS

GESTACION	60 A 63	56 A 60
LACTACION	15 A 20	45 A 60
CELO	9 A 20	6 A 7
REPARACION FISIOLÓGICA DEL CELO	150 A 180	150 A 180

## CANTIDAD NORMAL DE ORINA

1 A 5 LITROS	100 A 200 cc
--------------	--------------

ESTE TESIS NO DEBE SALIR DE LA BIBLIOTECA

## 8.0 BIBLIOGRAFIA

1.-MONOGRAFIA MUNICIPAL DE CUAUTITLAN IZCALLI  
EDITORIAL: INSTITUTO MEXICANO DE CULTURA  
1999

2.-CENTRO DE CONTROL CANINO DE CUAUTITLAN IZCALLI,  
DIRECCION DE SERVICIOS PUBLICOS,ESTADO DE MEXICO.

3.-CENTRO DE CONTROL CANINO DE CUAUTITLAN DE ROMERO RUBIO,  
DIRECCION DE SERVICIOS PUBLICOS,ESTADO DE MEXICO

4.-PHILIP KOTLER "MERCADOTECNIA"  
EDITORIAL: PRENTICE HALL HISPANOAMERICANA, S.A.  
SEXTA EDICION 1998